

Журнал зарегистрирован в  
Министерстве РФ по делам  
печати, телерадиовещания и  
средствам массовой  
коммуникации  
Свидетельство о  
регистрации  
ПИ № ФС77-56404  
от 11 декабря 2013 г.

ISSN 2078-4023

Журнал «Вопросы регио-  
нальной экономики» включен  
в Перечень ведущих перио-  
дических изданий ВАК

Подписной индекс в ката-  
логе НТИ-Роспечать 62190

Над выпуском работали

**Паршина Ю.С.  
Пирогова Е.В.**

Адрес редакции:  
141070, Королев,  
Ул. Октябрьская, 10а  
Тел. (495)543-34-31

При перепечатке любых  
материалов ссылка на журнал  
«Вопросы региональной эко-  
номики» обязательна

Редакция не несет ответствен-  
ности за достоверность инфор-  
мации в материалах, в том числе  
рекламных, предоставленных  
авторами для публикации

Материалы авторам не воз-  
вращаются

Подписано в печать  
20.06.2015

Отпечатано  
в типографии

Издательство «Научный  
консультант» г. Москва  
ул. Краснодонская, д.19, к.2.

Тираж 300 экз.

## СОДЕРЖАНИЕ

### *ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ*

Н.В. Артемьев <b>СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА РОССИИ.....</b>	<b>3</b>
Н.В. Быковская, А.А. Кормилицина <b>ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА .....</b>	<b>14</b>
Е.В. Докукина <b>ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЫНКА ФАКТОРИНГА В СЕКТОРЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.....</b>	<b>23</b>
Л.А. Зазыкина <b>ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ.....</b>	<b>30</b>
С.У. Нуралиев <b>ПРОИЗВОДСТВО ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА И ОЦЕНКА ЕГО КОНКУРЕНТО СПОСОБНОСТИ.....</b>	<b>34</b>
Д.А. Савельев <b>СОВРЕМЕННЫЕ КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА КОМПАНИИ.....</b>	<b>38</b>
А.В. Федотов <b>АУТСОРСИНГ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДИЛЕРСКИХ СТРУКТУР ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ.....</b>	<b>44</b>

### *МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА*

О.В. Жукова <b>ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ЖИЛИЩНОЙ ИПОТЕКИ С УЧЁТОМ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ.....</b>	<b>49</b>
Е.А. Терентьева, Н.В. Василенкова <b>ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В ПРОЦЕССЕ КЛАСТЕРИЗАЦИИ.....</b>	<b>56</b>
Е.Г. Ягупа, С.К. Ашванян <b>ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА.....</b>	<b>60</b>

### *ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ*

В.Т. Гришина, О.Г. Бондаренко <b>РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЙ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ .....</b>	<b>65</b>
Д.О. Радьков, А.К. Семенов <b>ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРЕ ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЙ...81</b>	

**Главный редактор**  
**Суглобов**  
**Александр**  
**Евгеньевич,**  
д.э.н., профессор

**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**

1. Старцева Татьяна Евгеньевна, д.п.н., профессор, академик РАЕН
2. Клейнер Георгий Борисович, д.э.н., член-корреспондент Российской Академии Наук
3. Крымов Вячеслав Борисович, к.э.н.
4. Макаров Валерий Леонидович, Академик Российской Академии Наук, профессор математической экономики, к.э.н., д.ф.-м.н.

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ**

1. Соколов Сергей Викторович, к.э.н.
2. Шутова Татьяна Валерьевна, к.э.н.
3. Весселовский Михаил Яковлевич, д.э.н., профессор
4. Старцев Вячеслав Александрович, к.э.н.
5. Котрин Вадим Владимирович, к.э.н., доцент
6. Макеева Дина Рафиковна, к.э.н., доцент
7. Христофорова Ирина Владимировна, д.э.н., профессор
8. Семенов Альберт Константинович, д.э.н., профессор
9. Меньшикова Маргарита Аркадьевна, д.э.н., профессор
10. Банк Сергей Валерьевич, д.э.н., профессор
11. Горемыкин Виктор Андреевич, д.э.н., профессор
12. Нуралиев Сиражудин Урцмиевич, д.э.н., профессор
13. Федотов Александр Владленович, д.э.н., профессор

В.И. Спирин  
**РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ В ТЕОРИИ  
ОРГАНИЗАЦИИ.....88**

**ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ**

В.А. Горемыкин  
**АНТИКРИЗИСНЫЙ ЛИЗИНГ.....99**

О.А. Лопатина  
**ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-  
КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ.....111**

О.Н. Салманов  
**ВЛИЯНИЕ ТЕМПОВ РОСТА ВВП НА МУЛЬТИПЛИКАТОР  
ЦЕНА/ПРИБЫЛЬ НА ПРИМЕРЕ РЫНКА ЦЕННЫХ  
БУМАГ ЕВРОПЫ.....118**

Ю.А. Шеховцова  
**ДЕНЕЖНАЯ ЭМИССИЯ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВА-  
НИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ  
ИНВЕСТИЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ.....125**

А.С. Шумков  
**РЕФОРМИРОВАНИЕ ПОРЯДКА ВЫРАВНИВАНИЯ  
БЮДЖЕТНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ  
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....132**

**МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ  
МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ**

М.Н. Бухаров  
**ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕ-  
СКИМИ СИСТЕМАМИ НА ОСНОВЕ ГИБРИДНОГО  
ИНТЕЛЛЕКТА.....143**

С.Г. Вокина  
**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ  
В СОВРЕМЕННЫХ МОДЕЛЯХ МОНИТОРИНГА  
ПРОЦЕССОВ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ.....157**

Н.В. Фиров  
**АЛГОРИТМ ОБОСНОВАНИЯ СТЕПЕНИ РАДИКАЛЬНОСТИ  
ИННОВАЦИЙ НА ОСНОВЕ МЕТОДА ДИНАМИЧЕСКОГО  
ПРОГРАММИРОВАНИЯ.....164**

УДК 338.23

## Современные тенденции развития малого бизнеса России

**Н.В. Артемьев**, кандидат экономических наук, доцент, докторант ФГКОУ ВПО «Академия управления МВД России», г. Москва

*В статье на основе статистических данных описаны тенденции развития малого предпринимательства России. Представлены прогнозы развития сектора. Проведена оценка степени его легальности.*

Малый бизнес, экономическая безопасность, экономический рост, кризисные явления, теневая экономика, коррупция.

## Modern trends of development of small business in Russia

**N.V. Artemyev**, candidate of economic sciences, docent, doctoral student of the Academy of Interior Ministry of Russia, Moscow

*In the article on the basis of statistical data described tendencies of development of small entrepreneurship in Russia. Presents the forecasts for the sector. Assessed the degree of its legality.*

Small business, economic security, economic growth, crisis events, underground economy, corruption.

В процессе трансформации экономической системы, в период становления и развития сложных прогрессивных форм государственно-рыночного взаимодействия малый бизнес играет активную инновационную роль катализатора экономического роста страны, гаранта выживания и эволюционного движения ее депрессивных регионов. В данной статье категории «малый бизнес» и «малое предпринимательство» используются автором как синонимы. Кроме этого малый бизнес, как никто другой, позитивно влияет на снижение социальной напряженности посредством создания новых рабочих мест и решения проблемы безработицы.

Несмотря на то, что частная предпринимательская деятельность является преобладающей лишь в определенных типах экономических систем, малый бизнес находит свое место в большинстве известных моделей развития. В индустриально развитых странах в общем количестве предприятий малые занимают 80-90%. Значимость данного сектора экономики подчеркивает тот факт, что в странах Европейского Союза в малом и среднем бизнесе работает свыше 70% всех занятых, в сектор направляется более 50 % совокупных инвестиций, в нем создается до 70% новых рабочих мест [1, С. 8]. Доля малого

и среднего предпринимательства (МСП) в ВВП развитых стран составляет от 50 до 70% [4, С. 7]. Полноценное развитие малого бизнеса является необходимым условием повышения конкурентоспособности в условиях монополизации крупных компаний [3, с. 87].

Особенностью текущего этапа развития МСП России является достаточно высокий уровень теневой деятельности сектора, оказывающий негативное воздействие на состояние налоговой и, соответственно, экономической безопасности. Теневая экономика, являясь питательной средой для иных видов преступности, представляет собой составную часть комплекса внутренних угроз экономической безопасности, которые влияют на неравномерность социально-экономического развития регионов и ухудшают криминальную обстановку в обществе [5, С. 7].

Для выявления потенциально возможных трендов развития сектора целесообразно провести анализ общего состояния малого бизнеса и выявить региональные особенности его «теневизации». По данным Росстата [6] по состоянию на конец 2013 года в России зарегистрировано 2 063 тыс. малых предприятий (с микропредприятиями). В динамике за последние 15 лет, то есть за период с 1999 года количество зарегистрированных предприятий

возросло в 2,38 раза. Более ранний период не рассматривается по причине несистемной динамики изменения анализируемых показателей и существующих расхождений в результатах их оценки. Рост в целом носил равномерных характер, исключением из этого является лишь период 2001 - 2002 гг. в котором наблюдалось снижение общего количества предприятий соответственно на 1% и 4%. Данное явление обусловлено последствиями кризиса 1998 года, и, как следствие, снижением легальной деловой активности. Активные положительные изменения наблюдались в 2008 – 2009 гг., где цепной темп прироста составил 18% и 19% соответственно, а в целом за период – 41%. С данного времени отмечается также более интенсивный рост числа предприятий. Так если с 1999 года

по 2007 год включительно их количество возросло только на 31% , то с 2007 г. по 2013 г. прирост составил уже 81%.

Это явление объясняется действием нескольких факторов. Во-первых, уходом предприятий среднего бизнеса и частично крупных предприятий на льготные системы налогообложения, который стал возможен в результате их дробления на юридическом уровне при фактическом сохранении единой управленческой системы. Во-вторых, специфической работой менеджмента по системе создания долгов в действующей организации, на которую ложится максимальное количество налогов и прочих отчислений с последующей ее ликвидацией, при частичной оплате возникшей задолженности. Графически данная динамика отражена на рисунке 1.

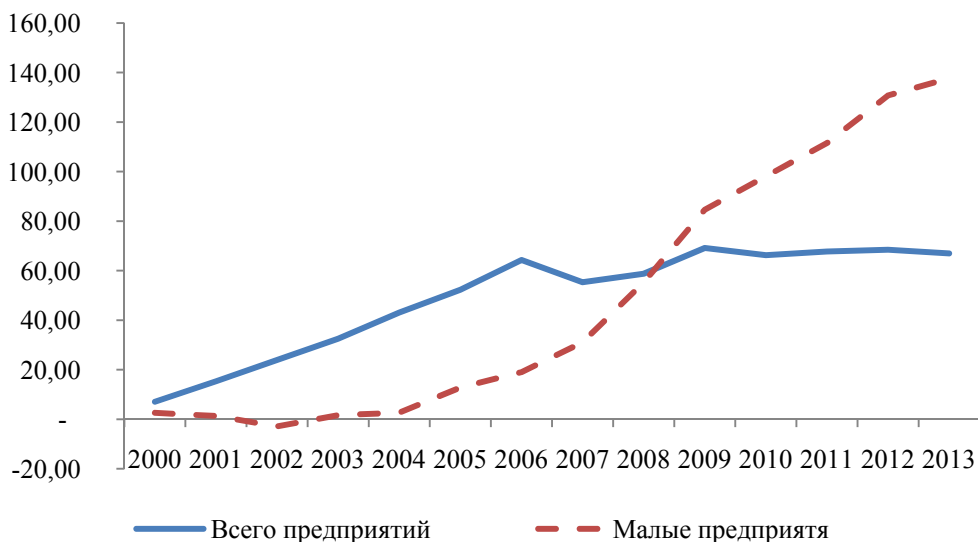


Рисунок 1 – Динамика базисных темпов прироста количества зарегистрированных предприятий, %

Похожая динамика наблюдается и с численностью работников, занятых в малом бизнесе. При существующих динамических колебаниях доля занятых в малом бизнесе от общей численности экономически активного населения страны имеет тенденцию на повышение до 2008 года включительно с 11% до 17%, в последующем периоде пропорция сохраняется на уровне тех же 17%.

С позиции количественного ана-

лиза роли малого предпринимательства в экономике страны необходимо обратить особое внимание на динамику объема выручки.

Выручка от предприятий, относящихся к малому бизнесу, неуклонно растет в абсолютном ее выражении, исключением является 2009 г., в котором наблюдается цепное снижение на 10% от уровня 2008 г.. Произошедшее снижение носит объективный характер, и является следствием не-

объявленного экономического кризиса 2008 г. При этом относительная доля малого бизнеса в общем объеме выручки в период с 2005 г. имеет явную тенденцию на снижение – с 26% от общего объема выручки по всем организациям до 22%. Говоря о выручке, надо отметить, что наиболее эффективным методом описания динамики данного показателя является

выручка, скорректированная на индекс дефлятор. При корректировке на индекс дефлятор видно, что динамику выручки можно подразделить на два интервала первый до 2009 г. характеризующийся определенным снижением, затем следует кратковременный рост в 2010 г., служащий своеобразным рубежом и далее наблюдается продолжение снижения (рис. 2).

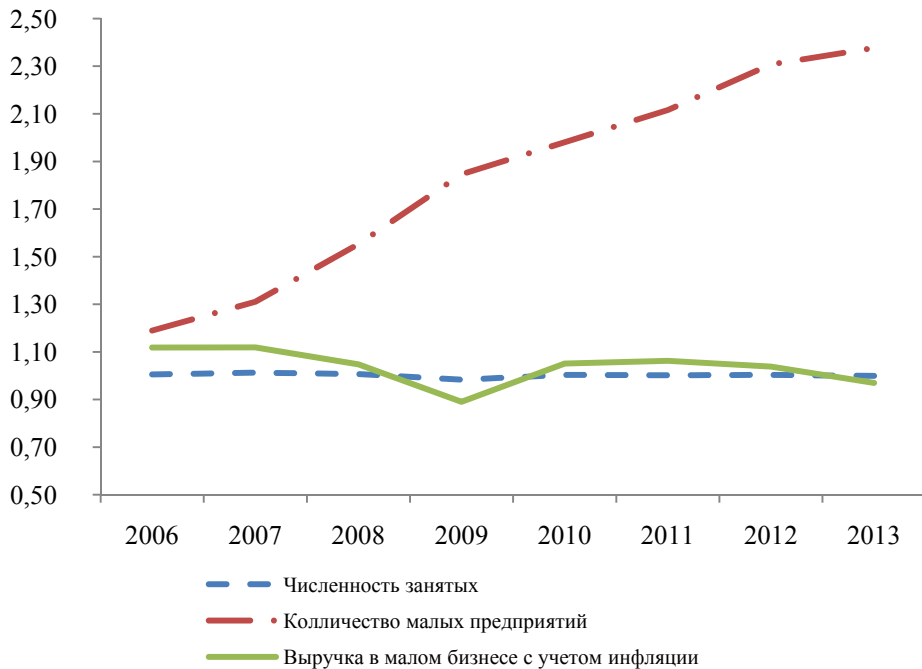


Рисунок 2 – Динамика цепных темпов роста по показателям, характеризующим малый бизнес

Как видно из графика при относительно стабильном количестве занятых в малом бизнесе и сохранении выручки количество предприятий интенсивно растет.

Для получения более полной картины развития сектора целесообразно обратить внимание на динамику размера средней заработной платы за период с 2004 г. по 2013 г. по РФ. При этом даже при условии ее индексации в цены 2004 года, по размеру средней заработной платы наблюдается устойчивый рост с 5 603 рублей в 2004 г. до 8 665 рублей в 2013 г. (прирост 55%). Такой размер средней заработной платы в рассматриваемом интервале в соотношении с индексированной

выручкой в расчете на человека находится в неизменной пропорции 20%, с отклонением не более 2%. Гипотетически допустив, что средний уровень заработной платы в малых предприятиях аналогичен общероссийскому, получаем соотношение средней заработной платы с объемом выручки на человека 16,5%.

Меньшая доля, приходящаяся на заработную плату в общей доле выручки на 1 работника, может быть следствием:

1. Более высокой фондовооруженности, что, как известно, не является отличительной чертой малого бизнеса;
2. Торговли высоко оборачиваемым товаром;

3. Наличием неучтенного производственного персонала, не являющегося юридически оформленным на предприятиях и получающего не официальную заработную плату, либо частично не официальную.

Два пункта, из выше описанных, легальны, третий нарушает существующие нормы права и представляет собой результат теневой деятельности.

Вычислить долю теневого оборота и выявить существующие причинно-следственные связи можно, если проанализировать отраслевую структуру МСП по аналогичной схеме.

Наибольшее количество зарегистрированных малых предприятий заняты оптовой и розничной торговлей, в общем количестве их доля составляет 40%. Выручка на одного человека в 2013 году по данным Росстата – 4 220 227 руб. что составляет это 58% от всей выручки по малым предприятиям. Расчетный уровень оплаты труда относительно выручки равен 7%. Данная пропорция может быть объяс-

нена второй причиной, по которой уровень оплаты ниже среднего значения, так как основная масса средств в выручке формируется ценой товаров в обороте и при этом не требует участия высококвалифицированного персонала для создания продукта.

Вторым направлением деятельности малого бизнеса по величине доли в общем количестве являются операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 18%, при этом численность занятых так же составляет 18% от общего количества занятых в малом бизнесе. Однако по этому направлению доля оплаты труда в выручке на одного человека составляет 39%. Данный процент обоснован тем, что оборачиваемость здесь низкая, но при этом существует привязка результатов работы персонала к проценту от выручки.

Производственные отрасли характеризуются следующими показателями (табл. 1).

Таблица 1 – Структурные особенности производственных предприятий малого бизнеса

Отрасль	Доля по количеству зарегистрированных предприятий, %	Доля в численности, %	Доля в выручке, %	Выручка на 1-го занятого, руб.	Доля расчетной заработной платы, %
Сельское хозяйство	3,03	4,64	1,65	754 470	25
Пищевое производство	1,17	2,58	1,73	1 417 742	20
Легкая промышленность	0,6	1,14	0,36	671 418	24
Деревообрабатывающая промышленность	1,08	1,09	0,76	1 472 527	23
Химическая промышленность и металлургия	2,77	3,94	3,25	2 180 119	19
Тяжелая промышленность	3,07	5,72	3,47	1 324 161	20

При сравнении вышеописанных обслуживающих направлений с производственными явно виден переток доходов из сферы производства в сферу торговли и предоставления услуг. Хотя такие тенденции и не являются исключительными, при детальном рассмотрении можно обнаружить существование структурной пробле-

мы. На основе анализа различных аналитических данных становится очевидным преобладание в структуре торгового оборота импортных товаров над отечественными. Значительный объем импортных товаров приводит к изъятию из оборота денежных средств с последующим опосредованным инвестированием в экономи-

ку страны производителя. Аналогично этому прибыль от продаж, исходя из структуры распределения полученной выручки, не идет на развитие собственного производства и только частично расходуется на отечественные товары. Эти действия приводят к снижению экономической безопасности, так как ведут к высокой степени зависимости от большего количества внешних факторов, на которые снижен вероятностный уровень воздействия.

В завершение анализа, характеризующего однофакторную плоскость развития показателей деятельности малого бизнеса, целесообразно провести прогнозирование.

Как известно прогнозирование с использованием функций построенных на показателях в абсолютном измерении имеет значительное отклонение как в ретроспективном периоде, относительно расчетного значения точек по тренду, так и в начале прогнозного периода. Поэтому расчет целесообразно провести на основании динамики цепных темпов изменения показателей.

В соответствии с требованием достоверности аппроксимации, по отношению к зарегистрированным предприятиям малого бизнеса, наиболее приближенно характеризующими динамику в ретроспективе по темпам роста являются:

1) логарифмический тренд  $y = 0,0468\ln(x) + 0,9815$  в качестве функции характеризующей стабилизацию;

2) полиномиальный тренд:  $y = -0,0022x^2 + 0,0402x + 0,9207$  в качестве функции задающей направление.

В результате проведенных расчетов получаем прогноз по динамике численности предприятий на 2014 г. – темп роста 1,055, на 2015 г. – 1,043, 2016 г. – 1,028. То есть вероятнее всего темпы прироста предприятий малого бизнеса в ближайшие три года будут снижаться, хотя в общем объеме предприятий их количество хоть и не существенно будет увеличиваться (рис. 3).

Прогноз по численности занятых работников в малом бизнесе на ближайший период имеет иное значение. Наибо-

лее синхронным колебаниям фактора в динамике по результатам расчета достоверности аппроксимации является логарифмический тренд и полиномиальный тренд. В результате предполагается ожидание на перспективу уменьшения численности занятых для 2014 г. и 2015 г. на 1% в каждый год, а 2015 году на 3%.

Сделать какие-либо причинно-следственные выводы по данным прогнозам не представляется возможным без учета в системе с прогнозом выручки такого фактора как инфляция, предполагающего использование значений, компенсированных на индекс дефлятор.

Для этого необходимо составить краткосрочный прогноз индекса дефлятора на ближайшие три года. Руководствуясь предложенной методикой и используя тренды степенной ( $y=121,84x^{-0,049}$ ) и полиномиальный ( $y=0,0461x^2-1,8598x+121,75$ ), получаем индекс дефлятор для 2014 г. – 107,53, 2015 г. – 106,94, 2016 г. – 106,27. То есть исходя из ретроспективы и не учитывая факторы, влияющие на динамику и их вероятностные колебания, прогнозируется рост 2014 г. относительно индекса 2013 года на 1,63%. Так же необходимо отметить, что функция полиномиального тренда выручки малого бизнеса, хоть и на момент прогноза, задает тенденцию на снижение, но в ближайшем временном периоде данная функция поменяет вектор своего влияния на увеличение.

Теперь рассмотрим динамику выручки в обоих вариантах расчета. Как в первом, так и во втором случаях наблюдается снижение роста выручки, при этом темпы снижения прироста выручки без учета индекса дефлятора более интенсивны (рис. 4).

По достоверности аппроксимации, функциями для прогноза являются логарифмическая ( $y = -0,134\ln(x)+1,3697$ ) и полиномиальная ( $y = 0,0028x^2-0,0639x+1,4091$ ), при этом полиномиальный тренд указывает на тенденцию к возрастанию, а его доля влияния во времени и по прогнозным периодам неуклонно растет, так на 2016 г. ожидается на логарифмический тренд – 51%; полиномиальный –

49%.

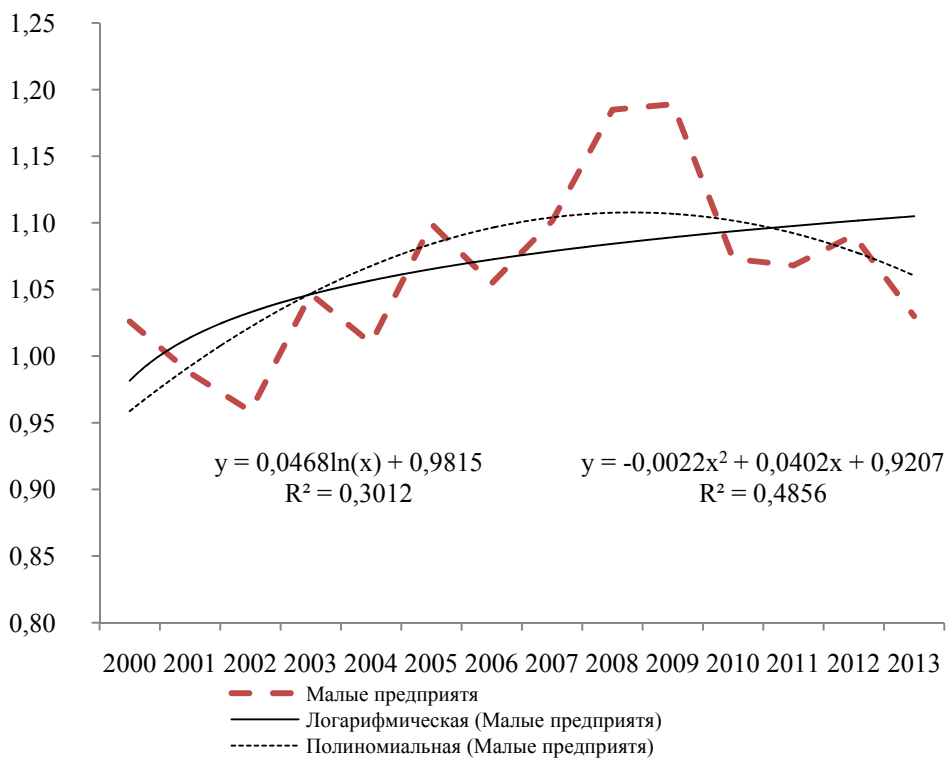


Рисунок 3 – Тренды по темпам роста количества зарегистрированных предприятий малого бизнеса

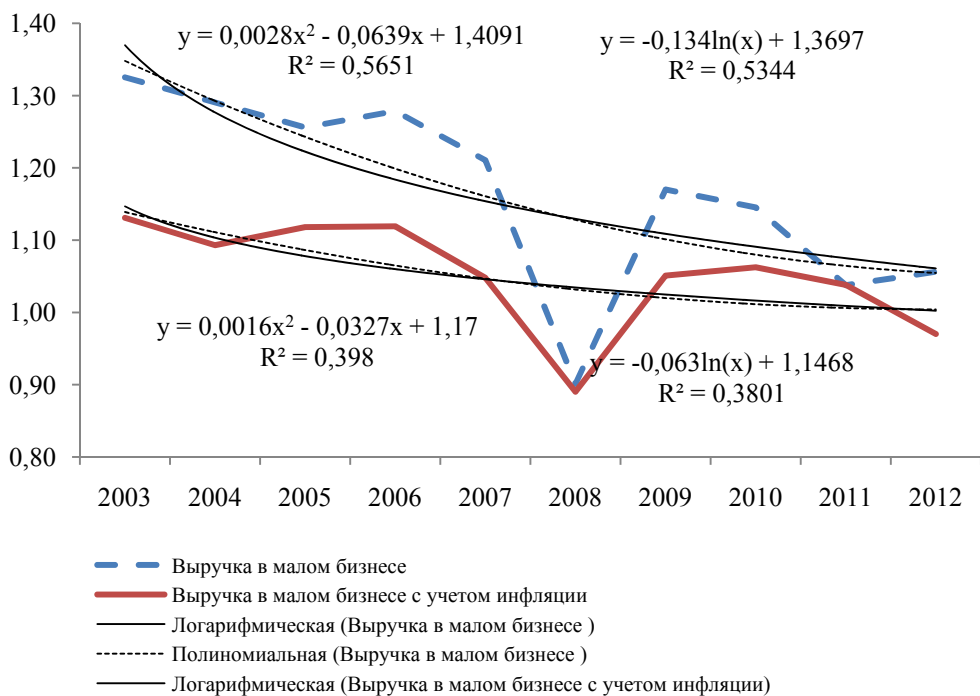
Говоря о прогнозах, построенных на динамике показателей, без учета влияющих на них факторов, мы имеем ввиду только определенную вероятность происхождения данного события. Степень существенности такого события можно рассчитать и в дальнейшем учесть при системном рассмотрении, в частности при построении стохастических моделей.

Учитывая структурные сдвиги степени приближенности функций к фактическим колебаниям и принимая во внимание вышеизложенное, считаем наиболее вероятным усиление интенсивности роста объема выручки на малых предприятиях с 2017г., а период с 2014г. по 2016 г. будет являться периодом стагнации, что отража-

ется в тенденциях как по выручке, так и по динамике численности. Данная динамика не будет сопровождаться столь же интенсивным приростом количества зарегистрированных предприятий.

Поскольку малый бизнес объективно является неотъемлемой частью национальной экономики, значимой величиной в структуре ВВП и фактором, влияющим на экономическую безопасность, представляется актуальным рассмотрение его региональных особенностей в части теневой составляющей деятельности, являющейся одной из основных отличительных особенностей развития МСП России на современном этапе.





**Рисунок 4 – Тренды по темпам роста выручки от деятельности малых предприятий без учета инфляции и компенсированные на индекс дефлятор**

Представленная выше динамика, основанная на результатах математических расчетов в ретроспективе, по нашему мнению, является последствием снижения эффекта от применения льготных систем налогообложения для малого бизнеса, ужесточения процедуры банкротства и увеличения степени выявления преднамеренного банкротства. Вместе с тем вовлеченность в противозаконную деятельность целого сектора национального хозяйства – малого бизнеса, свидетельствует о недостаточной эффективности функционирования экономической системы в целом. Для выявления проблемных мест в институциональной среде, определяющей развитие МСП, представляется целесообразным проведение комплексного анализа причинно-следственных связей, обуславливающих текущее состояние сектора. Использование при этом только имеющейся в официальной статистике базы не представляется обоснованным и правомерным, так как выявление объективной информации о противоправных

действиях малого и среднего предпринимательства как одного из секторов экономики, не является приоритетным направлением деятельности Росстата. К тому же оценка размеров криминализации бизнеса проводится органами статистики косвенными методами, допускающими высокий уровень погрешности и приводящими к возникновению асимметрии информации.

Более высокой степенью достоверности, позволяющей получить объективное статистическое отображение происходящего, обладают проводимые независимыми исследователями социологические мониторинги. При этом состояние значительной части субъектов малого бизнеса – индивидуальных предпринимателей – можно оценить только в процессе проведения социологических обследований.

В рамках настоящего исследования автором было организовано и проведено анкетирование предпринимателей, целью которого было выявление объективного состояния и степени теневизации ма-

лого и среднего предпринимательства в различных регионах России. Основные результаты данного поиска приводятся ниже. Результаты данного опроса предлагается считать респрезентативными, на основании того, что в опросе приняли участие 839 респондентов представляющих ряд федеральных округов Российской Федерации. Объектами опроса являлись акторы (предприниматели-собственники, реже менеджеры) как малого, так и среднего бизнеса, но в общем массиве абсолютно преобладающей категорией являются представители именно малого бизнеса.

Текущее состояние российского малого бизнеса характеризуется двумя полярными тенденциями (рис. 5).

Во-первых, сохранением потребительского отношения к власти и признанием ее приоритетной роли в обеспечении успешности организованного предприятия. О том, что наличие связей и покровительства является важным для успешного бизнеса, заявили 62,7% предпринимателей. При этом наблюдается значительная дифференциация в ответах респондентов, поступивших из разных регионов. Значимость властных связей особенно высока в таких субъектах федерации как Москва (77% ответивших) и Республика Дагестан (75,9%). Меньшую зависимость от властей отметили предприниматели Кабардино-Балкарской республики (КБР), Бурятии и Сахалинской области – 41,9%, 44,2% и 46,9% соответственно.

Во-вторых, ростом самосознания и ответственности за последствия принимаемых решений. Подтверждением этому служит множественный выбор респондентами в качестве причин успеха таких фак-

торов как умение приспосабливаться (48,9%), работоспособность (48,3%), целеустремленность (42,8%), наличие знаний и опыта (36,9%), творческих способностей (35,4%), везения (25%). В региональном разрезе также можно отметить некоторые особенности ответов на рассматриваемые вопросы. Предприниматели Москвы, несмотря на признание высокой значимости связей с чиновниками, оказались в лидирующей категории и по данной группе показателей, что свидетельствует о комплексном подходе данных лиц к решению возникающих в бизнесе проблем и способности предпринимателей города к использованию всего спектра инструментов и факторов развития. Малый бизнес, функционирующий на территории Дагестана, оказался по данным позициям в аутсайдерах. Если в Москве на необходимость много работать указало 53,3% опрошенных, то в Дагестане всего 7,4%. Лидером самостоятельности стала Республика Бурятия, где доля выбравших данные факторы (за исключением обладания навыками и опытом) выше общероссийских значений на 8 – 30 пунктов. Достаточно активен в указанной категории бизнес Владимирской области. В качестве приоритетных условий здесь указаны работоспособность, ум, знания, навыки и творчество.

Обращает на себя внимание довольно низкий процент респондентов, указавших в категории инструментов достижения успеха в бизнесе – нарушение норм права – 17,2%. Это косвенно подтверждает вынужденность «ухода» малых предпринимателей в тень по причине несовершенства институциональной среды.

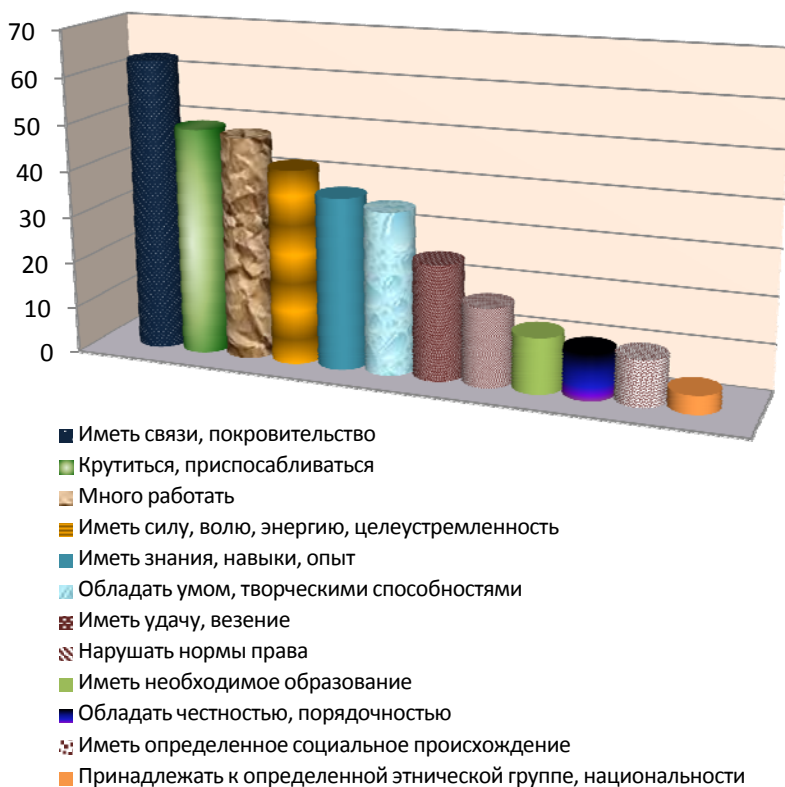


Рисунок 5 – Условия достижения успеха в бизнесе

Современное состояние рынка труда в Российской Федерации характеризуется тем, что контролирующие органы не имеют информации о занятости 22,5 млн трудоспособных россиян [2], которые не зарегистрированы в системе социального страхования и не платят взносы в Пенсионный фонд. В нашей стране есть регионы (Дальний Восток, Сибирь, республики Кавказа), где почти половина трудоспособных жителей нигде не зарегистрированы. По оценке экспертов выведение из «тени» хотя бы третьей части не занятого в легальном секторе экономики населения позволит только в виде страховых взносов собирать в год на 311 млрд рублей больше.

В процессе выявления масштабов теневой деятельности субъектов малого бизнеса было установлено, что общий масштаб теневых операций в сфере малого и среднего предпринимательства России составляет 35-45%. Мнение респондентов

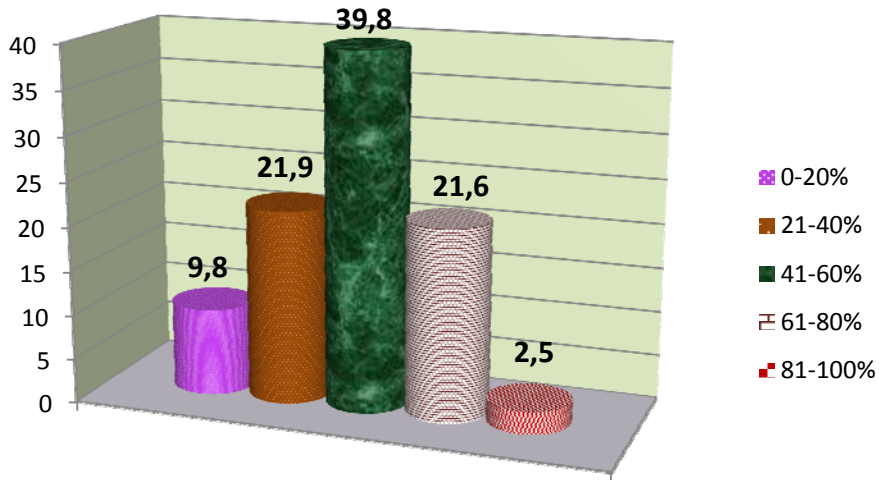
по данному вопросу распределилось следующим образом (рис. 6).

При этом анализ результатов, полученных из разных регионов России, свидетельствует о том, что в данном распределении отсутствуют ярко выраженные региональные особенности (табл. 2).

Анализ положения дел, отражающего степень легальности деятельности и уплаты налогов, показал, что большинство акторов малого бизнеса по ряду объективных и субъективных причин придерживаются модели законопослушного поведения. Ответы на вопросы, касающиеся их участия в коррупционных отношениях, демонстрируют более сложную и неоднозначную ситуацию. Несмотря на то, что 61,6% опрошенных предпринимателей считают коррупцию «феноменом, разлагающим экономику и общество» в вариантах ответа на вопрос «Приходилось ли Вам давать подношения?» ответ «нет, не при-

ходилось» не выбрал ни один респондент. С учетом того, что 19,3% из них пропустили данный вопрос (а они могут либо не участвовать в коррупции, либо участвовать, но не разглашать это по разным причинам), опыт участия в коррупционных

схемах открыто признали более 80% опрошенных. При этом больше пятой части из них отметили регулярность данного действия, а 63,4% фигурировали в коррупционных связях периодически.



Варианты оценок объема теневых операций

Рисунок 6 – Мнения акторов малого и среднего бизнеса об объеме теневых операций в их среде (%)

Таблица 2 – Оценка объема теневых операций, совершаемых субъектами МСП (%)

Варианты ответа	РФ	Москва	Бурятия	Владимирская обл.	Вологодская обл.	Дагестан	КБР	Сахалинская обл.
0-20	10,2	8,4	12	18,4	7,5	3,8	13,9	6,3
20-40	22,8	26,4	21,7	23,3	17,2	30,8	23,6	14,7
40-60	41,4	43,2	54,2	37,9	35,1	44,2	40,3	40
60-80	22,5	18,8	12	18,4	34,3	19,2	19,4	35,8
80-100	2,6	2,0		1,9	6	1,9	2,8	3,2

Высокая периодичность коррупционных действий была подтверждена в ходе опроса. 14,2% от признавших свое участие в коррупционных отношениях предпринимателей, делали какие-либо подношения не более месяца назад, 21,6% – в период от месяца до полугода тому назад, 22,6% – от полугода до года, а 20,6% – более года назад. Такие данные поступили в качестве ответа на вопрос «Если приходилось давать подношение, то это было...», детализирующий степень

регулярности осуществления предпринимателями противоправных вознаграждений чиновников.

Анализ полученных нами результатов позволяет выявить определенные математические совпадения в оценке осуществления различных противоправных явлений. Около 35% субъектов малого предпринимательства попадают в категорию лиц, осуществляющих выплаты «достаточно регулярно» (период выплат не превышает полугода). Но и число тех, кто

«по возможности проводит сделки без оформления документов» составляет 35,3%. Отсюда следует, что между регулярными подношениями и теневыми доходами может существовать тесная обусловленность. Теневые доходы обеспечивают финансирование коррупционных отношений, а коррупционные связи позволяют снизить риски выявления нелегальных сделок. Выявленная автором корреляция между рассматриваемыми явлениями на

уровне от 0,181 по Пирсону до 0,192 по Спирмену подтверждает существование взаимообусловленности рассматриваемых явлений. Корреляция, найденная данными методами, признается значимой с уровня 0,01.

Взятка как наиболее распространенное проявление коррупции имеет различные инициативные начала (табл. 3).

**Таблица 3 – Основные причины взятки**

Варианты ответа	РФ	Москва	Бурятия	Владимирская обл.	Вологодская обл.	Дагестан	КБР	Сахалинская обл.
чиновник заставляет, намекает или создает для этого ситуацию	43,4	55,4	67,4	33,3	26,1	38,9	28,6	38,1
обе стороны знают, что другого способа решения проблемы не существует	45,6	41,4	16,3	55,2	57,5	53,7	52,9	49,5
граждане сами проявляют инициативу	10,9	3,2	16,3	11,4	16,4	7,4	18,6	12,4

43,4% предпринимателей считают ее необходимой потому, что чиновник умышленно создает провоцирующую ситуацию или просто принуждает бизнесмена. Особо активную криминальную роль среди обследованных регионов чиновники играют в Бурятии, тогда как более половины опрошенных в центральных и южных регионах страны отмечают, что другого способа решения проблемы не существует. Лишь в 10,9% событий инициатива исходит от лица, дающего взятку.

Обращает на себя внимание текущее снижение результативности данного противоправного деяния. 40,7% предпринимателей констатируют, что в результате взятки удается добиться того, что чиновники и так должны были сделать по долгу службы. В 24,8% случаев решение вопроса ускоряется, а 27,5% опрошенных посредством взятки избегают лишних трудностей. Отсюда следует, что в преобладающем числе подношений инициатором является чиновник, который либо непосредственно вымогает деньги или иные блага, либо умышленно создает различные препятствия в процессе принятия важного для предпринимателя решения. В результате

субъекты МСП становятся пассивными коррупционерами.

Широта распространения рассмотренных правонарушений делает трудно реализуемой или даже принципиально невозможной результативную борьбу с теневой экономикой с использованием только методов наказания. С точки зрения государства наказание оправдывается возможностью экономики при применении заключительной стадии метода – вынесении санкции. Для изменения меры возмездия нужно поменять только норму закона, а это относительно недорого. Проблема здесь заключается в необходимости повышения вероятности выявления противоправных деяний, которое требует несоизмеримо больших затрат. Выявление и доказывание всех правонарушений, имеющих систематический характер, в секторе малого и среднего предпринимательства (несколько миллионов субъектов) невозможно по причине отсутствия достаточных ресурсов у правоохранительных и иных уполномоченных органов. Следовательно, с учетом ограниченности ресурсов и высокой социальной значимости малых бизнес-единиц представляется целесооб-

---

разным использование для достижения поставленной цели мотивационного момента поощрения. Значимость сектора для экономики страны, выявленные характе-

ристики, отражающие стабильность развития, обуславливают необходимость активного решения задач его декриминализации.

#### Литература

1. Государственная поддержка малого предпринимательства в странах Центральной и Восточной Европы / [отв. ред. Р.С. Гринберг]; Ин-т экономики РАН. – М.: Наука. – 2006.
  2. Лунева, А. М. Предпринимательство и бизнес [Текст] / М.: Инфра-М. – 2013.
  3. Малый бизнес: учебное пособие / коллектив авторов; под ред. В. Я. Горфинкеля. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС. – 2014.
  4. Суглобов, А. Е. Экономическая безопасность предприятия: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» [Текст] / А. Е. Суглобов, С. А. Хмелев, Е. А. Орлова // М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2013.
  5. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – <http://www.gks.ru/>.
  6. Грицюк, М. Ищите призраков. [Электронный ресурс] – <http://www.rg.ru/2014/10/14/rabota.html> (дата обращения 14.10.2014).
- 

УДК 338.43.025.2

### Оценка эффективности государственного регулирования сельскохозяйственного производства

**Н.В. Быковская**, кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры «Менеджмент и социология труда»,

**А.А. Кормилицина**, доцент кафедры «Коммерция»,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российский государственный аграрный заочный университет» (ФГБОУ ВПО РГАЗУ), г. Балашиха Московской области

*В статье рассмотрены основные отечественные и зарубежные методические подходы в оценке эффективности государственного регулирования сельскохозяйственного производства. Построена конкурентная карта, которая позволила разделить регионы на 4 группы и сделать вывод, что наибольшая поддержка была оказана регионам группы со слабым ростом производства сельскохозяйственной продукции в сельскохозяйственных организациях (5,68-7,78 рубля поддержки на 1 рубль убытка). Это можно объяснить соотношением объемов производимой продукции сельскохозяйственными организациями и малыми формами хозяйствования в регионах, а также отнесением 41 региона к категории неблагоприятных.*

Государственное регулирование, эффективность, регионы.

### Assessment of efficiency of the state regulations of agricultural production

**N.V. Bykovskaya**, Candidate of Economic Sciences, associate professor, professor of «Management and Sociology of Labour»,

**A.A. Kormilitsina**, associate professor «Commerce»,

Federal State-Funded Educational University of Higher Professional Education «Russian state agrarian correspondence university» (FSBEI HPE RGAZU), Balashikha, Moscow region

*In article the main domestic and foreign methodical approaches in an assessment of efficiency of the state regulation of agricultural production are considered. The competitive card for an assessment of efficiency of the state support of the agricultural organizations in regions which allowed to divide regions into 4 groups was constructed and to draw a conclusion that the greatest support was given to group regions with weak increase in production of agricultural production in the agricultural organizations (5,68-7,78 rubles of support for 1 ruble of a loss). It can be explained with a ratio of volumes of the made production the agricultural organizations and small forms of managing in regions, and also reference of 41 regions to category of the adverse.*

State regulation, efficiency, regions.

Процессы интернационализации | хозяйственной жизни и ее глобализации

оказывают самое разнообразное влияние и на экономику России. Для совершенствования и поиска механизма эффективного государственного регулирования сельского хозяйства России, следует учитывать зарубежный опыт, который свидетельствует о разнообразии подходов в решении этого вопроса.

В основных развитых странах (США, Западной Европе, Японии) существуют различия в применяемых методах государственного регулирования экономики: для Западной Европы характерно наличие значительного государственного сектора в сочетании с высокой долей государственных расходов в ВВП; в США преобладают налогово-бюджетные методы при невысоком объеме государственной собственности; в Японии незначительны размеры государственного сектора и невысокая доля бюджетных расходов в ВВП, стратегические цели в экономике реализуются на основе взаимодействия государственных органов и крупнейших корпораций.

Основу в системе государственного регулирования составляет поддержание цен для обеспечения стабильности доходов производителей и устранение диспаритета в отношениях сельского хозяйства и других отраслей. Схема регулирования цен сходна – установление пределов колебания цен, индикативной или целевой цены; механизмы закупочной и товарной интервенции. Обязательным условием является постоянный мониторинг ряда экономических показателей: затраты на производство по группам специализированных хозяйств (страны ЕС) или по видам производства (США); паритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию; доходность сельскохозяйственных производителей и отдельных отраслей [5].

Для сельскохозяйственной продукции, по которой была достигнута пол-

ная самообеспеченность, органы ЕС принимают меры, ограничивающие производство: квоты на производство и реализацию продукции, постепенное снижение уровня цен вмешательства, отход от гарантирования цен для любого количества товаров, поставляемых на рынок.

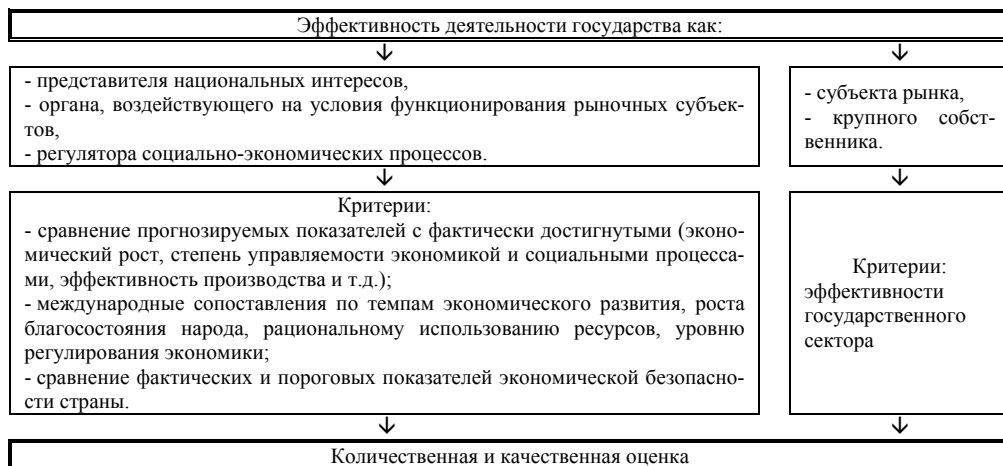
Универсального критерия эффективности государственного участия в рыночной системе нет. Каждая страна определяет эффективность деятельности государства по-своему. Критерии оценки эффективности государственного регулирования различны в зависимости от направления его деятельности (рис. 1).

Так как цель государства в экономике – обеспечивать высокий уровень жизни граждан, то результат достижения цели на основе выбранных средств будет отражать эффективность государственного участия.

В литературных источниках представлены различные методические подходы к распределению бюджетных средств для сельскохозяйственного производства и оценке эффективности их использования, обзор которых представлен в таблице 1.

Представленный перечень способов оценки эффективности государственной поддержки (табл. 1) может быть дополнен, так как по мере развития экономики возможно появление новых.

Критерием эффективности системы государственного регулирования служит полнота реализации функций (общих и частных). Эффективность регулирующих функций государства зависит от ряда факторов: компетентности аппарата управления; способности государственных структур поддерживать дисциплину (исполнительскую, финансовую, платежную); наличия достоверной информации о происходящих в экономике процессах и т.д.



**Рисунок 1 – Критерии оценки эффективности деятельности государства**

Эффективность методов государственного регулирования проявляется в различной степени. Например, методы косвенного воздействия предполагают соблюдение экономического равновесия в долгосрочном периоде, в кризисных условиях их эффективность более низкая.

Степень воздействия ценовой политики на сельскохозяйственное производство определяют сравнивая сложившуюся систему цен с мировыми ценами. При отсутствии государственного вмешательства в экономику страны цены на внутреннем рынке будут соответствовать мировым, и отклонение их от этого

уровня будет означать потерю эффективности.

Зарубежный опыт государственного регулирования сельского хозяйства свидетельствует о широком использовании долгосрочных программ. Эффективность такой формы регулирования проявляется в обеспечении устойчивых темпов развития в странах.

Используя методику [4], определим эффективность поддержки сельского хозяйства в сельскохозяйственных организациях через финансовый результат поддержки на основе показателя выхода валовой продукции на рубль затрат по ее производству и объема поддержки (табл. 2).

**Таблица 1 – Способы оценки эффективности государственной поддержки**

Направление оценки	Способ
Влияние господдержки на эффективность функционирования отрасли	<ul style="list-style-type: none"> <li>- развитие отрасли сельского хозяйства и его отдельных подотраслей, рентабельность отдельных видов продукции с учетом дотаций и без в разрезе хозяйств, районов и природно-климатических зон региона;</li> <li>- разработка регрессионных моделей, отражающих влияние объемов государственной поддержки на результаты производства [9];</li> <li>- использование показателя «степень адаптации сельхозпроизводителей к рыночным отношениям» - процент от общего числа организаций (подразделений), имеющих уровень рентабельности свыше 40% для обеспечения расширенного воспроизводства на инновационной основе;</li> <li>- расширение кредитных возможностей товаропроизводителей, создание в отрасли благоприятного инвестиционного климата, повышение инвестиционного рейтинга и привлекательности отрасли и региона для потенциальных инвесторов</li> </ul>



Эффективность использования бюджетных средств	- уровень собираемости налогов и выполнения бюджетных обязательств правительства; - коэффициента эффективности использования субсидий или коэффициента продуктивности и воспроизводства животных и др.
Эффективность распределения бюджетных средств	- определение приоритетности направления на основе средневзвешенной оценки (балльная экспертная оценка в сочетании с ранжированием) [7]; - оценка возможностей субсидирования отечественных сельскохозяйствопроизводителей с учетом требований ВТО [8]; - определение нормативного распределения через: расчет нормативов для достижения некоего «стандарта» сельскохозяйственного производства [10]; расчет объема нормативных ресурсов, дополняющих фактические расходы до уровня, необходимого для обеспечения потребностей простого воспроизводства отрасли для возмещения убыли (проедания) материальных ресурсов. Укрупненные нормативы государственной поддержки могут быть рассчитаны на 1 руб. товарной или валовой продукции, на единицу площади (на 1 га) пашни или сельскохозяйственных угодий [2]; использование норматива потребности в субсидиях для производства товарной продукции с учетом бонитета и уровня затрат (на 100 га сельхозугодий) [3]
Эффективность выполнения программ	- достижение целей Государственной программы (целевых индикаторов) и уровень финансирования реализации основных мероприятий; процент отклонения плановых и достигнутых показателей результативности; - уровень комплексной оценки государственной поддержки
Эффективность методов государственной поддержки	- сравнение объемов применения используемых методов с объемом валовой продукции сельского хозяйства, доходами сельскохозяйственных производителей; - определение через прямые и косвенные субсидии и налоги в сельском хозяйстве номинального и эффективного коэффициентов защиты, эффективного коэффициента субсидирования

**Таблица 2 – Оценка эффективности совокупной поддержки производства через валовую продукцию в сельскохозяйственных организациях Российской Федерации**

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Субсидии из бюджетов всех уровней, относимые на финансовый результат Оп (стр. 1), млн. руб.	99334	111974	135262	138041	138070	176879
Объем валовой сельскохозяйственной продукции ВП (стр. 2), млн. руб.	809934	885288	993197	1148519	1383970	1403836
Затраты на производство сельскохозяйственной продукции ЗП (стр. 3), млн. руб.	912900	937666	1034120	1228918	1331998	1489402
Финансовый результат поддержки (стр.2 · стр.1 / стр.3), млн. руб.	88130,12	105719	129909	129010	143457	166717
Эффективность поддержки ЭП (стр. 4 / стр. 1)	0,88	0,94	0,96	0,93	1,04	0,94

Как видно из полученных данных эффективность государственной поддержки составила 0,94 в 2013 г. Наиболее высокая эффективность была в 2012 году – 1,04.

Используя методику анализа рынка с помощью построения конку-

рентных карт [1] нами построена карта для сельскохозяйственных организаций регионов по уровню их бюджетной поддержки и производству сельскохозяйственной продукции за 2013-2014 гг. (табл. 3).

Анализ выполненной группировки

регионов показал, что регионы-лидеры, в которых изменение темпов роста поддержки обусловило темпы роста производства сельскохозяйственной продукции в

сельскохозяйственных организациях, составили 11,11%, аутсайдеров – 22,22%, регионов с сильным ростом – 32,1%.

Таблица 3 – Группировка регионов по темпам роста бюджетных субсидий и объемам сельскохозяйственной продукции в сельскохозяйственных организациях

бюджетные субсидии	Объем сельскохозяйственной продукции в сельскохозяйственных организациях			
	1. Лидер	2. Сильный рост	3. Слабый рост	4. Аутсайдер
1. Значимый рост	Амурская область Псковская область Брянская область	Воронежская область Камчатский край <i>Республика Дагестан</i> Тамбовская область Тульская область	Вологодская область Костромская область Краснодарский край Московская область Республика Башкортостан Самарская область Саратовская область Сахалинская область Ярославская область	Омская область Республика Адыгея
2. Увеличение поддержки	Курская область Республика Марий Эл	Владимирская область Кировская область Новгородская область Пермский край Приморский край Ростовская область Удмуртская Республика Челябинская область	Белгородская область Иркутская область Ленинградская область Липецкая область Новосибирская область Оренбургская область Свердловская область	Алтайский край г. Москва Ивановская область Республика Калмыкия
3. Снижение поддержки	Волгоградская область Калининградская область	Архангельская область Забайкальский край Нижегородская область Орловская область Пензенская область Республика Мордовия Рязанская область Ставропольский край Чувашская Республика	Кемеровская область Республика Алтай Республика Коми <i>Республика Северная Осетия – Алания</i> Тюменская область	<i>Карачаево-Черкесская Республика</i> Красноярский край Курганская область Республика Саха (Якутия) Республика Тыва Ханты-Мансийский автономный округ - Югра
4. Низкая поддержка	Еврейская автономная область Чукотский автономный округ	<i>Астраханская область</i> Республика Бурятия Смоленская область Хабаровский край	<i>Кабардино-Балкарская Республика</i> Калужская область Республика Карелия Республика Татарстан Тверская область Томская область Ульяновская область	Магаданская область Мурманская область Республика Ингушетия Республика Хакасия <i>Чеченская Республика</i> Ямало-Ненецкий автономный округ

Курсив – регионы с долей СХО в | производстве сельскохозяйственной про-

дукции менее 30%, полужирный шрифт – регионы с неблагоприятными условиями ведения сельского хозяйства

Рассмотрим показатели оценки эффективности государственной поддержки по выделенным группам (таблица 4).

**Таблица 4 – Показатели эффективности господдержки сельскохозяйственных организаций по выделенным группам регионов, 2013г.**

Динамика объема производства	Динамика размера бюджетных субсидий	Объем господдержки на 1 руб. прибыли (убытка)	Объем прибыли (убытка) на 1 руб. господдержки	Уровень рентабельности (убыточности) по всей деятельности сельскохозяйственных организаций без субсидий из бюджетов, %
Лидер				
1.1	Значимый рост	-1,54	-0,65	-24,83
2.1	Увеличение поддержки	15,81	0,06	0,3
3.1.	Снижение поддержки	2,98	0,34	1,95
4.1.	Низкая поддержка	-1,44	-0,70	-84,75
Сильный рост				
1.2	Значимый рост	-1,92	-0,52	-11,96
2.2.	Увеличение поддержки	-1,51	-0,66	-9,5
3.2.	Снижение поддержки	-1,97	-0,51	-17,34
4.2	Низкая поддержка	-0,98	-1,02	-18,18
Слабый рост				
1.3	Значимый рост	-5,68	-0,18	-6,49
2.3.	Увеличение поддержки	-5,98	-0,17	-3,09
3.3.	Снижение поддержки	-7,78	-0,13	-5,04
4.3	Низкая поддержка	-1,26	-0,79	-10,54
Аутсайдер				
1.4	Значимый рост	-3,04	-0,33	-3,65
2.4.	Увеличение поддержки	-1,89	-0,53	-8,9
3.4.	Снижение поддержки	-2,74	-0,36	-25,82
4.4.	Низкая поддержка	-0,83	-1,20	-37,37
По всем регионам		-2,4	-0,42	-5,2

Анализ показателей эффективности государственной поддержки сельскохозяйственных организаций в регионах показывает ее эффективность только в регионах группы 1.2 и 1.3. Наиболее эффективна поддержка в группе 1.3 (Волгоградская область, Калининградская область), в которой на 1 рубль поддержки получено 34 коп. прибыли, при этом обеспечен рост объемов сельскохозяйственной продукции. В группе 2.1 на 1 рубль поддержки получено 6 коп. прибыли в сельскохозяйственных организациях. В остальных регионах поддержка покрыла

убытки сельскохозяйственных организаций, но привела к росту объемов сельскохозяйственной продукции только в группе 1 – лидеров и группе 2 – сильный рост (всего 43,2% регионов).

При этом наибольшая поддержка была оказана регионам группы со слабым ростом производства сельскохозяйственной продукции в сельскохозяйственных организациях (5,68-7,78 рубля поддержки на 1 рубль убытка).

Это можно объяснить соотношением объемов производимой продукции сельскохозяйственными организациями и

малыми формами хозяйствования в регионах, а также отнесением региона к категории неблагоприятных.

В соответствии с требованиями ВТО Министерство сельского хозяйства Российской Федерации разработало критерии отнесения территорий к неблагоприятным для ведения сельского хозяйства. Этим критериям соответствует 41 субъект Российской Федерации: все регионы Дальневосточного и Сибирского федеральных округов (исключение – Омская область и Хакасия), семь регионов Северо-Западного федерального округа (Республики Карелия и Коми, Ненецкий автономный округ, Архангельская, Вологодская, Мурманская, Псковская области), по пять регионов Приволжского (Кировская, Саратовская, Ульяновская области, Республика Марий Эл, Пермский край) и Уральского (Курганская, Свердловская, Тюменская области, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа) федеральных округов, по два региона Южного (Республика Калмыкия и Астраханская область) и Северо-Кавказского федеральных округов (Республики Дагестан и Ингушетия), и один регион Центрального федерального округа (Смоленская область). Отнесение регионов к неблагоприятным проведено на основе следующих критериев: коэффициент биоклиматического потенциала, плотность автомобильных дорог, кадастровая стоимость сельскохозяйственных угодий, индекс численности сельского населения, уровень безработицы в сельской местности, отношение среднедушевых ресурсов домохозяйств к величине прожиточного минимума. В соответствии с нормами Всемирной торговой организации такая поддержка относится к «зеленой корзине», выплаты сельхозпроизводителям не будут подлежать ограничениям.

В таблице 3 в группировке выделены неблагоприятные регионы по классификации ВТО.

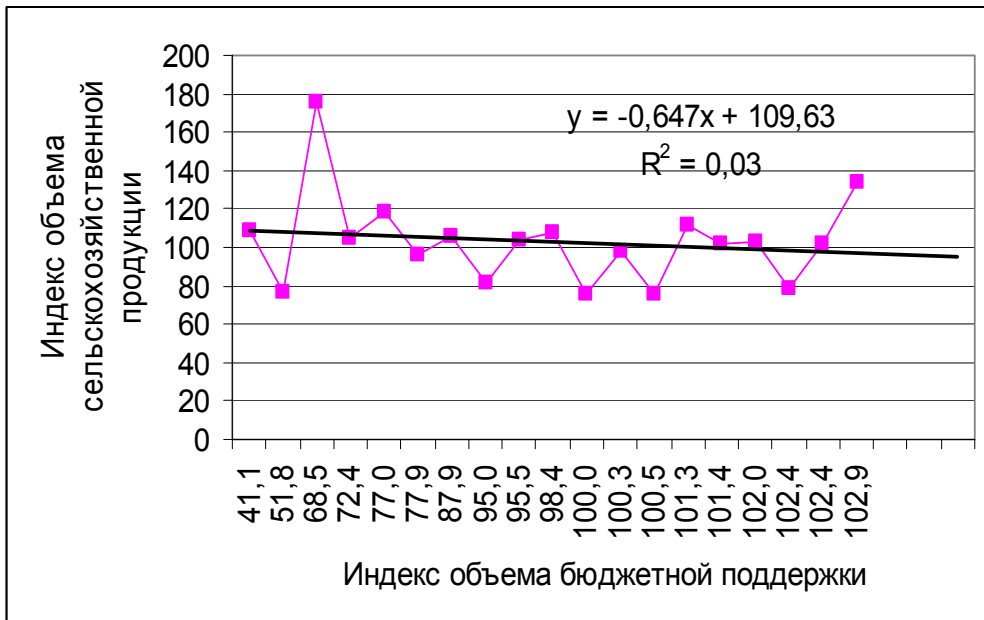
Интерес представляют группы 1.4 и 2.4, состоящие из регионов с неблагоприятными условиями ведения сельского хозяйства, которым оказывалась незначительная бюджетная поддержка, но которые

обеспечили значительный рост объемов сельскохозяйственной продукции.

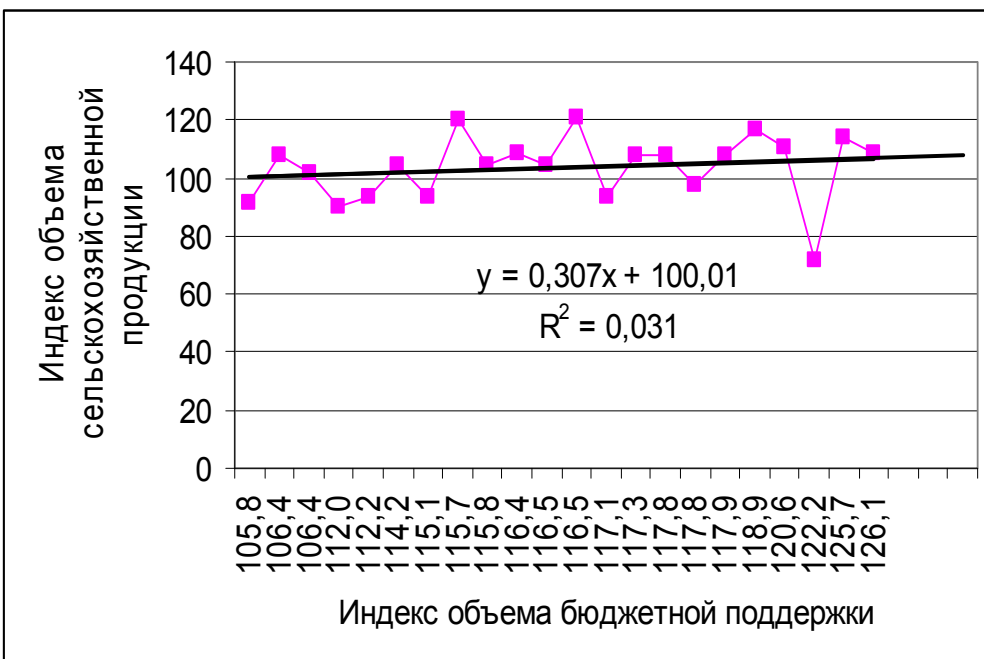
Группы 4.3 и 4.4. – аутсайдеры с низким уровнем поддержки. В них не обеспечен рост производства сельскохозяйственной продукции, но и размер поддержки незначителен – составил 83 коп и 1,26 руб. в расчете на 1 руб. убытка соответственно. В этих группах сосредоточены регионы с неблагоприятными условиями ведения сельскохозяйственного производства, которые дополнены регионами с низким удельным весом сельскохозяйственных организаций в сельскохозяйственном производстве (Карачаево-Черкесская Республика, Республика Ингушетия, Чеченская Республика) – курсив. Аналогична по составу группа 3.3.

Зависимость динамики объемов сельскохозяйственного производства от бюджетной поддержки в сельскохозяйственных организациях в выделенных группах регионов представлена на рисунке 2. Уравнения трендов свидетельствуют о наличии слабой линейной зависимости, так как коэффициент  $R^2$  низкий, т.е. бюджетная поддержка не оказала значимого влияния на рост производства сельскохозяйственной продукции, кроме того в группах 1 и 4 (рис. 2 а) и г)) даже произошло снижение производства при увеличении бюджетной поддержки. Это говорит или о недостаточных размерах поддержки, или о необходимости пересмотра принципов ее распределения.

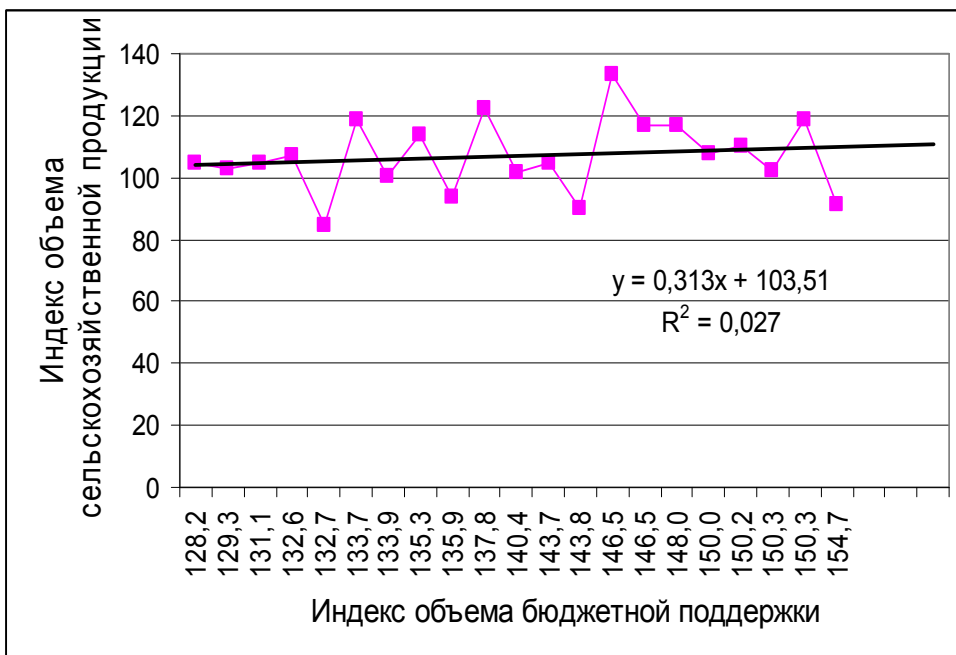
Используя полученные уравнения, на рисунке представлены прогнозы увеличения поддержки на 6 п.п., который показал, что для 4 группы регионов (рис. 2, г)) увеличение объемов поддержки не изменит производство сельскохозяйственной продукции (в этой группе преимущественно регионы с неблагоприятными условиями ведения сельскохозяйственного производства), для 3 группы (рис. 2, в)) увеличение объемов поддержки приведет к росту производства сельскохозяйственной продукции на 1,9 п.п., для 2 группы (рис.2, б)) – на 1,86 п.п.



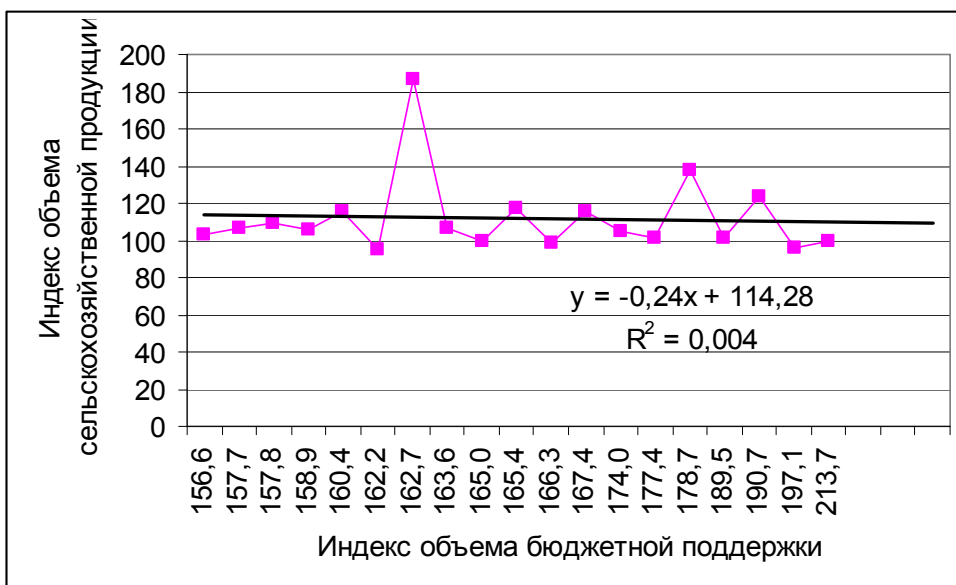
а)



б)



в)



г)

Рисунок 2 – Зависимость динамики объемов сельскохозяйственного производства от бюджетной поддержки в сельскохозяйственных организациях в выделенных группах регионов: а) со значимым ростом поддержки – группы 1.1; 2.1; 3.1; 4.1; б) с увеличением поддержки – группы 1.2; 2.2; 3.2; 4.2; в) со снижением поддержки – группы 1.3; 2.3; 3.3; 4.3; г) с низкой поддержкой – группы 1.4; 2.4; 3.4; 4.4.

Таким образом, эффективность государственного регулирования может быть оценена различными способами и прояв-

ляется в различной степени. Выполненная оценка эффективности бюджетной поддержки сельскохозяйственного производ-

---

ства в сельскохозяйственных организациях по регионам России свидетельствует о недостаточных размерах поддержки и о не-

обходимости пересмотра принципов ее распределения.

*Литература*

- 1 Анализ рынка продукции свиноводства с помощью конкурентных карт [Текст] / Н. В. Быковская, Н. М. Иванова // Экономика сельского хозяйства России. – 2014. – № 5. – С.53-64.
  - 2 Борхунов, Н. А. Нормативный подход к государственной поддержке сельского хозяйства [Текст] / Н. А. Борхунов // Устойчивое развитие агропродовольственного сектора как важнейший фактор социально-экономической стабильности России. – Ч.1. – М., 2006. – С.274-276.
  - 3 Дорждеев, А. В. Совершенствование государственного регулирования региональной экономики [Текст] / А. В. Дорждеев // Финансы и кредит. – 2008. – № 7. – С. 41-45.
  - 4 Методика оценки эффективности использования бюджетных средств в сельском хозяйстве [Текст] / Под ред. Г. В. Беспехотного // Екатеринбург: УрГСХА. – 2005. – 59с.
  - 5 Назаренко, В. И. Государственное регулирование и финансовая поддержка сельского хозяйства в странах с развитой рыночной экономикой [Текст] / В. И. Назаренко // Российская Академия наук, Институт Европы. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ГСХА. – 2007. – 530 с.
  - 6 Несвязанная поддержка сельского хозяйства: дифференцированный аспект [Текст] / Н. Барышников, Д. Самыгин // Экономика сельского хозяйства России. – 2015. – №3. – С.2-8.
  - 7 Организация внедрения программно-целевых методов управления при реализации государственных программ развития сельского хозяйства на уровне субъектов Российской Федерации (методические рекомендации) [Текст] / Под ред. И. Г. Ушачева, И. С. Санду // Тула: Гриф и К. – 2010. – 264с.
  - 8 Оценка возможностей субсидирования отечественных сельскохозяйствороизводителей в условиях членства России в ВТО [Текст] / В. З. Мазлоев, А. В. Приёмко // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – С.30-33.
  - 9 Оценка форм и направлений государственного регулирования сельского хозяйства Волгоградской области [Текст] / Е. В.Бородайкина, Е. О.Князева // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. – 2014. – №2-1. – С.171-176.
  - 10 Оценка эффективности государственной поддержки производства сельскохозяйственной продукции в регионе [Текст] / Т. М.Полушкина, К. С.Седова // Фундаментальные исследования. – 2014. – №5. – С.560-564.
- 

УДК 336.1: 338.46

**Прогнозирование развития рынка факторинга  
в сегменте малого и среднего бизнеса**

**Е.В. Докукина**, доцент, кандидат экономических наук,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово-технологическая академия», город Королев, Московская область

*На фоне слабеющей экономики российский рынок факторинга замедляет темпы роста, как и все корпоративное кредитование в целом, однако оптимизма не теряет. Драйвером рынка в 2015 году может стать малый и средний бизнес, в глазах которого факторинг как беззалоговый инструмент финансирования приобретает все большую привлекательность.*

Факторинг, дебиторская задолженность, рынок факторинга, кредитование.

**Forecasting the development of the factoring market in the segment of small and medium businesses**

**E.V. Dokukina**, associate professor, candidate of economic sciences,  
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

*Against the background of a weakening economy of the Russian factoring market slows down the growth*

*rate, as well as all corporate lending in general, but does not lose optimism. Driver of the market in 2015 may be small and medium businesses, which in the eyes of factoring as unsecured financing tool is becoming increasingly attractive.*

Factoring, accounts receivable factoring market, lending.

Российский рынок факторинга переживает экономический спад в России в целом лучше, чем банковский и страховой сектора, утверждают эксперты. Более того, ухудшение макроэкономической ситуации скорее сыграло на руку факторинговым компаниям – значение факторинга как инструмента пополнения оборотных средств компаний в таких условиях возрастает.

В период с 2000 по 2014 гг. экономический рост в РФ был значимо обусловлен устойчиво высокой ценой на энергоносители на мировом рынке. Экономика нашей страны сильно зависела от этого параметра – цены на нефть и на остальные энергоносители. Все кризисы в истории мировой экономики имеют схожие черты, но каждый уникален [3].

При сохранении объема экспорта нефтепродуктов в 2015 году долларовая выручка от реализации в РФ сократится к 2013 году в зависимости от цены: 60\$ – в 1,6 раза, 40\$ – в 2,5 раз, 20\$ – в 5 раз. При этом внешние долги сыграют роль «ручного тормоза» для всей экономики страны, а финансовый сектор сыграет роль первого рубежа. Из 130 млрд. долларов выплат по внешнему долгу в РФ 2015 года – львиная доля долга принадлежит компаниям и банкам. Карточный домик может начать рушиться уже в марте: ни компании, ни банки не смогут в полном объеме рефинансировать принятые на себя обязательства, а погасить их при низкой цене на нефть получится далеко не у всех, т.к. государственной помощи может на всех не хватить [3].

Экономику может ожидать череда дефолтов и смены собственников. Соответственно, положение дел в факторинговой отрасли России в реалиях 2015 года зависит от трех групп факторов: макроэкономика и геополитика, российская экономика, акционерная политика российских факторов.

1. Макроэкономика и геополитика: мировой уровень цен на энергоносители

(индикатор – цена нефти); санкции западного сообщества в области привлечения капитала.

2. Российская экономика: покупательская способность; уровень доступа к кредитованию (сторонним финансовым ресурсам); законодательные ограничения применения факторинга; кредитное качество продавцов и покупателей.
3. Акционерная политика российских факторов: стратегия развития факторингового бизнеса; риск менеджмент в области факторинговых операций; уровень токсичных активов в портфеле.

По данным Ассоциации факторинговых компаний (АФК), в первом квартале 2014 года оборот факторинга в России составил 450 млрд. рублей – это на 77 млрд. рублей больше, чем за аналогичный период прошлого года. И хотя темпы прироста несколько замедлились (21% против 35% годом ранее), результатами игроки рынка в большинстве своем довольны. Так, российские факторы за первый квартал профинансировали товарооборот на сумму 362 млрд. рублей, что на 19% выше, чем в первом квартале 2013 года. Отношение объема финансирования к объему уступленных требований остается высоким: 86% благодаря продолжающемуся росту безрегрессного факторинга. Совокупный факторинговый портфель по итогам квартала вырос на 24% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и на начало апреля составил 270 млрд. рублей.

Совокупный оборот рынка факторинга по итогам 1 полугодия 2014 года составил 985 млрд. рублей. Темпы прироста относительно аналогичного периода прошлого года при этом снизились до 17% (38% в 1 полугодии 2013 года, рис. 1). Прирост в абсолютном выражении составил 145 млрд. рублей [2].



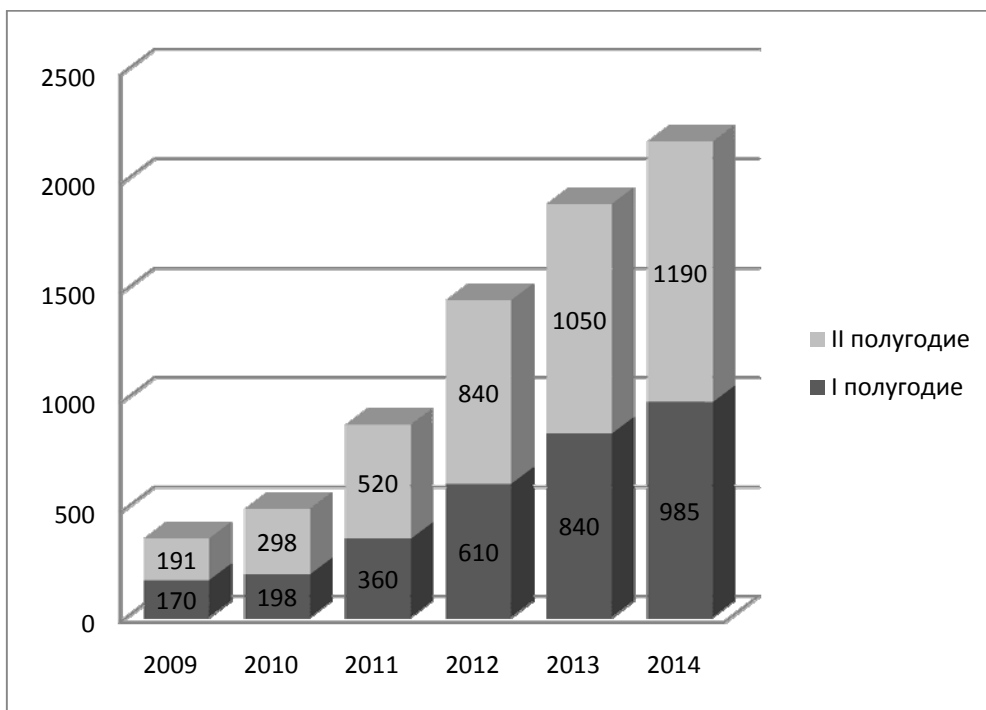


Рисунок 1 – Российский рынок факторинга, млрд. руб.

С учетом усиления санкций со стороны США и ЕС, произошло ускорение оттока капитала в III–IV кварталах 2014 года, что негативно скажется на темпах прироста ВВП. Оптимистичный сценарий развития рынка предполагает прирост реального ВВП на 0,5–1,0% до конца 2014 года, а также ослабление напряженности с ликвидностью в банковском секторе. При реализации данного сценария объем факторинговых сделок вырастет на 15% и составит 2,2 трлн. рублей. В случае снижения темпов прироста реального ВВП по итогам года до нуля или ниже и сохранения сложностей с рефинансированием долгов у малых и средних компаний, прирост, по оценкам «Эксперта РА», составит порядка 5%, а объем рынка вплотную приблизится к отметке 2 трлн. Рублей [2].

Российскому бизнесу всегда не хватает денег, поэтому услуги, предполагающие финансирование, да еще и беззалоговое, не могут не быть популярными. Отсутствие залога остается главной причиной повышенного спроса на факто-

ринг – в первую очередь со стороны торговых компаний. Даже в хорошие времена набор инструментов финансирования для малого и среднего бизнеса был меньше, чем для крупных корпоративных заемщиков. А после всех событий с начала года финансирование МСБ стало просто очень сложной задачей. Поэтому наблюдается взрывной рост спроса на факторинговые продукты в этом сегменте [1].

Для финансовых институтов факторинг – менее рискованный продукт, чем традиционное кредитование. Он предполагает финансирование поставщика в обмен на уступку права требования по договору поставки. На практике это означает, что факторинговая компания не берет на себя риски платежеспособности малого бизнеса. Она всего лишь обменивает денежные ресурсы на дебиторскую задолженность, имеющуюся у МСБ. При этом у малого и среднего бизнеса есть возможность «спрятаться за спину» своего должника – нередко гораздо более крупно-

го и устойчивого – и выдавать его в качестве своеобразного гаранта для фактора. Малые и средние компании активно используют более привлекательное финансовое положение дебитора для получения дешевого финансирования в больших объемах. В этом и состоит огромная ценность факторинга для небольшого бизнеса.

Впрочем, далеко не любая дебиторская задолженность может быть использована для получения факторингового финансирования. Откровенно проблемную дебиторскую задолженность пытаться передавать фактору не стоит. С начала года факторы активно проводят аудит качества портфелей, снижают лимиты ряда клиентов и чаще отказывают в заявках на обслуживание. Ликвидность компаний, работающих в сегменте МСБ, с начала года неуклонно сокращается. Это связано с ростом стоимости фондирования и сокращением доступности финансовых ресурсов для факторов. Отказ от государственной финансовой поддержки через инструмент факторинга торговых предприятий, на которые приходится около 70% всего оборота малого и среднего бизнеса в России, негативно сказался на рынке. В середине года положение факторов пошатнулось еще и из-за негативного воздействия внешнеполитических причин. В результате «стоимость риска» к третьему кварталу стремительно выросла. Факторам пришлось выбирать между привлечением новых клиентов и ревизией портфелей – причем чаще выбор совершался в пользу качества, а не количества.

По данным Ассоциации факторинговых компаний, за 9 месяцев 2014 года оборот российского факторинга составил 1,45 трлн. рублей. Это на 11%

больше, чем за тот же период в прошлом году, однако роста удалось добиться главным образом за счет увеличения объемов факторинговых сделок в первых двух кварталах. В третьем квартале компании не только не показали роста по сравнению с 2013-м, но даже несколько сократили объемы операций. Осторожность рынка в ассоциации объясняют общим снижением деловой активности в экономике и санкционной политикой. Между тем малый и средний бизнес остается не только самым подверженным риску сегментом, но и наиболее остро нуждающимся в финансировании. Именно поэтому рынку удалось сохранить долю сделок с МСБ на уровне 25% (рис 2). Общий оборот факторинговых операций с малым и средним бизнесом составил за январь–сентябрь 2014 года 280 млрд. рублей.

Тем не менее, игроки ожидают удовлетворительного завершения года. Металлинвестбанк рассчитывает добиться по итогам 2014 года роста портфеля на 20–25%, компания «Лайф Факторинг» прогнозирует общий прирост рынка на 30–40%. По оценкам АФК, рынок факторинга в сегменте МСБ увеличится в конце года до 370–400 млрд. рублей; это уровень прогнозов, данных в январе. Основой роста, по мнению участников рынка, станет не доступ МСБ к финансированию, а повышение спроса на факторинговые сервисы для полноценного развития бизнеса, включая управление дебиторской задолженностью, страхование поставок, оценку контрагентов и т. д. По некоторым оценкам, сервисная составляющая в комиссиях факторов подорожала в течение года на 15–20% [2].

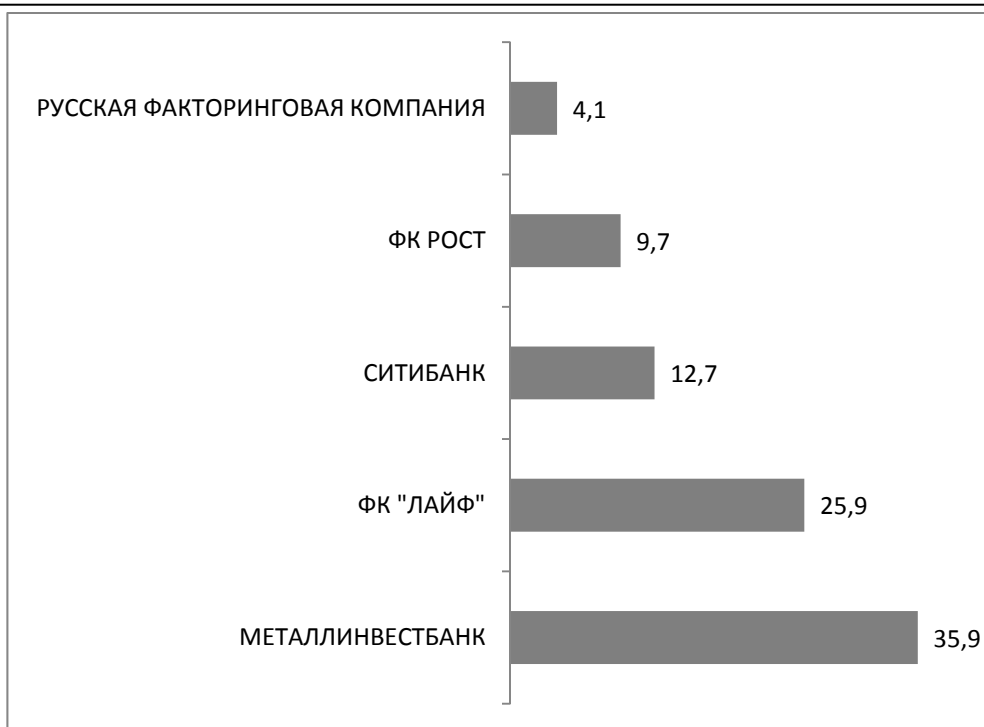


Рисунок 2 - Объем факторинговых операций в секторе МСБ за 9 месяцев 2014 года, млрд. руб.

Рынок факторинга в России пребывает в «подростковом» возрасте. Несмотря на внушительные обороты в 2 трлн. рублей, законодательный «скелет» рынка только еще формируется. Постепенно проявляются первые очертания господдержки российских компаний с использованием факторинга – в экспорте, в сегменте МСБ. Внутренне – в процедурах, в методологии, в риск-менеджменте – факторинговые компании значительно окрепли по сравнению с тем, что было еще пять лет назад: сказался опыт прохождения кризиса 2008 года. Однако российскому рынку еще только предстоит освоить использование юридически значимого электронного документооборота, возможности рефинансирования факторинговых портфелей с использованием механизмов секьюритизации. В России не консолидированы данные о финансовом положении клиентов и дебиторов, невысок уровень развития кредитного страхования для расширения операций безрегрессного факторинга. Факторам не доступны иные источники фондирования, кроме банковских кредитов

или средств акционеров.

Но главное в том, что уровень проникновения факторинга в бизнес-практику остается незначительным: ежегодно к нему прибегает не более 10 тыс. компаний. Это до сих пор инновационный финансовый инструмент, дополнение к кредитам. Рынку есть, куда расти: его обороты пока несопоставимы с объемом дебиторской задолженности. Слабое распространение объясняет и сравнительно высокую стоимость услуг факторинговых компаний. Факторы вынуждены тратить больше ресурсов на управление рисками, консультирование клиентов, перманентную доработку скоринг-моделей. В будущем ожидается появления на нем новых крупных игроков – например, Россельхозбанка и Сбербанка, а также выхода на проектную мощность факторинговых операций тех, кто запустил либо перезапустил бизнес за последний год. Это ОТП-Банк, Банк ЗЕНИТ, компании «Р.Е. Факторинг», «ФакторРус», «Абсолют Факторинг» и другие. Вероятно, в 2015 году состоится ряд сделок слияния факторинго-

вых компаний. Также ожидается активизация на рынке факторинга организаций, занимающихся кредитным страхованием.

Выбирая Факторинговую компанию, малый и средний бизнес руководствуется главным образом гибкостью и скоростью принятия решений. Многим банкам и факторам, привыкшим работать с крупным бизнесом, очень сложно приспособиться под требования МСБ. Изначально необходимо строить все процессы в соответствии с ожиданиями предпринимателей.

Например, вводить институт персональных менеджеров. Они являются финансовыми консультантами, которые помогают разобраться во всех аспектах факторинга, бухгалтерского учета, вычетах и бонусах торговых сетей. С момента, когда клиент приходит в компанию, его персональный менеджер выступает в качестве «единого окна», предоставляющего информацию по всем необходимым вопросам.

Сейчас, в условиях увеличенного входящего потока клиентов, нужно скорректировать политику в области риск-менеджмента. Когда клиент приходит в Факторинговую компанию, менеджер смотрит, как работает его бизнес, хорошо ли отлажены процессы, посещать офис и оценивать производственные мощности. После чего проверяется деловая репутация клиента, и оценивается по тем же параметрам покупателя его продукции.

Портрет клиента на рынке факторинга со временем не претерпел больших изменений. Услуга по-прежнему наиболее востребована в сегменте ритейла, однако появляется все больше клиентов, связанных с сервисной сферой: рекламные агентства, охранные или клининговые компании. Появлению новых клиентов способствует и развитие инструмента аутсорсинга в крупных корпорациях, когда заказчики переводят обслуживание части своих операционных вопросов на внешние компании, работая при этом с отсрочкой платежа. Также увеличилось количество клиентов, которые прибегают к использованию факторинга в тендерных

и конкурсных процедурах.

«В целом в связи с геополитической и экономической ситуацией в стране мы отмечаем замедление платежей, а также рост интереса к факторингу как инструменту для быстрого пополнения оборотных средств», – подтверждает директор департамента факторинга банка «Петрокоммерц» Марина Трошина. Начальник банковского управления Металлинвестбанка Михаил Окунев добавляет, что первый квартал 2014 года показал, что в условиях сокращающегося предложения традиционного кредитования со стороны банковской системы факторинг для многих потенциальных клиентов становится практически единственной возможностью пополнения оборотного капитала.

При этом, несмотря на международные осложнения, наиболее бурно развивается международный факторинг. Начало этому тренду было положено в прошлом году. В течение 2013 года наблюдалось повышение спроса на международный факторинг, как со стороны экспортеров, так и со стороны импортеров. Многие компании в своей деятельности, так или иначе, применяют внешнеторговые сделки, и спрос на международный факторинг продолжает устойчиво расти. Хотя большая часть мирового факторинга приходится на Европу, у российского рынка имеется своя специфика. По данным FCI (Международной факторинговой ассоциации), в 2014 году больше половины российского оборота по импортному факторингу заняли операции с Юго-Восточной Азией – Китаем, Тайванем, Гонконгом, Японией [4].

Правда, в абсолютном выражении объем международного факторинга выглядит пока скромно: общая сумма по обороту всех игроков, по данным АФК, за прошлый год составила чуть более 40 млрд. рублей. Из них, 10 млрд. рублей – это оборот по экспортному факторингу, 30 млрд. рублей – по импортному. Для сравнения: общий оборот по рынку факторинга в 2013 году составил 1,9 трлн. рублей, то есть доля международного сегмента равнялась всего 1,8%, и в первом квартале этого года

доля не изменилась. Так же скромно выглядит доля России на мировом рынке факторинга: всего 2%. Впрочем, российский рынок международного факторинга сравнительно молод и имеет большой потенциал роста. Об этом говорили и на встрече российских факторов – членов FCI с представителями международной факторинговой ассоциации Factors Chain International в Москве в апреле 2014 года [3].

Теоретически международным факторингом может воспользоваться как крупный, так и средний и даже малый бизнес. Но пока на практике почти весь оборот импортного факторинга, занимающего большую долю рынка международного факторинга, приходится на клиентов из крупного бизнеса. Импортный факторинг применяется успешнее всего в отраслях FMCG (электробытовая техника, одежда и обувь, продукты питания и т.д.), где товарооборот носит регулярный характер. Компании-импортеры по факторингу получают отсрочку платежа от своих иностранных контрагентов. Главное, чтобы внешнеэкономический контракт компании был «факторабельным» – предусматривающим регулярные поставки, с отсрочкой платежа, с низким процентом возвратов и брака.

Экспортный факторинг в России развит пока слабее. Это отчасти объясняется структурой российского экспорта. «Основные российские экспортеры, к которым относятся добывающие и перерабатывающие компании, не нуждаются в дополнительном финансировании или исключении риска неполучения выручки по контракту. Поэтому среднестатистический клиент по экспортному факторингу – это поставщик товаров массового (реже – промышленного) потребления в страны бывшего СССР.

Тем не менее, крупные российские компании используют международный факторинг наравне с банковскими продуктами, такими как международное финансирование, кредитование и т.д. Импортный факторинг – более простой инструмент в оформлении. Меньше затрат денег и времени по сравнению с аккредитивом, доку-

менты оформляются не на разовую сделку, а на весь период работы с поставщиком. Комиссия по факторингу ниже, чем по аккредитиву. Основным плюсом международного, как и внутреннего, факторинга является то, что залоговым обеспечением является исключительно дебиторская задолженность.

Сегодня международный факторинг становится актуален для малых и средних предприятий, которые начинают внешнеэкономическую деятельность и применяют отсрочку платежа в расчетах. Для компаний этого сегмента часто недоступны другие инструменты финансирования экспорта и импорта – аккредитив, гарантии, экспортное финансирование от банков, которые ориентируются преимущественно на крупный бизнес. «Факторы лояльнее к клиентам, чем банки, что позволяет компаниям получить необходимое финансирование или защиту от риска неплатежа для своих международных поставок. Предприятия МСБ оказываются более мобильными в принятии решений и охотно пробуют новые банковские продукты, альтернативные консервативным аккредитивам или банковским гарантиям. Тем не менее, говорить о широком использовании этого инструмента пока не приходится. Основное препятствие для развития международного факторинга – это несовершенство российского законодательства. Хотя какие-то подвижки в этой области есть. В начале мая президент Владимир Путин подписал федеральный закон «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА» (Международного института унификации частного права по международным факторинговым операциям). Это положительное событие и для рынка внутреннего факторинга, так как Конвенция в принципе регулирует отношения, возникающие при сделках факторинга.

После внесения необходимых изменений в Гражданский кодекс и валютное законодательство будут устранены коллизии между российским и международным правом, препятствующие развитию международного факторинга в нашей

стране. Но, по мнению многих экспертов, присоединение к Конвенции само по себе не создает особых преимуществ, для развития международного факторинга. Необходимо принятие целого ряда нормативных актов и поправок к действующему законодательству для того, чтобы ситуация изменилась. Однако наиболее важные законодательные изменения, ожидаемые рынком, все еще находятся в стадии утверждения и согласования на разных государственных уровнях. Среди них – возможность финансирования экспортеров в иностранной валюте, а также отказ от требования репатриации валютной выручки экспортером при получении факторингового финансирования от банка или факторинговой компании. Именно по причине существующих ограничений в законодательстве РФ услуги по экспортному фак-

торингу столь мало распространены.

Конечно, не может не сказаться на рынке и внешнеполитическая ситуация. По словам коммерческого директора Национальной факторинговой компании (НФК) Корнелиу Робу, пока сложно давать какие-то долгосрочные прогнозы – все зависит от того, как разрешится конфликт на Украине. «Дальнейший рост будет напрямую зависеть от двух факторов – от состояния российской экономики в целом и от развития ситуации вокруг Украины, в том числе от реакции западных стран» – говорит эксперт. Российские факторы могут столкнуться, в частности, с трудностями по установлению новых лимитов со стороны иностранных факторинговых компаний – членов FCI. Но пока никакой катастрофы эксперты не ждут, хотя и прогнозируют замедление рынка [5].

#### *Литература*

1. Докукина, Е. В. Состояние и перспективы развития рынка факторинговых услуг [Текст] / Е. В. Докукина // *Сервис в России и за рубежом*. – 2013, – №3(41). – С. 40-47.
2. Докукина, Е. В. Формирование рынка факторинговых услуг в России. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Российский государственный университет туризма и сервиса. – Москва. – 2009г.
3. Хотинская, Г. И., Докукина, Е. В., Рынок факторинговых услуг: состояние и тенденции развития [Текст] / Г. И. Хотинская, Е. В. Докукина // *Маркетинг услуг*. – 2008. – № 2. – С. 87–90.
4. Егорова, Е. Н. Налоговое стимулирование инновационной деятельности в России [Текст] / Е. Н. Егорова // *Сервис в России и за рубежом*. – 2012. – № 7 (34). – С. 112-123.
5. Эксперт РА // «ЭКСПЕРТ» – инновации: сб. аналитических материалов. [Электронный ресурс]. – <http://www.raexpert.ru/researches/expert-inno/> (дата обращения: 21.01.2015).
6. [Электронный ресурс]. – <http://www.factors-chain.com>. (дата обращения: 07.01.2015).
7. [Электронный ресурс]. – <http://www.credits.ru>. (дата обращения: 15.01.2015).
8. [Электронный ресурс]. – <http://www.factoringpro.ru>. (дата обращения: 07.02.2015).

УДК 332.122

## **Организационные инновации в сфере туристских услуг**

**Л.А. Зазыкина**, к.э.н., доцент кафедры управления,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово-технологическая академия», город Королев, Московская область

*В статье рассматриваются инновации в сфере туристских услуг на примере Московской области.*

Рекреация туристические услуги, поддержка правительства в туристической сфере.

## **Organizational innovation in the sphere of tourism services**

**L.A. Zazykina**, Ph.D., assistant professor of management,  
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

Recreation travel services, support for the Government in the tourism sector.

В последние годы предпринимаются определенные меры по переводу отечественной экономики на инновационный путь развития. Есть понимание, что без выполнения этой задачи дальнейший прогресс невозможен. Это касается без исключения всех отраслей экономики [1-7], включая и туристскую отрасль.

Туризм, в т.ч. и рекреационный, являясь одной из доходных отраслей экономики, стал оказывать заметное влияние на мировую политическую ситуацию. Опыт и практика развитых стран подтверждают факт, что ресурсы природно - климатические, а так же достопримечательности государства становятся всеобщим благом лишь в том случае, когда они доступны туристам. Констатируя данный факт, Генеральная Ассамблея ВТО, сделала прогноз по увеличению объемов мирового туризма на ближайшие 20 лет примерно в три раза. Важно при этом упомянуть также о рекомендации, принятой Ассамблеей «Глобального этического Кодекса туризма», о том, что туристская политика должна быть направлена на повышение уровня жизни населения посещаемых районов и соответствие их потребностям.

Принятие Федерального закона от 15 августа 1996 г. N 114-ФЗ «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию» [1] увеличило масштабные туристские потоки, что повлекло за собой перераспределение капиталов и приоритетов. Возникновение платежеспособного сегмента потребительского рынка вызвало оживление туристической отрасли. Созданные предприятия сферы туризма обеспечили создание тысяч рабочих мест во всех регионах.

В докризисный период Россия была довольно активным участником рынка

мирового туризма. В 2013 году Россия занимала шестьдесят третье место в мире по конкурентоспособности туристского сектора экономики, входила в первую десятку стран мира по наличию природных туристских ресурсов мирового значения и по культурным туристским ресурсам мирового значения, занимала 46 место по инфраструктуре и бизнес среде.

Однако эти показатели не могут удовлетворить туристскую отрасль страны в полной мере. Для изменения сложившейся ситуации необходима государственная помощь в решении проблем по формированию инфраструктуры туризма. Остро стоит вопрос о привлечении денежных средств, на условиях государственного и частного партнерства, для реконструкции существующих и создания новых туристских комплексов, а также строительства сопутствующей инфраструктуры.

При этом, должен быть сделан особый акцент на формирование конкурентоспособных туристско-рекреационных кластеров [5], в максимальной степени использующих природные и культурно-исторические ресурсы, располагающие специализированной инфраструктурой, укомплектованные соответствующими кадрами, включающие образовательные и научно-производственные центры и др.

Богатое культурно-историческое наследие Московской области и ее природно-ресурсные возможности способствуют развитию различных видов туризма – оздоровительного, делового, событийного, культурно-познавательного, паломнического, активного, водного и др.

Перечень мест отдыха по районам Подмосковья на сегодня представлен в таблице 1.

**Таблица 1 – Перечень мест отдыха по районам Московской области**

Наименование района	Количество мест отдыха
Солнечногорский район	43
Одинцовский район	50
Истринский район, Сергиево-Посадский район, Мытищинский район	36-32
Раменский район, Дмитровский район, Ленинский район, Пушкинский район, Подольский район, Наро-Фоминский район, Ногинский район, Можайский район	29-20
Домодедовский район, Рузский район, Щелковский район, Серпуховский район, Красногорский район, Чеховский район, Клинский район	19-10
Ступинский район, Волоколамский район, Люберецкий район, Егорьевский район, Талдомский район, Балашихинский район, Коломенский район, Воскресенский район	9-4
Шатурский район, Каширский район, Шаховской район, Лотошинский район, Луховицкий район, Озерский район, Жуковский, Железнодорожный, Зарайский район, Павлово-Посадский район	3-1

Из них: отель – 126, рыболовная база – 126, пансионат – 93, санаторий-76, база отдыха – 49, детский лагерь – 38, дом отдыха – 34, пансионат для пожилых – 23, загородный клуб – 19, миниотель – 7, прочее – 7, гостевой дом – 6, хостел – 5, турбаза – 3, детский санаторий – 2, коттедж – 2, мотель – 2, охотничья база – 2, эко клуб – 1.

Поставщики услуг в сфере туризма (в первую очередь, отели, транспортные компании, рестораны, кафе, музеи и другие) традиционно взаимодействовали с клиентами через турагентов, туроператоров, интернет бронирование, т.е. через посредников. На сегодняшний день появились так называемые виртуальные посредники – это сайты туристских фирм, гостиниц и авиакомпаний.

В целях сокращения посреднических звеньев, интересным представляется предложение об организационной инновации - создание в регионах туристского консалтингового центра (ТКЦ). Данный центр, это многопрофильное учреждение, основная деятельность которого направлена на оказание разнообразных целевых туристских услуг.

Привлечение к работе ТКЦ работников разных ведомств позволит организовать не только туристическое направление в использование природно-рекреационных ресурсов региона, но и затронуть целевые направления:

- организация оздоровительно-реабилитационного отдыха граждан после стационарного лечения, тяжелых и хронических заболеваний.

- организация спортивно-оздоровительного отдыха для взрослых и детей.

- организация лечебно-оздоровительного отдыха для детей дошкольного и школьного возраста.

- организация и ведение культурно-развлекательных маршрутов.

- организация и ведение культурно-познавательных маршрутов.

- организация отдыха для людей с ограниченными возможностями, и пожилых людей.

Понятно, что для осуществления всего перечисленного нужно тесное взаимодействие с разными организациями и ведомствами, но это позволит поддержать здоровье населения, его работоспособность и будет являться одним из путей достижения социально-экономического благополучия Московского региона.

Продвижение работы ТКЦ по основному виду деятельности – оказание разных целевых консалтинговых и туристских услуг можно будет через специально созданный сайт. Для привлечения посетителей на сайт можно предложить четыре способа:

1. Профессионально занимаясь контент-маркетингом (который включает в се-



- бя навыки работы с текстом, поисковую оптимизацию и пр.);
2. Сообщив потенциальным посетителям о сайте ТКЦ (например, с помощью раздаточных материалов);
  3. При помощи контекстной и другой рекламы в интернете (таргетированной и медийной);
  4. Разместив ссылки на нужные страницы сайта на других полезных сайтах.

По оценкам экспертов, туристский потенциал Московской области составляет порядка 20% от всех туристских ресурсов России, который необходимо использовать в интересах развития экономики региона.

Эту задачу призвана решать Концепция развития туризма в Московской области, которая была разработана в соответствии со Стратегией социально-экономического развития Центрального федерального округа на период до 2020 года [10]. Особо подчеркнем, что указанная Стратегия была утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 06.09.2011 № 1540-р.

На сайте Министерство культуры Московской области опубликовано сообщение о планах по открытию туристско-рекреационного кластера, стоимость которого достигнет 39,2 млрд. рублей, который станет частью мини-полиса «Дмитровские Альпы». В него войдет спортивно-рекреационный комплекс с горнолыжным курортом, деревня-музей, тематические отели. Планируется строительство зоны малой авиации, медицинского центра, экспоцентра, агротуристского комплекса, бизнес-центра, парка природы, ландшафт-

ного и лингвистического центров.

Данный проект разместится на территории площадью в 170 га и для его реализации понадобится 7 лет. Ожидается, что ежегодно здесь побывает свыше 5 млн. человек.

Примером освоения еще одного сектора туристических услуг является проект «Усадьбы Подмосковья»

На территории Московской области, находятся 320 усадеб, 43 из которых принадлежат властям Подмосковья, 66 муниципалитетам и 67 находятся в федеральной собственности. Властями Подмосковья планируется создать комплексы старинных усадеб Московской области. Компания «Альянс Отель Менеджмент», является партнером одной из крупнейших испанских сетей, которая специализируется на создании на объектах культурного наследия туристических отелей. Первый пилотный проект на территории Московской области – «Усадьбы Подмосковья», куда ориентировочно войдут 5-7 конкретных усадеб региона. В проект войдет описание туристического назначения и описание создаваемой инфраструктуры, а сами усадьбы будут непосредственно реконструированы в отельные комплексы. Также он отметил, что при сотрудничестве с крупными инвесторами и системным подходом в реализации этого проекта, правительство области «готово выйти за рамки стандартных форм оказания поддержки» и помочь в вопросах включения проекта в федеральные программы, а также привлечения льготного кредитования в банках России.

#### *Литература*

1. Федеральный закон от 15 августа 1996 г. № 114-ФЗ «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию».
2. Инновационная деятельность в России: стратегические направления и механизмы. Коллективная монография // М.: Издательство «Научный консультант». – 2015. – 224 с.
3. Теоретические и практические аспекты инновационной деятельности. Коллективная монография // М.: ИД ООО «Ваш полиграфический партнер». – 2014. – 183 с.
4. Бунич, Г. А., Старцев, В. А. Туристский продукт: теория, практика, инновационные аспекты [Текст] / Г. А. Бунич, В. А. Старцев // М: 2012. – 236 с.
5. Старцев, В. А. Инновационные подходы кластерного развития туристической сферы в Российской Федерации [Текст] / В. А. Старцев // Вопросы региональной экономики. – 2012. – Т. 11. – № 2. с. 33-36.
6. Dudin, M. N., Lyasnikov, N. V., Sekerin, V. D., Veselovsky, M. Y., Aleksakhina, V. G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social-economic systems and structures. Life Science Journal // 2014. – Т. 11. – № 8. – С. 549-552.

- 
7. Lyasnikov, N. V., Dudin, M. N., Sekerin, V. D., Veselovsky, M. Y., Aleksakhina, V. G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development. *Life Science Journal* // 2014. – Т. 11. – № 8. – С. 535-538.
  8. Sandu, I. S., Ryzhenkova, N. E., Veselovsky, M. Y., Solovoyov, A. Y. Economic aspects of innovation-oriented market economy formation. *Life Science Journal* // 2014. – Т. 11. – № 12. – С. 242-244.
  9. Veselovsky, M. Y., Kirova, I. V., Reznikova, A. V., Rybchichuk, O. A. Main lines of innovative management in the Moscow Region. *Life Science Journal* // 2014. – Т. 11. – № 2. – С. 252-254.
  10. Концепция развития туризма в Московской области. Разработана в соответствии со Стратегией социально-экономического развития Центрального федерального округа на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 06.09.2011 № 1540-р. [Электронный ресурс]. – <http://www.pandia.ru/text/78/061/89803.php>.
  11. [Электронный ресурс]. – [http://www3.weforum.org/docs/WEFTT/Competitiveness\\_Report\\_2013.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEFTT/Competitiveness_Report_2013.pdf).
- 

УДК 338.24

## Производство инновационного продукта и оценка его конкурентоспособности

**С.У. Нуралиев**, д.э.н., профессор кафедры управления,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово-технологическая академия», город Королев, Московская область

*В статье рассматривается создание инновационного продукта в странах Евросоюза на базе технологических платформ, а также возможности создания инновационного продукта в России с учетом анализа этого опыта, региональных особенностей и имеющегося экономического и научно-технического потенциала страны.*

Инновационный продукт, конкуренция и конкурентоспособность, бизнес, наука и технология, технологические платформы.

## Production of an innovative product and assessment of its competitiveness

**S.U. Nuraliev**, Ph.D., professor of management,  
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

*The article deals with the creation of an innovative product in the EU on the basis of technology platforms, as well as the possibility of creating an innovative product in Russia, based on an analysis of this experience, regional particularities and existing economic and scientific-technical potential of the country.*

Innovative product, competition and competitiveness, business, science and technology, technological platforms.

Производство конкурентоспособного инновационного продукта в современных условиях может быть осуществлено при условии перевода ведущих отраслей экономики на рельсы инновационного развития. Как показывает зарубежный опыт, эту проблему разные страны решают по-разному с учетом имеющихся у них экономических ресурсов и научно-технического потенциала.

В условиях жесткой конкуренции

на мировых товарных рынках, конкурентоспособность инновационного продукта зависит от эффективности взаимодействия органов государственной власти, бизнеса и науки, а также от оперативности реагирования потенциальных производителей инновационного продукта на конъюнктурные изменения тенденций развития мировых товарных рынков.

Существуют различные организационные формы, создания и внедрения на

рынок инновационного продукта. Эти формы обусловлены, прежде всего, спецификой производства конкурентоспособного продукта в разных странах, но в конечном итоге все они ориентированы на получение экономических выгод от реализации такого продукта.

В странах Евросоюза для решения этой проблемы используются так называемые «Технологические платформы». Основной целью этих платформ является повышение эффективности научных исследований в процессе создания инновационного продукта.

Необходимость таких исследований обусловлена тем, что производство инновационного продукта всегда связано с повышенными рисками, которые требуют глубокого анализа и прогнозирования возможных последствий для экономики при производстве этих продуктов.

Технологические платформы в данном случае составляют основу программы по развитию научных исследований и служат важнейшим инструментом для привлечения финансовых ресурсов бизнеса и государства. При этом механизм привлечения частных и государственных средств, необходимых для осуществления научных исследований и разработок, определяют непосредственно участники технологической платформы.

Финансирование программных мероприятий создания инновационного продукта на основе этих платформ осуществляется по трем основным направлениям: возмещение понесенных расходов на разработку инновационного продукта; единовременные выплаты на его производство; регулярные выплаты на производство инновационного продукта по фиксированной ставке.

Производство инновационного продукта на основе технологических платформ должно отвечать следующим критериям:

- разработка и внедрение новых технологий, которые позволят в перспективе произвести радикальные изменения в ведущих отраслях экономики;

- разработка технологий для реализации целей, предусмотренных стратегией развития в Евросоюзе;

- разработка и производство новых высокотехнологических и высококачественных товаров народного потребления;

- достижение новых технологических прорывов в отраслях экономики, которые имеют важное стратегическое значение;

- обновление и модернизация традиционных отраслей экономики, которые имеют возможности для производства конкурентоспособного инновационного продукта.

Процесс производства инновационного продукта в соответствии с жизненным циклом технологической платформы состоит из трех основных этапов:

- 1) определение целей и задач производства инновационного продукта на базе технологической платформы;

- 2) разработка программы исследований в соответствии с целями и задачами производства инновационного продукта;

- 3) реализация программы исследований, целей и задач производства инновационного продукта на основе «технологической платформы».

В основе производства инновационного продукта на базе технологических платформ лежат три основных принципа:

1. Прозрачность и открытость деятельности платформы. Этот принцип предполагает привлечение новых организаций и участников на основе размещения объективной информации на веб-сайте технологической платформы;

2. Повышение осведомленности участников платформы. Этот принцип реализуется на основе разработки и реализации соответствующего коммуникативного плана и организации широкой информационной компании в средствах массовой информации;

3. Организация международного сотрудничества. Основной целью этого принципа является привлечение новых стран, не входящих в Евросоюз, в деятель-

---

ности отдельных технологических платформ в сфере здравоохранения, экологии, водоснабжения, санитарии и т.д.

Европейский опыт создания инновационного продукта на базе технологических платформ, основанный на этих принципах, может быть использован в России с учетом региональных особенностей и имеющегося экономического и научно-технологического потенциала в этой сфере.

Технологические платформы (технопарки) в России в отличие от Евросоюза могут быть представлены в форме государственно-частного партнерства. Эти платформы могут быть использованы при разработке и реализации долгосрочных комплексных и целевых программ экономического развития общества.

Необходимым условием эффективной реализации таких программ является активное участие бизнеса и науки на всех стадиях разработки, производства и реализации инновационного продукта. Для координации деятельности этой работы в соответствии с утвержденными государственными программами должна быть создана рабочая группа в составе представителей органов государственной власти, бизнеса, научных организаций и ведущих экспертов отрасли.

Важнейшей задачей этой рабочей группы является изучение и анализ основных проблем, связанных с реализацией программных мероприятий по созданию и выведению инновационного продукта, а также подготовка в адрес органов исполнительной власти предложений по мерам государственной поддержки и содействию в производстве конкурентоспособного инновационного продукта.

Оценка конкурентоспособности инновационного продукта может осуществляться на основе глубокого анализа отечественного и зарубежного опыта и сравнительного анализа потребительских свойств товара с другими аналогичными товарами. В этом случае конкурентоспособность продукции характеризуется относительным показателем конкурентоспособности, который отражает отличия по-

требительских свойств данного товара от товара-конкурента с учетом степени удовлетворения конкретной общественной потребности.

Таким образом, конкурентоспособность инновационного продукта представляет собой комплекс потребительских и стоимостных характеристик товара, определяющих его успех на рынке, а также конкурентные преимущества данного товара над другими конкурирующими товарами-аналогами.

Конкурентоспособность инновационного продукта во многом зависит от наличия инновационного потенциала предприятия и способности предприятия производить такой продукт, с точки зрения оценки его потребительских свойств, характеризующих как стоимостные, так и качественные показатели этого товара.

Конкурентоспособность инновационного продукта характеризуется также как способность его быть более привлекательным для потребителя по сравнению с другими товарами аналогичного вида и назначения, благодаря лучшему соответствию своих качественных и стоимостных характеристик требованиям данного рынка. Понятия качества и конкурентоспособности инновационного продукта неразрывно связаны.

Анализ различных методологических подходов к разработке инновационного продукта показывает, что функциональное назначение такого продукта состоит в совокупности потребительских свойств, которые создают ему конкурентные преимущества при выборе потребителем между ним и изделием-конкурентом.

На практике критерии, по которым потребитель оценивает и выбирает товар, включают гораздо большее число показателей, чем цена и качество. Поэтому с позиций маркетинга при оценке конкурентоспособности инновационного продукта необходимо учитывать не только эти требования, но и требования, относящиеся к внешнему виду товара, условиям его приобретения и эксплуатации.

В настоящее время нет единого

подхода к оценке конкурентоспособности инновационных товаров, хотя существует ряд наработок в различных научных школах. Для того, чтобы оценить конкурентоспособность разрабатываемых инновационных товаров необходимо проводить маркетинговые исследования.

Основной целью маркетинговых исследований производства инновационного продукта является выявление и прогнозирование потребительских предпочтений населения относительно таких продуктов. При этом анкетирование необходимо проводить только среди потребителей инновационного продукта.

В начале исследования необходимо проанализировать отношение потребителей к инновационному продукту, выявить их предпочтения и пожелания к улучшению потребительских свойств товара.

По результатам исследования и анализа материалов анкетирования необходимо разработать комплекс мероприятий по совершенствованию инновационного продукта и улучшению его потреби-

тельских свойств.

Важным условием успешного внедрения на рынок инновационного продукта является готовность потребителя к смене сложившихся предпочтений. Установлено, что почти половина участников рынка готовы заменить традиционно используемые товары на новые.

Таким образом, научные исследования в области производства инновационного продукта показывают, что в последнее время на рынке наблюдается тенденция к увеличению потребительского спроса на инновационную продукцию и в связи с этим идет активное перераспределение сегментов за счет снижения объемов продаж низкачественных товаров на инновационные товары. При этом важное место в создании конкурентоспособного инновационного продукта отводится модернизации ведущих отраслей экономики на основе тесного взаимодействия органов государственной власти, бизнеса и науки.

#### *Литература*

1. Pogodina, T. V., Veselovsky, M. Y., Abrashkin, M. S., Aleksakhina, V. G. Improvement of the Innovative Capacity of a Socioeconomic System Based on the Development of the Cluster Approach. *Asian Social Science* // 2015. – Т. 11. – №. 1. – С. 304-312.
2. Veselovsky, M. Y., Abrashkin, M. S., Aleksakhina, V. G., Pogodina, T. V. Features of State Regulation of the Economy in Terms of Its Transition to Innovative Way of Development. *Asian Social Science* // 2015. – Т. 11. – №. 1. – С. 288-296.
3. Veselovsky, M. Y., Kirova, I. V., Reznikova, A. V., Rybchichuk, O. A. Main lines of innovative management in the Moscow Region. *Life Science Journal* // 2014. – Т. 11. – № 12. – С. 252-254.
4. Инновационная деятельность в России: стратегические направления и механизмы. Коллективная монография // М.: Издательство «Научный консультант». – 2015. – 224 с.
5. Нуралиев, С. У. Основные функции и задачи оптовой торговли в условиях инновационного развития экономики / Социально-экономическое развитие регионов на инновационной основе: сборник научных статей по материалам участников Всероссийской научно-практической конференции. Дата проведения: 15 января 2015 года г. Королев, ФТА // М.: «Научный консультант». – 2015 г. – 155-167с.
6. Нуралиев, С. У. Продовольственный рынок России в новых экономических условиях: задачи и перспективы [Текст] / С. У. Нуралиев // Теоретический и научно-практический журнал «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий» – №3. – 2015 – с.14-17.
7. Организационно-экономический механизм повышения эффективности функционирования промышленных предприятий. Коллективная монография // М.: Издательство «Научный консультант». – 2015. – 269 с.
8. Повышение эффективности отечественной промышленности в модели устойчивого развития: коллективная монография / Под ред. Веселовского М. Я., Кировой И. В., Никоноровой А. В. // М.: Издательство «Научный консультант». – 2015. – 252 с.
9. Современное предпринимательство в инновационной экономике: теория и практика: монография / Под общей редакцией ректора Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д.э.н., профессора М. А. Эскиндарова // М.: Издательство «Перо». – 2015. – 330 с.

- 
10. Старцев, В. А. Инвестиции в инновации как необходимое условие повышения конкурентоспособности российской экономики [Текст] / В. А. Старцев // Вопросы региональной экономики. – 2013. – Т. 17. – № 4. – с. 68-74.
  11. Старцев, В. А. Инвестиционная привлекательность, как один из факторов развития организации [Текст] / В. А. Старцев // Вопросы региональной экономики. – 2010. – Т. 4. – № 4. – с. 16-30.
  12. Теоретические и практические аспекты инновационной деятельности. Коллективная монография // М.: ИД ООО «Ваш полиграфический партнер». – 2014. – 183с.
- 

УДК 331.108

## **Современные критерии оценки эффективности работы персонала компании**

Д.А. Савельев, аспирант кафедры Управления,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово-технологическая академия», город Королев, Московская область

*В данной статье представлены практические рекомендации разработки и внедрения ключевых показателей эффективности для максимизации эффективности использования человеческого капитала.*

Ключевые показатели эффективности, четкость расчёта, качественные показатели, количественные показатели.

## **Current Assessment Criterif for Company's Personnel**

D.A. Saveliev, graduate student department of Management,  
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

*In the given article, you will find practical recommendations for design and implementation of key performance indicators in order to maximize human capital effeciency.*

Key performance indicators, clarify of calculation, qualitative indicators, quantitative indicators.

Независимо от классификации подхода к управлению человеческим капиталом, на уровне предприятия необходим контроль за результатами деятельности через ключевые показатели эффективности [1].

В момент разработки ключевых показателей эффективности важно связать общие показатели компании и каждого сотрудника. Примером показателей эффективности компании могут быть позиция лидера на рынке, клиентоориентированность, лидерство в продукте/экспертиза в тренде, командная ориентированность, прибыльность. Данные показатели понятны каждому сотруднику. Понятие о показателях компании приравнивается к целям организации и сообщается каждому сотруднику в момент приёма на работу и адаптации к работе в компании. Важно,

чтобы показатели компании и её цели были не просто официальным заявлением, а четким ориентиром, за которым следит руководство и докладывает об улучшениях сотрудникам [2].

Могут существовать как количественные, так и качественные показатели эффективности. Рекомендуется использовать количественные показатели для влияния на размер переменной компенсации (бонуса) сотрудника, а качественные показатели – на оценку сотрудника в целом (его шансы получить следующее повышение по службе, удовлетворённость коллективом работой сотрудника) [4].

Примером количественных показателей может быть размер выработки, выручки, время, за которое сотрудник закрывает сделку или совершает результативное для компании действие. Важно,

чтобы количественные показатели были измеримыми, и формула расчёта была очевидна как сотрудникам, так и руководителям. Например, если измеряется обучение сотрудников, то должна ставиться четкая цель и % за достижения каждого уровня. Как пример, целевой показатель – пройти четыре тренинга на квартал. За прохождения 4 тренингов – 100% от КПЭ, за 3 тренинга – 75%, за 2 тренинга – 50%, за 1 тренинг – 25%, за 0 тренингов – 0%. Кроме посещаемости, успеваемость на тренинге тоже должна оцениваться. Например, для руководителя цель может состоять в том, чтобы 100% подчинённых получили зачёт по итогам прохождения тренинга. Условия зачета тоже необходимо детализировать, чтобы формула была ясна, например, 80% правильных ответов означает зачёт для посещающего тренинг [6].

Для прозрачности расчёта КПЭ, в случае зависимости показателя от выручки, для расчёта выручки может использоваться внутренняя информационная система, где четко зафиксированы сделки, совершенные продавцом. Примером таких систем могут быть CRM-системы или системы управления взаимоотношениями с клиентами. Данные системы часто имеют удалённый доступ и сотрудник вне офиса может обновить свои данные или понять результаты своей деятельности, просмотрев отчёт онлайн. После введения таких информационных систем необходим четкий контроль за своевременным вводом данных. Например, все сотрудники до конца рабочего дня в пятницу вводят данные по всем клиентам, сделкам и договорам. Руководитель в выходные дни собирает отчёт, а в понедельник утром докладывает результаты коллегам и управляющему организацией [7].

Важно установить временные рамки, за которые фиксируются количественные показатели. Например, размер выручки за месяц должен составлять определённую сумму. Если используется валюта, которая конвертируется в рубли, то необходимо учитывать курсовые разницы или использовать фиксированный обменный курс. Если выражение результата показателя

эффективности определяется не в деньгах, а в штуках, необходимым бывает классифицировать штуки. Если для продавца КПЭ определяется выработка в количестве клиентов, с которыми заключены договоры Компании, то ключевым моментом для понимания результата может послужить классификация клиентов. Например, наивысшее предпочтение может отдаваться клиентам, присутствующим в списке ТОП-100 определённого рейтинга, далее могут быть клиенты с определённым оборотом, далее – все остальные. В КПЭ продавцу может ставиться достижение минимума из определённого количества каждой категории клиентов. Альтернативно, для расчёта количественного КПЭ, может высчитываться взвешенный балл, например, для получения 100% КПЭ необходимо набрать 100 баллов. За нового клиента классификации класса А сотрудник получает 35 баллов, за класс В – 25 баллов, за класс С – 10 баллов. Сотрудник делает выбор сконцентрироваться на нескольких ключевых клиентах или набрать портфолио из нескольких небольших, чтобы собрать 100 баллов [9].

Примером качественных показателей может быть оценка качества работы сотрудника как с внешними, так и с внутренними Заказчиками. Важно, чтобы клиент мог оценить качество работы максимально быстро и результат был очевиден тому, кто администрирует отклики. Например, «Оцените эффективность работы нашего сотрудника по 10-балльной шкале, где 10 является наивысшим баллом». Результаты оценки можно агрегировать через интернет-формы, которые открываются заказчику через интернет-ссылку в электронном письме и собирать в общий отчёт по сотруднику. Популярным подходом к оценке работы в современных социальных сетях может послужить система «лайков», когда пользователи выражают отношение к определённым событиям. Подобный подход был использован современной интернет-компанией в оценке качества в работе с сотрудниками организации. Каждый из клиентов сотрудника ставил «лайки», в зависимости от уровня оце-

нивающего, каждому «лайку» присваивался определенный вес [10].

Вес каждого компонента ключевого показателя эффективности является фактором того, насколько внимателен сотрудник будет к исполнению показателя. Например, для получения 100% своей переменной (бонусной) части, сотруднику необходимо выполнить следующие показатели:

- 60% – Выручка по выставленным счетам из бухгалтерской системы компании без НДС. Корпоративная цель, соответствующая данному КПЭ – прибыльность.
- 30% – Сбор дебиторской задолженности. Корпоративная цель, соответствующая данному КПЭ – дисциплина.
- 10% – Эффективность персонала. Корпоративная цель, соответствующая данному КПЭ – Командная ориентированность. Выполнение КПЭ определяется количеством пройденных из запланированных тренингов и пройденных тестов.

Очевидно, что в вышеуказанном примере вес показателя по выручке в 60% будут существенно влиять на внимание сотрудника к выполнению данного компонента бонуса. Как ранее обсуждалось, в данном примере показано, что каждая цель сотрудника связана с корпоративной целью организации. Многие организации делают дополнительные шаги для усиления веса определенного компонента бонуса. Например, условие как «Менее 70% выполнение плана по ключевым показателям или БОНУС 0 %!» существенно влияют на сознание сотрудника, заставляя его внимательно следить за выполнением плана. Дополнительные условия как «бонус за отдельный компонент веса не выплачивается» тоже дополнительно уточняет для сотрудника параметры соответствия. Таким образом, в вышеописанном примере сотрудник понимает, что выполнение

только тренингов не даст ему возможности получить бонусную составляющую [5].

Для сотрудника важно понимать, что даже при перевыполнении плана по показателю максимальный вес данного показателя не увеличится. Другими словами, если сотрудник выполняет план из 4 тренингов, завершив 8 вместо 4-х, то вес данного компонента в общем КПЭ вдвое не вырастит.

Некоторые работодатели стимулируют сотрудников повышающим коэффициентом за перевыполнение плана. Например, возможна следующая повышающая шкала или пороги получения бонуса за выполнение плана по выручке:

- > 130% – 1,50 бонус (> (130% выполнение плана));
- ≤ 130% – 1,25 бонус (130%-130% выполнение плана);
- < 115% – 1,15 бонус (115%-130% выполнение плана);
- < 105% – 1,00 бонус (105%-115% выполнение плана);
- < 95% – 0,80 бонус (95%-105% выполнение плана);
- 0,00 бонус (<85% выполнение плана).

Необходимо, чтобы результаты достижения показателей были связаны с финансовыми выплатами. Выплаты должны быть своевременными. Правильно своевременно сообщать результаты достижений по ключевым показателям эффективности. Многие организации сообщают о достижениях КПЭ в рамках собраний сотрудников или командных мероприятий. Для того, чтобы результаты достижений не были сюрпризом для сотрудников, разрабатываются скор-карды. Это зачётные карточки, в которых отражены результаты работы сотрудника. Пример такой зачётной карточки (Score Card) приведён на рисунке ниже.



# Score Card – Ivan Ivanov Department Head

## Sales Department

KPI	KPI Weight	Target as of 30/09	Actual as of 07/14	% Achieved	Weighted %	Index	Comments/Key Improvement Actions
New Revenue by Industry *	50%	80	90	115%	50%	Green	> 120% - 1.50 (> 150% plan completion) <= 120% - 1.25 (115%-150%) < 115% - 1.15 (105%-115%) < 105% - 1.00 (95-105%) < 95% - 0.80 (80-95%) < 80% - 0.00 bonus (< 80% plan completion) Бонус за отраслевой компонент все же не выплачивается.
Clients' Plan (суммарно)	20%	10	9	90%	18%	Yellow	Offer Targets: 2 in July (2 weeks approved vacation) 4 in August 4 in September
Market Share	10%	15%	9%	60%	6%	Red	Улучшение доли рынка 15% ежеквартально; 5% ежемесячно
Direct vs Agency IOs	10%	80%	90%	115%	10%	Green	Прямая выручка должна быть не менее 30% от общей выручки
HR and Staff Efficiency	10%	4	5	125%	10%	Green	Need 4 trainings a quarter with majority passing the test to reach KPI!
KPI Total % Achieved					94%	Yellow	

Рисунок 1 – Пример Score Card

Значение столбцов в Score Card:

KPI – название ключевого показателя эффективности;

KPI Weight – вес, который КПЭ несет в общем бонусе сотрудника;

Target/Actual – плановое и фактическое значение достижения каждого компонента;

Index – цветное значение, которое помогает сотруднику ориентироваться в том насколько его достижения соответствуют ожиданиям руководства;

KPI Total % Achieved – процентная степень достижения всех компонентов общего показателя эффективности.

При разработке ключевых показателей необходимо использовать плановый методологический подход. Например, если КПЭ внедряются в определенном отделе, необходимо разработать несколько уровней детализации – директор, руководитель направления, менеджер, рядовой сотрудник. Для всех уровней важно быть связанными едиными целями, а не противореча-

щими показателями.

Для общего четкого понимания всех внедряемых показателей эффективности создаются сопровождающие документы. Например, паспорт КПЭ. Паспорт описывает название, единицы измерения, смысл показателя и периодичность расчёта.

Как любой проект, внедрение КПЭ следует проводить по четко выстроенному плану – графику. В плане необходимо отражать задачи, ответственных лиц, сроки и процент выполнения. Сложенная работа руководителей департаментов для внедрения проекта КПЭ внушает сотрудникам уверенность в то, что ключевые показатели будут сопровождаться вниманием всех участников процесса. За проектом КПЭ обычно закрепляется проектный руководитель, который несет ответственность за соблюдение последовательности шагов. План – график периодически обновляется и рассылается всем участникам процесса внедрения. Пример возможного плана

графика внедрения одного из сегментов проекта КПЭ представлен на таблице ниже:

## Пример паспорта КРІ

### Паспорт ключевого показателя эффективности

1. Полное наименование КРІ	ROI (рентабельность инвестиций)
2. Код в реестре КРІ	52
3. Единица измерения	%
4. Тип показателя	Контрольный
5. Соответствующая цель	Повышение эффективности инвестиционных проектов
6. Смысл показателя	Отражает прибыль до уплаты налогов и процентов на рубль долгосрочных инвестиций
7. Периодичность расчета	Год, квартал
8. Ответственный руководитель	ВП по стратегическому развитию
9. Расчет фактического значения показателя	

№ стр.	Наименование показателя	Ед.изм.	Источник фактической информации	Срок предоставления отчетности
1	Прибыль до налогообложения	Руб.	Отчет о прибылях и убытках ф.№2, стр.140	5-го числа месяца, следующего за отчетным периодом
2	Проценты к уплате	Руб.	Отчет о прибылях и убытках ф.№2, стр.070	5-го числа месяца, следующего за отчетным периодом
3	Проценты к получению	Руб.	Отчет о прибылях и убытках ф.№2, стр.060	5-го числа месяца, следующего за отчетным периодом
4	ЕБИТ (прибыль до вычета процентов и налогов)	Руб.	Стр.1 + Стр.2 - Стр.3	5-го числа месяца, следующего за отчетным периодом
5	Внеоборотные активы за минусом отложенных налоговых и прочих внеоборотных активов, средние за период	Руб.	Баланс, ф.№1, стр.190 - стр.145 - стр.150	5-го числа месяца, следующего за отчетным периодом
6	ROI (рентабельность инвестиций)	%	Стр.4 / Стр.5 * 100	5-го числа месяца, следующего за отчетным периодом

20

© 2008 Deloitт и Туш Рядванат Консалтинг Саранск Филиал

Рисунок 2 – Паспорт КРІ

Таблица 1 – Календарный план-график по внедрению проекта КРІ

<u>"Календарный план-график по внедрению проекта КРІ с указанием ответственных по каждой задаче"</u>			
Задача	Ответственный (ая)	Срок исполнения	% Выполнения
<i>Согласование итогов месяца и подсчет премиальной части</i>			
Сообщить каждому сотруднику пилота целевой размер возможного бонуса	Кадры	25 июля 2014	
Подписание финального распечатанного score card по каждому сотруднику	Руководство	1 августа 2014	
Расчет премиальной части по каждому сотруднику и доведение информации о размере премии до сотрудника	Кадры	4 августа 2014	
Выплата премиальной части финансовым отделом	Финансы	TBD	
Подведение итогов месяца	Отдел коммуникаций	TBD	

---

Отделу персонала для расчёта бонусной составляющей обычно необходим регламент или положение о премировании, в котором чётко прописаны результаты деятельности сотрудников за период и размер начисленного бонуса. Возможны случаи, когда сотрудник в отделе выполняет обязанности, не подпадающие под общие правила показателей эффективности для отдела. Для исключительных случаев разрабатываются специальные Score Card (зачётные карточки) [8].

Наиболее понятно показатели эффективности внедряются для производственных функции или функции продаж. Гораздо сложнее измерить работу отдела финансов, информационных технологий, персонала, юристов. Если функции поддержки профильных направлений организации остаются без внимания по ключевым показателям, то мотивация сотрудников функций поддержки значительно снижается. Руководству компании важно понимать по каким показателям измерять отделы, ведущие функцию поддержки. Приведу несколько примеров. Эффективность работы отдела финансов можно измерить по выплатам в отведённые сроки, подготовке регулярной управленческой отчётности, контролю исполнения платежей по обязательствам и отсутствию материальных налоговых штрафов. Эффективность работы отдела персонала можно измерить по измеримым параметрам подбора – количеству вакансий на рекрутера, скорости закрытия вакансий, количеству закрытых вакансий. Важно оценивать и качество подбора. Данный параметр измерим количеством уволенных сотрудников в течение определённого периода времени, например, за 3 месяца (прохождения испытательного срока). Удержание персонала – тоже важный показатель эффективности службы персонала. Данный параметр возможно измерять по количеству уволившихся по собственному желанию за определённый отрезок времени. Эффективность обучения можно измерять процентом сотрудников, регулярно успешно

проходящих аттестацию, проводимую отделом персонала. Также количественный показатель тренингов – % сотрудников компании, проходящих обучение за год и количество часов обучения на сотрудника компании. Наконец, объективный параметр оценки работы службы персонала это независимый аудит, проводимый как аудиторскими компаниями, так и трудовыми инспекциями [7].

Работа юридического отдела компании еще один раздел ключевых показателей эффективности, требующий отдельного внимания. Работу юристов возможно измерить следующими параметрами: время реагирования на внутренние запросы, контракты. Для реализации данного подхода показателя компаниям необходимо иметь внутреннюю электронную систему управления задачами. В мировой практике хорошо известна система Redmine, которая активно используется в России. В данной системе можно устанавливать время постановки задачи и реагирования на нее, взятия в работу. Другой пример показателя эффективности для юридической службы это срок исполнения поставленных задач с учетом принятия задачи отделом без замечаний, т.е., задача подготовки договора, в которой не указаны условия договора, не считается поставленной. Регулярная отчетность по выполнению поставленных задач тоже может послужить эффективным показателем работы юридической службы организации. Для эффективной работы юридического отдела важно распределение поставленных задач по степени важности и определение лица, который устанавливает такой приоритет или правила определения такой степени важности. Наконец, руководству компании важно измерять оценку ответственности юридических вопросов (штрафы, риски и т.д.). Юристам не всегда понятно как мерить данный КПЭ. Можно внедрить определение ответственности за срыв сроков выполнения задач. Раз существует ответственность за срыв сроков, должно быть и поощрение за выполнение объема и каче-

---

ство работы.

Эффективность работы службы информационных технологий компании тоже следует измерять показателями эффективности. Примерами показателей эффективности для службы ИТ может слу-

жить завершение проекта вовремя, в рамках запланированного бюджета, скорость выполнения задач, количество дефектов в программном коде, оценка клиентской удовлетворённости работой ИТ-службы со стороны сотрудников компании.

#### *Литература*

1. Аверкин, М. Г., Веселовский, М.Я., Савельев, Д.А. Поиск человеческого капитала в целях укрепления инновационной экономики [Текст] / М. Г. Аверкин, М.Я. Веселовский, Д.А. Савельев // Особенности управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития экономики региона. – 2014. – С. 39-41.
  2. Веселовский, М. Я. Теоретические и практические аспекты инновационной деятельности. Коллективная монография // М.: ИД ООО «Ваш полиграфический партнер». – 2014. – 183 с.
  3. Веселовский, М. Я. Инновационная деятельность в России: стратегические направления и механизмы. Коллективная монография // М.: Издательство «Научный консультант». – 2015. – 224 с.
  4. Веселовский, М. Я. Повышение эффективности отечественной промышленной деятельности в модели устойчивого развития: коллективная монография Под ред. Веселовского М. Я., Кировой И.В., Никоноровой А.В. // М.: Издательство «Научный консультант». – 2015. – 252 с.
  5. Веселовский, М. Я. Организационно-экономический механизм повышения эффективности функционирования промышленных предприятий: коллективная монография Под ред. Веселовского М. Я., Кировой И. В. // М.: Издательство «Научный консультант». – 2015. – 269 с.
  6. Веселовский, М. Я. Повышение конкурентоспособности регионального вуза в условиях экономики знаний: монография Под редакцией М. Я. Веселовского, М. А. Измайловой // М.: Издательство «Научный консультант». – 2015. – 200 с.
  7. Веселовский, М. Я. Современное предпринимательство в инновационной экономике: теория и практика: монография Под общей редакцией ректора Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д.э.н., профессора М. А. Эскиндарова // М.: Издательство «Перо». – 2015. – 330 с.
  8. Веселовский, М. Я., Савельев, Д. А. Совершенствование механизмов управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития компаний [Текст] / М.Я. Веселовский, Д. А. Савельев // ФТА, Международная научно-практическая конференция «Перспективы, организационные формы и эффективность развития сотрудничества российских и зарубежных ВУЗов» (24-25 апреля 2014). – С. 40-45.
  9. Савельев, Д. А. Современные тенденции рынка труда РФ, лицо современного соискателя-кандидата [Текст] / Д.А. Савельев // Вопросы региональной экономики – 2013. №4 (17) – С. 122-127.
- 

УДК 338.24

### **Аутсорсинг в деятельности дилерских структур промышленных компаний**

**А.В. Федотов**, д. э. н., профессор кафедры Управления,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово-технологическая академия», город Королев, Московская область

*В статье рассматривается состояние развития аутсорсинга в деятельности дилерских структур промышленных компаний. Анализируются преимущества данной формы организации производственных процессов и факторы, способствующие внедрению данных процессов. Предлагается новый подход к внедрению в деятельность дилеров промышленных предприятий. Излагается технология данного процесса и последовательность этапов внедрения аутсорсинга в логистическую деятельность дилерских структур промышленных компаний. Даются рекомендации по внедрению данной системы в практику отечественных предприятий.*

Аутсорсинг, дилерские структуры, промышленные компании, логистические издержки, этапы внедрения.

---

## New methods and the form of control of the activity of the industrial enterprises

A.V. Fedotov, d. SC. (Econ.), Professor of the department for administration, Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training «Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

*The article describes the State of the outsourcing in the dealership structures of industrial companies. Examines the advantages of this form of organization of production processes and the factors conducive to the implementation of these processes. A new approach to the implementation of the activities of the dealers of the industrial enterprises. Describes the technology of the process and the sequence of phases of implementation of outsourcing logistics activities of dealer networks of industrial companies. Provides recommendations on introduction of the system in practice of domestic enterprises.*

Outsourcing, dealerships, industrial companies, logistic costs, stages of implementation.

В последние годы все больше промышленных компаний в развитых странах мира используют в своей деятельности новое направление – аутсорсинг [2].

Под аутсорсингом понимается передаче непрофильных активов и процессов предприятия в управление внешним подрядчиком или аутсорсинговой компанией.

В современной экономике функционирование любого предприятия связано с ведением основного бизнеса, а также с ведением непрофильной деятельности, которая не приносит прибыли, но является необходимой для функционирования предприятия. При этом чем предприятие крупнее, тем более значительнее затраты, штат сотрудников, а также нагрузки на управленческий персонал, связанные с неосновной деятельностью. В то же время внедрение аутсорсинговой модели ведения бизнеса дает положительные результаты, так как внешний подрядчик благодаря своему опыту и современным технологиям способен обеспечить развитие и оптимизацию переданных непрофильных активов на более высоком и качественном уровне. Период активного внедрения модели аутсорсинга в мире пришелся на 1990-е гг., когда широкое признание получила идея деления функций на основные и второстепенные и передачи последних специалисту в данной области [1].

Аутсорсинг обеспечивает экономию затрат на транспортировку, экспедирование и доставку. Также применение аутсорсинга позволяет компаниям сосредоточить ресурсы на своем основном бизнесе и своих основных преимуществах,

которые отличают их от конкурентов. Кроме того, аутсорсинг позволяет компаниям сконцентрироваться на завоевании максимально возможной доли рынка, направив освободившиеся ресурсы на развитие торговли, сервиса и маркетинга [3,6].

К этому следует добавить, что передача логистики на аутсорсинг 3PL-провайдерам позволит компании извлечь выгоду из профессионального опыта и возможностей 3PL (*термин 3PL (Third Party Logistics), или логистика третьей стороны*). Для нового бизнеса и компаний, недавно вышедших на рынок, с небольшим логистическим опытом привлечение компаний-специалистов для выполнения логистических задач имеет большое значение. Логистический оператор руководствуется мировым логистическим опытом и выступает одновременно консультантом для своего клиента. Активная экспансия в регионы вынуждает компании задумываться об оптимизации логистических издержек, которой можно добиться быстрее и эффективнее в команде с 3PL-оператором за счет бизнес-процессинга, эффективной системы учета, ABC-анализа, четкого планирования грузопотоков [9].

Эффективность аутсорсинга особенно проявляется в случае необходимости самостоятельной доставки грузов весом менее грузоподъемности машины.

Так Анна Клинская, начальник управления по развитию бизнеса Группы компаний Armadillo, характеризуя преимущества аутсорсинга при необходимости перевозки сравнительно небольших посылок и сборных грузов приводит такой

пример:

*Какие варианты доставки имеет компания, которой необходимо перевести груз весом 500 кг габаритом 0,9 куб. м из Москвы в Ростов-на-Дону?*

1. *Отправить груз отдельным автомобилем. Но при этом компании придется оплатить полную стоимость доставки в оба конца. Это недешево – порядка 20 000 руб.*

2. *Отправить груз самолетом, доставив самостоятельно в аэропорт и попросив получателя забрать груз в аэропорту прибытия. В этом случае компания оплачивает дорожную авиаперевозку – 17500 руб., несет расходы по доставке 500 кг в аэропорт – 1800 руб., а получатель несет расходы по доставке из аэропорта – 1800 руб. Грузоподъемность автомобиля при доставке/вывозе из аэропорта не используется в полной мере.*

3. *Обратиться к стороннему логистическому провайдеру, который регулярно отправляет данный товар с посылками и грузами различных клиентов в Ростов-на-Дону, сортирует их в пункте назначения и доставляет до двери получателя. В этом случае компания заплатит только за место, занятое грузом в автомобиле. Кроме того, груз будет принят от двери и доставлен до двери [9].*

Аутсорсинг наряду с экономией затрат на транспортировку и экспедирование дает дополнительный сервис. Так, группа компаний Armadillo, работающая на российском рынке, дает возможность отправителю и получателю проследить в режиме on-line, не тратя время на телефонные звонки, где в данный момент находится переданный для доставки груз [9].

В США и Европе компании уже давно и активно используют аутсорсинг. Так логистические подразделения промышленных компаний, имеющие в своем составе склады, транспортные средства, персонал и т.д., либо были упразднены, либо превратились в самостоятельные логистические компании, которые обслуживают не только свою материнскую фирму, но и сторонних клиентов.

На российском рынке аутсорсинг

только набирает обороты, но темпы его развития очень высоки. По своему развитию рынок транспортно-логистических услуг отстает от европейского рынка на 5-6 лет. Спрос на услугу третьей стороны еще невелик, особенно у отечественных компаний. Но в связи с ростом экономики и благоприятным инвестиционным климатом роль аутсорсинга повышается. На российском рынке аутсорсинговых услуг уже функционирует несколько десятков достаточно крупных компаний. Например, группа компаний Armadillo. К середине 2011 года компания имела сеть из 24 филиалов и осуществляла деятельность от Северо-Западного до Дальневосточного региона, где клиентам предлагался полный пакет услуг, начиная с доставки грузов, посылок и заканчивая разработкой индивидуальных логистических решений.

Применение аутсорсинга в деятельности дилерских структур промышленных компаний Российской Федерации находится еще только в зачаточном состоянии [7,8]. Из многообразия аутсорсинговых услуг отдельные дилерские предприятия пользуются услугами таможенных брокеров при необходимости таможенного оформления ввозимых из-за рубежа технических средств, расходных материалов и запасных частей. Отдельные дилерские предприятия прибегают к услугам внешних перевозчиков. Основная же масса дилерских предприятий промышленных компаний для перевозок, хранения и обработке грузов использует собственный транспорт, собственную складскую сеть и собственных работников осуществляющих данную деятельность [4].

На большинстве дилерских предприятий автомобилестроения, тракторостроения и сельхозмашиностроения не проводят глубоких расчетов затратности использования собственного транспортного и складского хозяйства [5]. В свою очередь, большие расходы на приобретение и содержание собственного транспорта и складского хозяйства значительно снижают экономические показатели деятельности предприятия, что в свою очередь уменьшает рыночную стоимость данной

компании и ее инвестиционную привлекательность.

Вместе с тем, быстрый переход на аутсорсинг, также отрицательно скажется на деятельности дилерского предприятия, так как рынок аутсорсинговых услуг недостаточно развит и еще не может предоставить надежных предприятий, способных на высоком качественном уровне предоставлять необходимые услуги и полноценно заменить собственные структурные подразделения. Не менее важной задачей является определение будущего существующих структурных подразделений дилерского предприятия, таких как транспортного и складского хозяйства. В решение данной задачи возможны два варианта. Первый вариант – превратить транспортные и складские подразделения дилерского предприятия в самостоятельные логистические компании, которые будут обслуживать не только свою материнскую фирму, но и сторонних клиентов. Второй вариант – упразднить или репрофилировать деятельность транспортных и складских подразделений.

С учетом вышеизложенных факторов процесс внедрения аутсорсинга следует проводить постепенно посредством проведения нескольких этапов преобразований. При этом продолжительность этапов определяется созданием надлежащих условий и готовностью дилерского предприятия к столь радикальным преобразо-

ваниям.

В таблице 1 излагаются этапы внедрения аутсорсинга в логистическую деятельность дилерских структур промышленных компаний.

Первый этап включает в себя проведение подготовительных работ по переводу ряда логистических функций на аутсорсинг, подбор и проверку компаний осуществляющих аутсорсинговую деятельность, заключение договоров на проведение определенных работ и контроль за процессом их выполнения.

В свою очередь проведение подготовительных работ по переводу ряда логистических функций на аутсорсинг включает в себя следующие разделы: расчет эффективности перевода отдельных функций деятельности предприятия на аутсорсинг, определение перечня дополнительных выгод от перевода отдельных функций деятельности предприятия на аутсорсинг, подготовку существующих структурных подразделений предприятия, занимающихся не основной деятельностью, к переводу на аутсорсинг.

Так расчет эффективности перевода отдельных функций деятельности предприятия на аутсорсинг включает в себя сравнительные данные о расходах предприятия без применения аутсорсинга и расходы предприятия с применением аутсорсинга.

**Таблица 1 – Этапы внедрения аутсорсинга в логистическую деятельность дилерских структур промышленных компаний**

Этапы	Содержание работ	Функции, переведенные на аутсорсинг (внешний подряд)	Функции, осуществляемые дилером самостоятельно
1 этап	Проведение подготовительных работ по переводу ряда логистических функций на аутсорсинг, подбор и проверка компаний осуществляющих аутсорсинговую работу, заключение договоров, контроль за деятельностью аутсорсинговых компаний.	1.Транспортировка (частично) 2. Экспедирование (частично) 5.Таможенное оформление	1. Торговля 2. Сервис 3. Маркетинг 4.Транспортировка (частично) 5. Экспедирование (частично) 6. Управление запасами 7. Складирование

2 этап	Подбор и проверка компаний осуществляющих аутсорсинговую деятельность, заключение договоров, контроль за выполнением работы аутсорсинговых компаний.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Транспортировка (частично)</li> <li>2. Экспедирование (частично)</li> <li>3. Управление запасами (частично)</li> <li>4. Складирование (частично)</li> <li>5.Таможенное оформление</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Торговля</li> <li>2. Сервис</li> <li>3. Маркетинг</li> <li>4.Транспортировка (частично)</li> <li>5. Экспедирование (частично)</li> <li>6. Управление запасами (частично)</li> <li>7. Складирование (частично)</li> </ol>
3 этап	Подбор и проверка компаний осуществляющих аутсорсинговую деятельность, заключение договоров и контроль за выполнением работы аутсорсинговых компаний.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Транспортировка</li> <li>2.Экспедирование</li> <li>3. Управление запасами</li> <li>4. Складирование</li> <li>5. Таможенное оформление</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Торговля (оптовая и розничная)</li> <li>2. Сервис (предпродажный, продажный и послепродажный)</li> <li>3. Маркетинг (развитие бренда, дистрибуция, реклама, инновационные разработки и т.д.)</li> </ol>

Далее производится определение перечня дополнительных выгод от перевода отдельных функций деятельности предприятия на аутсорсинг, которые также должны учитываться. Так к дополнительным выгодам от перехода на аутсорсинг можно отнести возможность получения дополнительного сервисного обслуживания в виде нанесения штрих-кодирования, предоставления информации в режиме online, доставки точно в срок и других преимуществ. Последний этап подготовительных операций включает в себя подготовку существующих структурных подразделений предприятия, занимающихся не основной деятельностью, к переводу на аутсорсинг.

Результатом проведения первого этапа будет являться создание методических основ и расчетов для будущих действий и проведение подготовительных операций для ведения последующих работ по внедрению аутсорсинга на предприятии.

Второй этап предусматривает перевод полностью на аутсорсинг таможенного оформления поступивших из-за рубежа грузов, а также осуществления частичного аутсорсинга следующих функций: транспортировка грузов, экспедирование, управление запасами и складская деятельность.

Задача второго этапа – начало проведения практических работ по пере-

воду на аутсорсинг ряда второстепенных функций деятельности предприятия и осуществление контроля за его проведением.

Третий этап предусматривает перевод полностью на аутсорсинг следующих логистических функций в деятельности предприятий: транспортировка грузов, экспедирование, управление запасами, складская деятельность, подготовка и выполнение заказов, полный комплекс работ по таможенному оформлению и доставке грузов из-за рубежа и ряд других функций. По результатам проведенных работ по передачи на аутсорсинг второстепенных функций в сфере деятельности дилерских предприятий останутся следующие основные функции: торговля сельскохозяйственной техникой, расходными материалами и запасными частями, предпродажный, продажный и послепродажный сервис, маркетинг в форме развитие бренда, системы дистрибуции, рекламы, инновационных разработок и т.д.

Задача третьего этапа окончание проведения практических работ по переводу на аутсорсинг ряда второстепенных функций деятельности предприятия, что даст возможность дилерскому предприятию полностью сконцентрироваться на его основных функциях и обеспечить их дополнительное развитие.



*Литература*

1. Бронникова, Т. С., Федотов, А. В. Управления средствами коммерциализации предприятия, как фактор его инновационного развития [Текст] / Т. С. Бронникова, А. В. Федотов // Вопросы региональной экономики. – 2009. – Т.11. – №2. – С.68-77.
  2. Бусыгин, Н. Г., Федотов, А. В., Чупшев, Д. С. Маркетинговая логистика в сфере технического обеспечения сельского хозяйства / Н. Г. Бусыгин, А. В. Федотов, Д. С. Чупшев // М.: Достижение науки и техники АПК. – 2008. – С.144.
  3. Веселовский, М. Я. Теоретические подходы к определению эффективности деятельности промышленных предприятий [Текст] / М. Я. Веселовский, М. С. Абрашкин // Вопросы региональной экономики. – 2013. – №3. – С.107-115.
  4. Повышение эффективности отечественной промышленности в модели устойчивого развития: коллективная монография / Под ред. Веселовского М. Я., Кировой И. В., Никоновой А. В. // М.: Издательство «Научный консультант». – 2015 – 252 с.
  5. Теоретические и практические аспекты инновационной деятельности. Коллективная монография // М.: ИД ООО «Ваш полиграфический партнер». – 2014 – 183 с.
  6. Федотов, А. В. Новации в деятельности дилерских предприятий [Текст] / А. В. Федотов // Вопросы региональной экономики. – 2009. – Т.1. №1. – С.29-37.
  7. Федотов, А. В. Состояние отечественного сельхозмашиностроения в условиях членства России в ВТО [Текст] / А. В. Федотов // Вопросы региональной экономики. – 2014. – Т.19, № 2. – С.98-106.
  8. Pogodina, T. V., Veselovsky, M. Y., Abrashkin, M. S., Aleksakhina, V. G. Improvement of the Innovative Capacity of a Socioeconomic System Based on the Development of the Cluster Approach. Asian Social Science. – 2015. – Т. 11. – №. 1. – С. 304-312.
  9. Текущая ситуация на Российском рынке логистического аутсорсинга – ЛОГИНФО – №9. – 2006г. – 23.03.2014. – [Электронный ресурс]. – <http://www.loginfo.ru/>.
- 

УДК 338.242.42

**Институциональное развитие жилищной ипотеки  
с учётом международных интеграционных процессов**

**О.В. Жукова**, старший преподаватель кафедры менеджмента и экономики спорта имени Кузина,  
Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодёжи и туризма  
(ГЦОЛИФК), г. Москва

*Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме методологии жилищной ипотеки с учётом международных интеграционных процессов и конкретно развитию её институциональных механизмов. Двухуровневую ипотеку по стандартам американских ипотечных институтов следует развивать вместе с фондовым рынком России. В то же время необходимо внедрять и строительные сберегательные кассы, и строительные кредитные общества по европейским образцам.*

*Непреходящее значение жилищной ипотеки в создании условий для сбалансированного развития рыночных институтов в таких сферах, как материальное производство, обращения и потребления.*

Интеграционные, институциональные, ипотека, строительные сберегательные кассы, инновация, модернизация.

**Institutional development of residential mortgages in view  
of international integration processes**

**O.V. Zhukova**, Senior Lecturer, Department of Management and Economics of Sports named Cousin,  
The Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism (GTSOLIFK), Moscow

*The article is devoted to the problem of methodology today residential mortgage line with the international integration process and specifically the development of its institutional arrangements. Two-tier mortgage standards of US mortgage institutions should be developed together with the Russian stock market. At the same time it is necessary to introduce and building savings banks and building societies credit on the European model.*

*The continuing importance of residential mortgages in creating the conditions for a balanced development of market institutions in areas such as material production, circulation and consumption.*

К международным интеграционным процессам в области науки и инноваций следует отнести апробацию идей и обмен опытом. В частности, при разработке ипотечных инновационных механизмов всегда ссылаются на опыт внедрения схожих идей в Европе, США и Канаде. Ростки нового всегда прорастают на сдобренной идеями почве. Отсюда и непреходящая заслуга межгосударственного и межвузовского обмена научными разработками и опытом их внедрения.

Жилищная ипотека – это сложная институциональная система, очень чувствительная под влиянием внешних и внутренних вызовов, но вместе с тем она представляет собой рыночный механизм, который должен быть сбалансирован во времени, в противном случае будет потеряно управление (как на макроуровне, так и в регионах) и конкурентоспособность. Последнее касается реализации ипотечных ценных бумаг, их стоимости и необратимости процессов реинвестирования и выкупа закладных у партнёров или агентов ипотечного кредитования.

Внедрение американской модели развития жилищной ипотеки предполагает развитие фондового рынка ипотечных ценных бумаг и активное участие международных игроков на ипотечном рынке капитала.

Ипотечный кризис в США (2007-2009гг.) привёл в действие различные группы влияния, которые сформировали негативные инвестиционные ожидания и со стороны заёмщиков, и со стороны кредиторов, так что они и сегодня в 2015 году сдерживают снижение ставки по кредитам. Эти тенденции на рынке ипотечных кредитов значительны, так как риски негативных ожиданий закладываются в их стоимость.

Кроме того, российская ипотека подвержена влиянию институционального строительства в этой сфере. Сегодня много делается в РФ в вопросах совершенствования юридической базы ипотеки, однако до настоящего времени не приняты необхо-

димые поправки в закон «Об ипотечных ценных бумагах», а без них не случилось ожидаемого «бума» после выхода закона «Об ипотеки» и особенно «Об ипотечных ценных бумагах», на что рынок очень рассчитывал [2,14].

Большая насущная проблема в отсутствии комплексного направления развития ипотеки, в том числе и на основе европейского опыта. И это всё институциональные недоработки и отрыв науки от практики. Недостаточно влияние научного сообщества на законодателей, а здесь: и отсутствие лоббирования необходимых законопроектов, и реформирование РАН, которое не добавило престижа академикам, и так называемое «ручное управление», когда системные задачи отодвигаются на второй план. На первом плане оказываются сиюминутные, казалось бы, неотложные задачи, но опять же все они есть вследствие отсутствия жёстких подходов к выполнению статей бюджетных расходов, утверждённым Федеральным Собранием.

Определяющим для развития жилищной ипотеки становится создание ресурсной базы, и тут важно совершенствование инструментов и механизмов ипотеки на основе внедрения инноваций и развитие институтов привлечения долгосрочных инвестиций в эту сферу.

К числу главных источников финансирования ипотечных кредитов в РФ можно отнести фондовый рынок. Привлечение инвестиционных ресурсов с фондового рынка путём продажи ипотечных ценных бумаг, по мнению автора, в настоящее время единственный источник развития ресурсной базы в Российской Федерации. В США и Канаде, именно привлечение инвестиционных ресурсов с фондового рынка и расширение их объёмов, позволило снизить стоимость ипотечных кредитов. Как следствие, ипотечные ценные бумаги становятся основным источником инвестиционных ресурсов и в сектор строительства жилья.

В США самый крупный рынок ипотечного кредитования, но он разви-

вался от господдержки до независимого от государства рынка ценных бумаг. Основными стимулирующими факторами, которые повлияли на его становление, была закреплённая законодательно частная собственность и прецедентное право.

Автор обращает внимание на то, что начиная с 1930 по 1970гг. жилищная ипотека в США развивалась по европейскому сценарию, то есть сначала выдавались ссуды на 30 лет с фиксированной процентной ставкой, затем, в период с высокой инфляцией в стране, перешли на ссуды с плавающей процентной ставкой.

Создание рынка ипотечных ценных бумаг в государственном масштабе экономисты США не прогнозировали. Развитие рынка жилищных ссуд было частным делом самих граждан. Они создавали общества и сами вкладывались в строительство жилья. Но это не было оставлено без внимания государства и с созданием Федеральной жилищной администрации (ФНА) Правительство США стало выделять деньги для предоставления займов и гарантий ссудно-сберегательным обществам, тем самым поддержало общественные начинания в сфере жилищной ипотеки.

ФНА и само стало выделять деньги на строительство домов, но основным направлением оно всё-таки рассматривало страхование ипотечных сделок. Ипотечный рынок стал расти, и как следствие в 1938 году была создана «Фанни Мэй» – федеральная ипотечная ассоциация, задачей которой стала организация вторичного рынка ипотечных кредитов. Она выкупала закладные у первичных ссудодателей и под них стало выпускать свои собственные ценные бумаги и размещать их на внутреннем и внешнем рынках. Так в США стал складываться фондовый рынок ипотечных ценных бумаг.

В 1968г. «Фанни Мэй» разделилось на две компании: «Джинни Мэй» (государственная национальная ипотечная ассоциация) и «Фанни Мэй» (частная публичная корпорация). Сегодня «Фанни Мэй» принадлежит четвертая часть всех закладных в США. Позже на этом рынке

стала работать ещё одна правительственная структура – «Фредди Мак». Все три агентства являются правительственными институтами, и они контролируются Конгрессом США. Два из перечисленных структур акционированы, и все они занимаются схожими функциями: выкупом ипотечных закладных, выдачей гарантий, страхованием, секьюритизацией, выпуском ипотечных ценных бумаг и их продажу через свою дилерскую сеть инвесторам. В ценные бумаги этих организаций инвестируют средства государственных бюджетов не только США, но и другие страны, в том числе РФ. А Комитет по открытому рынку ФРС регулирует этот рынок при проведении денежно-кредитной политики. В 2007-2009 гг. эта система дала сбой, что привело к мировому кризису.

Так работает двухуровневая система ипотеки США [8]. При этом, автор обращает внимание на последовательность формирования ипотечного рынка и как его составляющей – фондового рынка ипотечных ценных бумаг, а вместе они и сформировали двухуровневую американскую систему, наиболее прогрессивную и успешную сегодня. Россия, с её двухуровневой ипотечной системой кредитования, работает на опережение, но при этом Правительство не учитывает тот факт, что условия формирования ипотечного рынка, как когда-то в США, в полной мере ещё не созданы. Это значит, что в РФ развивать ипотечный рынок нужно комплексно, учитывая, наряду американским и опыт европейский, а именно, признать одноуровневую европейскую модель ипотеки, которая стояла у истоков формирования ипотечного рынка США. Сочетание этих двух моделей – это сочетание реального сектора экономики с фондовым рынком ценных бумаг и это гарантия от кризиса, так как даёт экономическую сбалансированность экономического развития.

Обобщая зарубежный опыт, автор обращает внимание на два главных вывода:

1. Развитие ипотечных инноваци-

онных механизмов для российской экономики – задача первостепенной важности, так как её решение позволит оптимизировать социальные проблемы в обществе. Решение этой же задачи в развитии позволит создать условия для формирования человеческого капитала – основы развития экономики государства будущего. Социологические опросы показывают, что объём рынка ипотеки уже сегодня составляет около ста миллиардов долларов США и это следствие того, что семьдесят семь процентов россиян в 2015 году хотели бы улучшить свои жилищные условия. Однако только десять процентов от этого количества потребителей жилья имеют постоянные доходы, чтобы с помощью ипотечного кредитования приобрести жильё, а это всего пять миллионов ипотечных кредитов в год. Причём в 2014 году сдано рекордное количество жилья – 82 миллиона квадратных метров, а это приблизительно составляет один миллион квартир. Это значит, что строительная отрасль не может обеспечить даже тех, кто имеет деньги, чтобы купить квартиру. Значит, развивать социальную ипотеку нужно и путём создания стройсберкасс, строительных кредитных обществ, строительных и накопительных кооперативов – это всё европейский путь развития. Аккумулируя денежные средства населения можно строить больше квартир и таким образом решать насущные жилищные проблемы. А государство должно стимулировать этот рынок строительных ссуд премиями и налоговыми льготами для всех его участников.

2. Жилищная ипотека не сможет обеспечить серьёзный приток инвестиций в ипотечный и строительный рынки без развития фондового рынка ипотечных ценных бумаг. Секьюритизация ипотеки – реальный сигнал для финансовых институтов на понижение ставок ипотечного кредитования [6]. Этот путь поможет решить проблему с высокой рублевой ликвидностью и укрепления курса рубля. Развитие рыночных механизмов, а ипотечного кредитования в

особенности – залог низкой инфляции, а это определяющий фактор для любого инвестора.

Сегодня рынок ипотечных ценных бумаг находится в стадии становления. Происходит совершенствование ипотечных механизмов, методов их внедрения и приведение нормативно-правовой базы в соответствие новым рыночным механизмам, а в результате будут созданы условия для нормального их функционирования. Однако пока эмиссия ипотечных ценных бумаг не находит отражение в позитивных отчётах [9,11].

Приходится констатировать, что институциональный дисбаланс в этой отрасли негативно сказывается на развитии экономики России. К содержательным работам по трансплантации и адаптации ипотечных институтов в переходных экономиках относятся только работы В. Полтеровича, О. Старкова и Е. Черных [12,13]. Однако за рамками их исследований остаются проблемы институционального содержания ипотеки, в том числе институциональные диспаритеты в ценообразовании на ипотечном рынке [1] и т.п.

Автор выделяет основные проблемы стран с переходной экономикой, к которым можно отнести и Россию, которые сегодня тормозят развитие рынка ипотеки:

низкие доходы населения,  
доходная база граждан на 70% формируется за счёт неформального сектора экономики;

отсутствие на региональном уровне «длинных денег»;

фискальные органы (суд, служба судебных приставов) неэффективно обращают взыскания и реализуют продажу залогов;

банки не рассматривают ипотечное кредитование в качестве приоритетного направления работы с населением вследствие больших трудозатрат и значительных рисков невозврата или досрочного погашения кредитов;

инфраструктура рынка, в том числе институт ипотечных агентов, оценщиков и страховщиков, развита слабо;

высокие комиссионные, государственные пошлины при выдаче ипотечных кредитов и выпуске ипотечных облигаций;

эпизодическая роль государства в развитии ипотечного кредитования.

В экономической литературе в большей степени освещаются вопросы касающиеся системы ипотечного кредитования, под которой понимается «совокупность взаимодействующих элементов и взаимосвязанных отношений, обеспечивающих осуществление кредитования под залог недвижимости». Элементами такой системы являются ипотечные кредитные институты и вспомогательные элементы (инфраструктура), без которых невозможно эффективное ее функционирование.

Связующим звеном, в рамках которого происходит взаимодействие ипотечной системы и субъектов экономической деятельности, является рынок ипотечных кредитов, который делится на первичный и вторичный.

Первичный рынок – это отношения заемщика и банка, а его продуктами являются ипотечные кредиты.

Вторичный рынок – это фондовый рынок ипотечных ценных бумаг.

Таким образом «происходит трансформация персонифицированных прав по кредитным обязательствам и договорам об ипотеке в обезличенные доходные бумаги» [7].

Ипотечные кредитные институты – это основное звено системы, причём в каждой рассматриваемой стране он неоднороден. Автор выделяет три модели ипотечного института:

а). Модель депозитного института, капитал которого формируется за счёт вкладов клиентов. Депозитные институты предоставляют ипотечные ссуды, занимаются их обслуживанием, и они составляют их кредитный портфель инвестора.

б). Модель банка – первичного кредитора, который для выдачи ипотечных кредитов использует только собственный капитал. Он берёт на себя и об-

служивание кредитов.

в). Модель ипотечного банка, который использует для кредитования заёмные средства. Выданные кредиты реинвестируются путём продажи залдных другим инвесторам или ипотечным агентствам на вторичном рынке. Такая модель привлекает инвесторов, в том числе, и в акционерный капитал банков.

Именно модель ипотечного банка предполагает секьюритизацию кредитов. Под секьюритизацией ипотечных кредитов следует понимать превращение ипотечных займов в ценные бумаги. Формируется пул залдных (ценные бумаги вексельного типа), который продаётся либо другому инвестору по договорной стоимости, либо ипотечному агентству за комиссионные. И в том и в другом случае происходит реинвестирование ипотечных кредитов с премией минус или с премией плюс.

В первом случае банк возвращает свои деньги до срока погашения кредитов и получает досрочную, но меньшую прибыль по процентам за выданные кредиты. То есть минимизирует риски за счёт получения меньшей прибыли. Однако он может за эти оборотные средства повторить ипотечную операцию несколько раз в период срока возврата первого кредита и получить больше прибыли за счёт количества проведённых операций (ипотечных сделок).

Во втором случае, продавая пул ипотечному агентству (который имеет договора с несколькими инвесторами), банк получает деньги по стоимости кредитов в пуле и плюс комиссионное вознаграждение. Агентству такая сделка выгодна, так как оно сразу работает с ценной бумагой (пулом залдных), перевыпуская её в ипотечные облигации со сроком погашения или без такового.

Не все типы активов могут быть переведены в ценные бумаги. Под секьюритизацию подпадают только кредитные залдные, обладающие стандартными характеристиками:

а) размеры кредита и его стоимостью;

- б) сроки погашения;
- в) страховыми гарантиями;
- г) использованием получаемых прибылей.

Ипотечные ценные бумаги, обеспеченные активами, позволяют их собственникам получать доход от пула закладных. При эмиссии ипотечных ценных бумаг таким пулом становятся права требования по кредитам, обеспеченных недвижимым имуществом.

В РФ имеют хождение два типа ипотечных ценных бумаг:

- облигации с ипотечным покрытием;
- ипотечные сертификаты участия [10].

Автор, рассматривает фондовый рынок ипотечных ценных бумаг в первую очередь как рынок инвестиций в строительство жилья. Речь идёт уже не о бюджетных средствах, а о рыночной кооперации инвесторов, которых привлекают доходы от ипотечной сферы, а тем самым решаются социальные проблемы обеспечения жильём граждан России.

С позиций институциональной теории содержание ипотечного кредитования может быть раскрыто в различных взаимосвязанных аспектах.

Ипотека может пониматься как экономическая институция, специфичный способ закрепления функций за хозяйствующими субъектами, вступающими в кредитные отношения. Ипотека является экономической формой введения в статус заёмщика на основе долгосрочного контрактного закрепления за субъектами функции выполнения контрактных обязательств, что приводит к усилению институциональной составляющей рациональности их хозяйственного поведения.

Ипотека может быть представлена и как институт, если понимать под ним систему формальных и неформальных норм, регулирующих деятельность и взаимодействие субъектов контрактных отношений по поводу предоставления ипотечного кредита и исполнения принимаемых в этой связи обязательств [3,

4, 5].

Автор обращает внимание на особый институциональный механизм ипотечных контрактов и их принадлежность модели «принципал-агент», связанных асимметрией информации, которой располагают кредитор и заёмщик, спецификой, неопределённостью и рисками их последующего договорного взаимодействия, объяснимой только несовершенством институциональной формы. Ипотечные отношения между принципалом и агентом сопровождаются транзакционными издержками и институциональными рисками.

В действительности взаимодействие между этими основными фигурантами ипотечной транзакции обеспечивается различными агентами, что говорит о многослойности ипотечной операции, обеспеченной одним единственным контрактом.

Для заёмщика институциональные риски – это контрактная возможность предоставленная кредитору пересматривать процентные обязательства заёмщика в сторону увеличения, сообразно с изменением рыночной ситуации или в случае необходимости закладывать макроэкономическими риска в базовые ипотечные контракты уже после их заключения без согласования с заёмщиком.

Для кредиторов главными являются риски невозврата кредита и досрочного погашения кредита. Но при ослаблении рубля банки несут контрактные убытки и ссылаясь на форсмажорные обстоятельства ипотечные контракты могут быть расторгнуты, так как нести убытки банки не готовы.

На этом фоне ипотечные банки в отличии от моделей депозитного (сберегательного) банка (судно-сберегательных касс, строительных кредитных обществ, строительных и накопительных кооперативов) и банков с собственным кредитным портфелем выглядит более стабильно и для заёмщиков и при оценке его баланса финансовым регулятором (ЦБ РФ).

Наконец, ипотека выступает как особого вида контракт между кредитором

---

и заёмщиком, а это уже институт долгосрочных отношений, как баланс интересов.

Основой развития ипотечных институтов, институций и институциональных механизмов является жилищное строительство. Именно с модернизации и технологического переоснащения материальной базы строительного комплекса, стимулирования его перехода на новые технологии должен начинаться процесс институциональных преобразований и в ипотечной сфере. Игнорирование ведущей и определяющей роли институтов строительной сферы в развитии механизма ипотеки может привести к перераспределению бюджетных ресурсов не в пользу реального сектора. Направление их только на развитие сети специализированных ипотечных агентств приведёт к усилению спекулятивных тенденций на рынке недвижимости, извлечению банками и другими инвестиционными институтами ренты в форме необоснованно завышенных кредитных ставок.

Экономические модели должны быть сбалансированными в своем развитии.

По глубокому убеждению автора, при разработке инноваций в области социальной ипотеки следует исходить из допущений, что общество социальной справедливости может существовать только при условии 100% обеспеченности населения данной страны жильем. Этот факт нельзя недооценивать. Сравнение же по данному показателю сегодняшней ситуации в России и в развитых странах не в пользу России. Отсюда следует, что, прежде чем принимать модель развития ипотеки той или иной страны, нужно изучить и сравнить объект кредитования – потенциального заёмщика, например, немецкого или английского с российским. Очевидно, что они имеют разный уровень социального положения, достатка, занятости и доходов от трудовой деятельности.

Отсюда и необходимо разделять социальный характер ипотечных сделок. Одни социальные заёмщики на 100% должны дотироваться государством на

весь период кредитования (если таковые местными администрациями органов власти будут отнесены к категории социально нуждающихся). Другие заёмщики – социально значимые – кредитоваться по льготным процентным ставкам с учётом их становления и развития. Автор настаивает на мнении, что вся ипотека в России социальна по своему характеру и инвестиционным вложениям при том условии, что последние будут окупаться за счёт продажи ипотечных ценных бумаг, а не за счёт неподъёмных процентных и комиссионных нагрузок на заёмщиков.

В среднесрочной перспективе в России будет формироваться многообразие ипотечных институтов подержанных мощной научной базой. Чтобы прижились на российской почве американская и европейская модели ипотеки нужно, чтобы методы и технологии их внедрения были мотивированы и как научно обоснованные новации, и как технологическое совершенствование стратегий коммерциализации инноваций в сфере жилищной ипотеки. По мнению автора, этот процесс сегодня развивается стихийно без учёта научных разработок в этой области, а государственная поддержка носит декларативный характер. Финансовая поддержка государства осуществляется, но в виде компенсаций банкам с собственным кредитным портфелем в целях установления ими приемлемых для заёмщиков ставок по ипотечным кредитам. То есть депозитные и ипотечные кредитные институты государство просто не замечает, а поддерживая банки с государственным участием оно создаёт не равные условия конкуренции. Государственное ипотечное агентство (АИЖК), единственный прогрессивный элемент системы ипотечного кредитования в России, который занимается выкупом закладных и реинвестированием выданных ипотечными банками и их ипотечными агентами кредитов, не может активно реализовывать ипотечные облигации и сертификаты участия, так как инвесторы считают недостаточно выстроенной законодательная база фондового рынка ипотечных ценных бумаг.

---

Объективная реальность заключается в том, что со временем, при наличии истории развития ипотечных институтов в России, Государственная Дума с подачи Правительства устранил этот дисбаланс и рынок ипотечных кредитов стабилизируется.

Вектор на комплексное развитие в России всех форм собственности в купе с развитием всех трёх моделей ипотеки должен привести к коммерциализации данного процесса, но под контролем финансового регулятора ЦБ РФ и законодательного сопровождения.

#### Литература

1. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 21.07.2014).
  2. Закон РФ от 11.11.2003г. № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» с измен. От 29.12.2004 г.
  3. Иншаков, О. В. Место институционализма в экономической науке [Текст] / Д. П. Фролов // Экономист. – 2005. – № 10.
  4. Иншаков, О. В. Институционализм в российской экономической мысли (IX–XXI вв.) В 2-х т. [Текст] / Д. П. Фролов // Волгоград: Изд-во ВолГУ. – 2002.
  5. Иншаков, О. В. Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации [Текст] / О. В. Иншаков // СОЦИС. – 2003. – № 9.
  6. Исеев, Р. Проблемы секьюритизации на современном этапе [Текст] / Р. Исеев // Рынок ценных бумаг. – 2004. – №19. – с.42-43.
  7. Клейнер, Г.Б. Эволюция институциональных систем [Текст] / Г.Б. Клейнер // М.: Наука. – 2004.
  8. Копейкин, А. Американская модель ипотеки [Текст] / Л. Стебеньев, Б. Скоробогатько, И.Пенкина // Рынок ценных бумаг. – 1999. – №8. – с.18-24.
  9. Миронов, В. Рынок ипотечных облигаций [Текст] / А. Попова // Рынок ценных бумаг. – 1998. – №4. –с.33-37.
  10. Петров, В. Проблемы и перспективы обращения ипотечных ценных бумаг на торговых площадках [Текст] / В. Петров // Рынок ценных бумаг. – 2004. – №8. – с. 35-37.
  11. Полтерович, В. М. Проблема трансплантации ипотечных институтов в переходных экономиках: роль стройсберкасс [Текст] / О.Ю. Старков // Препринт # WP/2006/210. – М.: ЦЭМИ РАН. – 2006.
  12. Полтерович, В. М. Строительное общество: ипотечный институт для России [Текст] / О.Ю. Старков, Е.В. Черных // Вопросы экономики. – 2005. – № 1.
  13. Neuson, A. J. Institutional disparities in the pricing of adjustable rate mortgages // Journal of Real Estate finance and Economics. – 1989. – № 2.
  14. Официальный сайт Агентства по ипотечному жилищному кредитованию. [Электронный ресурс]. – www.ahml.ru (дата обращения 28.03.2015).
- 

УДК 33.332.133.22

### Особые экономические зоны в процессе кластеризации

**Е.А. Терентьева**, к.э.н.,

Образовательная автономная некоммерческая организация  
«Институт мировой экономики и финансов» (ОАНО «ИМЭФ»), г. Астрахань,

**Н.В. Василенкова**, к.э.н.,

Астраханский Государственный технический университет (АГТУ), г. Астрахань

*В статье авторы рассматривают экономическую категорию «особые экономические зоны» в рамках кластерного подхода. Исследуют обоснованность применения региональной кластеризации в целях развития региональной экономики на основе эффективного функционирования особых экономических зон.*

Кластер, кластерная структура, региональный кластер, конкурентоспособность, особые экономические зоны.

### Special economic zones in the course of the clustering

**E.A. Terenteva**, candidate of economic Sciences,

Educational non-profit organization «Institute of world economics & finance», Astrakhan,  
**N.V. Vasilenkova**, candidate of Economic Sciences, Astrakhan State Technical University



---

*In article authors consider the economic category «special economic zones» within cluster approach. Investigate validity of application of a regional clustering for development of regional economy on the basis of effective functioning of special economic zones.*

Cluster, cluster structure, regional cluster, competitiveness, special economic zones.

Одним из наиболее перспективным направлением развития национальной экономики на современном этапе можно считать производственную кооперацию, в которой принимают участие как крупные и средние, так и малые предприятия, приводящая в итоге к формированию промышленных и производственных новообразованиям – кластерам.

Важным элементом современных отношений в отечественной экономике выступают создаваемые на определенной территории особые экономические зоны (свободные, специальные). В экономической действительности, в контексте мегахозяйственных связей, особые зоны становятся факторами, способствующими экономическому росту страны, активизируя международный товарообмен, мобилизуя поток инвестирования, углубляя процессы экономического интегрирования.

Цели формирования особых экономических зон (ОЭЗ) варьируются в зависимости от экономического и социального уровня развития стран организаторов, их стратегических планов по развитию национальной экономики и т.д. В этой связи цели и причины возникновения ОЭЗ для каждого государства могут быть разными. Например, для стран с развитой экономикой (Великобритания, США, Франция) целью создания экономических зон является активизация международных взаимодействий, развитие региональной экономики, оживляющей мелкий и средний бизнес, выравнивание экономического дисбаланса территорий. В качестве реализации поставленных целей, предпринимателям предоставляется больше экономических возможностей и свобод, определенные финансовые и налоговые льготы, чем в других регионах страны. Данные программы не были ориентированы на внешнее инвестирование [10].

С похожими целями складываются особые зоны и в некоторых странах с раз-

вивающейся экономикой, однако особое внимание уделяется привлечению иностранных инвестиций, различного рода технологий, подготовке высококвалифицированных специалистов [3].

Кроме представленных причин и целей формирования ОЭЗ можно выделить три основополагающие задачи: во-первых, стимулирование экспорта промышленной продукции; во-вторых, прирост занятости населения; в-третьих, модернизация зон в территории апробирования новых хозяйственных методов.

Учредители экономических зон предполагают их формирование в качестве инструмента открытой экономики государства. Деятельность их направлена на формирования внешнеэкономического партнерства. В особых экономических зонах экономика имеет высокую степень открытости мегаэкономической системы, а таможенный, налоговый, административный и инвестиционный режимы благоприятны для экзогенных и эндогенных инвестиций.

Кроме того, особые экономические зоны рассматривают как интернациональные формирования, которые приобрели глобальный характер, охватившие практически всю мегаэкономическую систему, включая богатые и бедные национальные хозяйства, с помощью которых происходит весьма интенсивная интеграция целых регионов в систему мегаэкономических связей, что в значительной степени способствует развитию экономики отдельных регионов [1].

Так же формирование особых зон свидетельствует о том, что государство не готово целиком открывать национальную экономику для иностранного капитала, применяют дозированный доступ в форме создания специальных зон.

В современной действительности мировая экономика претерпевает ряд изменений связанных с возникновением

конкурентной борьбы между государствами в сфере финансовых и налоговых льгот, предоставляемых с целью привлечения иностранного капитала. Зафиксированные изменения в законодательстве стран, связанные с предложением разного рода льгот, называют «налоговая революция». В представленном процессе важную роль играют непосредственно особые экономические зоны [7] и их можно считать перспективным способом привлечения разнообразных инвестиций, иностранного капитала [8].

Формирование особых экономических зон целесообразно рассматривать в контексте кластерного подхода.

В экономике кластер рассматривают как сформированную на конкретной местности группу компаний, которые находятся в определенной связи и взаимодействуют друг друга, усиливая конкурентные позиции компаний и кластера в целом [10].

В условиях глобализации экономики, преимущества отдельных отраслей и регионов в целом, зависят в большинстве случаев от факторов местного значения. В таких обстоятельствах кластеры выступают драйвером экономического развития страны.

Начиная с 1990-х гг. объектом исследования становятся особые экономические зоны как

феномен кластеризации экономического пространства, преобразуясь в фундаментальную основу экономики различных государств. В настоящее время процесс кластеризации, охватил примерно 50% экономик развитых и развивающихся стран мира. Кластеров мирового значения по праву считают: в США Силиконовую долину, в Великобритании Кембридж, в Германии Мюнхен, Гамбург и Дрезден и т.д. Реализуемая в кластерах корпоративным путем инновационная политика позволяет существенно уменьшить транзакционные издержки [9].

Исследования М. Портера свидетельствуют о том, что конкурентоспособность крупных компаний полностью зависит от их концентрации и заметил, что

наиболее успешные транснациональные организации концентрируются на конкретной территории, как правило, в определенном регионе. Данное утверждение подвергается практике. Действительно, одно предприятие или несколько фирм, становясь конкурентоспособными, положительно влияют на близкое окружение (поставщиков, потребителей и т.д.), а те, в свою очередь, благотворно влияют на дальнейшую конкурентоспособность [10].

Основным преимуществом кластерной структуры является то, что все участники взаимодействия (государство, регион, корпорации, средний и малый бизнес) находятся в партнерских, а не подчиненных отношениях и при этом получают дополнительный эффект [12].

Формирование конкурентоспособных кластеров способствует: 1) региональному развитию на месте их дислокации; 2) углублению межрегиональной интеграции; 3) созданию производств и объектов инфраструктуры, содействующих развитию кластера [2].

Колесникова Ю. Ф. предлагает рассматривать экономический кластер особых экономических зон в рамках объективно-ориентированного подхода.

В соответствии с ним [6], кластер особых экономических зон может пониматься как объект, наделенный некоторой долей субъективности, который обладает способностью к манипуляции разнообразными объектами, принимать решение об их создании или упразднении, кроме этого эффективно взаимодействуют с аналогичными объектами.

Краткий обзор основных особенностей кластера ОЭЗ включает такие свойства, как:

- 1) динамичность, организованность в осуществлении деятельности;
- 2) относительная свобода от влияния факторов окружающей среды;
- 3) коммуникативность, проявляющаяся в потребности решения конкретных задач;
- 4) целевая направленность, характеризующаяся личной мотивацией или специализированных характеристик [6].

Применение государством особых экономических зон способствует решению экономических и социальных задач, таких как:

- создание и последующее развитие инфраструктуры предпринимательства, и оказание специализированных услуг в малоразвитых сферах;

- развитие региональной экономики по средствам стимулирования и привлечения ее отдельных субъектов-инвесторов в регион;

- трудоустройство населения.

ОЭЗ в современных экономических условиях, функционируют на принципах государственно-частного партнерства [4], так как деятельность в этих зонах подразумевает совместное вложение финансов государственного сектора и частного сектора отечественной экономики и разделение полномочий (например, государство осуществляет контроль над строительством инфраструктуры, а частный партнер – за коммерческими объектами).

В Российской Федерации для привлечения частных инвестиций в экономику, а также для активного участия предприятий в инновационной деятельности, что в целом улучшит инвестиционный климат.

На определенных территориях путем проведения конкурса, были установлены особые экономические зоны. Территориальное закрепление особых зон нашло свое отражение в Федеральном законе «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» № 116 2005 года. В соответствии с указанным законом под категорией ОЭЗ понимается часть территории Российской Федерации, определяемая Правительством Российской Федерации, на которой осуществляется особый режим предпринимательской деятельности.

Целям создания ОЭЗ считают:

- создание условий для развития и

эффективного функционирования высокотехнологичных отраслей;

- развитие производства новой продукции;

- усовершенствование транспортной инфраструктуры;

- развитие сферы туризма и санитартно-курортного лечения.

Основной идеей формирования ОЭЗ является сосредоточение точек роста на конкретных, выбранных государством территориях путем привлечения инвестиций на льготных основаниях. Предприятиям частного сектора, являющихся инвесторами, на основе Федерального закона устанавливается особый налоговый режим, т. е. либо полностью освобождаются от уплаты налогов на имущество и земельного налога на период от 5 до 10 лет, в зависимости от типа зоны, либо налоговая ставка понижается. Кроме того, импортное оборудование и их запасные части освобождаются от уплаты таможенных пошлин на то время, пока резиденты функционируют на территории особой зоны. За счет средств федерального регионального и муниципального бюджета осуществляется оплата инженерной инфраструктуры (водо-, газо-, энергоснабжения, коммуникаций, очистка сточных вод и т.д.).

Таким образом, особые экономические зоны признаны перспективным институтом развития отраслей народного хозяйства и национальной экономики в целом. Применение данного института предполагает повысить экономический интерес резидентов и привлечь дополнительные инвестиции в промышленные отрасли. Однако следует отметить, что при создании ОЭЗ необходимо учесть степень риска, а также решить проблемы, связанные в Российской Федерации со становлением системы экономических институтов развития.

#### *Литература*

1. Березенков, В. В., Гайдук, В. И., Михайлушкин, П. В. Коммерческая деятельность: учеб. Пособие [Текст] / В. В. Березенков, В. И. Гайдук, П. В. Михайлушкин // Краснодар. – 2010. – С. 256.
2. Василенкова, Н. В. Понятие кластера и факторы его формирования [Текст] / Н. В. Василенкова // Наука и современность. – 2010. – №1-3. – С. 90-94.

- 
3. Василенкова, Н. В. Совершенствование системы подготовки высококвалифицированных рабочих кадров для судостроительной области Астраханской области [Текст] / Н. В. Василенкова // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. – 2010. – Т.16. – №4. – С.345-348.
  4. Василенкова, Н. В. Государственно-частное партнерство как форма экономических отношений [Текст] / Н. В. Василенкова // Экономика. Инновации. Управление качеством. – 2014. – №4(9). – С.147.
  5. Долгоаршинных, Ю. Ф. Метод выбора оптимального множества банковских продуктов в условиях неопределенности и конкурентной борьбы [Текст] / Ю. Ф. Долгоаршинных, А. В. Яковлев // Перспективы науки. – Тамбов: ТМБпринт. – 2013. – №3 (24).
  6. Колесникова, Ю. Ф. «Элемент» модифицированного индустриального экономического кластера «особых экономических зон» [Текст] / Ю. Ф. Колесникова // Наука и бизнес: пути развития. – 2014. – №5 (35) – С. 161-163.
  7. Краснолуцкая, Н. Т. Особая экономическая зона [Текст] / Н. Т. Краснолуцкая // М.: Благовест-В. – 2007. – С. 137.
  8. Михайлушкин, П. В., Баранников, А. А. Создание особых экономических зон – перспективное направление государственного стимулирования экономики России [Текст] / П. В. Михайлушкин, А. А. Баранников // Научный журнал КубГАУ. – № 90(06). – 2013г. – С. 1-22. С.2.
  9. Николаева, А. Б., Башмакова, Е. П. Влияние особых экономических зон на процесс кластеризации [Текст] / А. Б. Николаева, Е. П. Башмакова // Север и рынок: формирование экономического порядка. – 2009. – Т. 3. – №24. – С. 169-173.
  10. Портер, М. Международная конкуренция [Текст] / М. Портер // Экономика. – М.: 1993. – 348 с.
  11. Рыбаков, С. А. Особые экономические зоны в России. Налоговые льготы и преимущества [Текст] / С. А. Рыбаков // М.: Грант. – 2006. – С. 165.
  12. Цихан, Т. Кластерная теория экономического развития [Текст] / Т. Цихан // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – №5.
- 

УДК 338.436

## **Проблемы и перспективы формирования Евразийского экономического союза**

**Е.Г. Ягупа**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии»,  
**С.К. Ашванян**, доктор экономических наук, профессор кафедры  
«Экономика и управление на предприятии»,  
Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования  
«Кемеровский государственный сельскохозяйственный институт»  
(ФГОУ ВПО «Кемеровский ГСХИ»)

*Статья посвящена анализу эволюции интеграционного сотрудничества на постсоветском пространстве от образования содружества независимых государств (СНГ) до формирования Евразийского экономического Союза (ЕАЭС). Авторы показывают сложность и противоречивость движения стран по пути интеграции и раскрывают как объективные основы этого процесса, так и необходимость политической воли на высшем уровне.*

Интеграция, глобализация, таможенный союз.

## **Problems and prospects of formation Eurasian Economic Union**

**E.G. Yagupa**, PhD, associate professor of Department «Economics and Management»,  
**S.K. Ashvanyan**, Doctor of Economics, Professor, Department «Economics and Management»,  
Federal State Educational Institution of Higher Professional Education «Kemerovo State Agricultural Institute» (KSAI),  
Kemerovo

*The article analyzes the evolution of cooperation of the post-soviet states from the Commonwealth of Independent States (CIS) to the Eurasian Economic Union (EEU). The authors show the complexity and inconsistency of the movement towards integration and reveal both the objective basis of this process and the need for political will at the highest level.*

Современный мир движется по пути глобализации. На этом пути возникают многочисленные проблемы экономического, политического и социального характера, что позволяет говорить о вызовах глобализации. Неизбежно возникает необходимость поиска способов разрешения назревших противоречий. В настоящее время одним из важнейших направлений укрепления регионального сотрудничества и одновременно инструментом смягчения негативных последствий глобализации выступает межгосударственная экономическая интеграция.

После распада СССР все страны постсоветского пространства, и Россия в том числе, испытали на себе действие механизма глобальной конкуренции, с одной стороны, и влияние ведущих игроков на политической карте мира, с другой. Оба эти фактора усилили и без того тяжелые последствия трансформационных преобразований внутри стран, следовавших по пути становления экономики рыночного типа. Более чем двадцатилетняя история постсоветского периода доказала, что ситуация в мире не стала менее напряженной. Поэтому государствам бывшего СССР нужно постоянно держать руку на пульсе времени и использовать все возможные способы для того, чтобы не только удерживаться на плаву, но и дать отпор неблагоприятным воздействиям извне.

В этих условиях не случайно был выбран путь сначала на восстановление, а впоследствии и укрепление интеграционных связей между странами постсоветского пространства. Первым объединением стран стало Содружество Независимых Государств (СНГ), которое было образовано 8 декабря 1991 года. Однако в СНГ с самого начала наметился определенный разрыв между реальной практикой и завышенными ожиданиями в отношении провозглашенных целей и задач. В учредительных документах СНГ не были определены полномочия между этим образованием и отдельными республиками, поэтому Содружество стало восприниматься не как общая структура с обязательствами по

совместным политическим и экономическим действиям, а как форма добровольного сотрудничества, где отсутствует система ответственности за выполнение принятых обязательств.

В условиях накопления многочисленных проблем в рамках СНГ и возникновения центробежных тенденций возникает идея о равноуровневой интеграции, которая на практике воплотилась в учреждении в 2000 году Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) в составе Белоруссии, Казахстана, Кыргызстана, России и Таджикистана. На ЕврАзЭС приходилось около 65% населения СНГ, более 80% совокупного ВВП Содружества, 70% объема промышленного производства и внешнеторгового оборота, более 75% всего объема грузовых перевозок в СНГ. За годы функционирования ЕврАзЭС были созданы такие наднациональные органы, как Евразийский банк развития, Антикризисный фонд, Центр высоких технологий, Суд Ев АзЭС.

Белоруссия, Казахстан и Россия в 2010г. провозгласили создание Таможенного союза (ТС). Его отличие от Зоны свободной торговли заключается в том, что Таможенный союз предусматривал единую таможенно-тарифную и торговую политику в отношении стран, не входящих в ТС. Формирование Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана привело к введению Таможенного кодекса трех стран. По опыту Евросоюза был образован специальный орган – Комиссия Таможенного союза с широкими полномочиями, в том числе по принятию решений в области пошлин, конкурентной политики, технических регламентов и субсидий. С первого июля 2011 года был полностью снят таможенный, транспортный, санитарный, ветеринарный и фитосанитарный контроль с границ государств-членов ТС и осуществлен перенос таможенной границы в рамках ТС на внешний контур.

Становление Таможенного союза, определяющего свободу движения товаров, стало первым шагом к формированию Единого экономического пространства

(ЕЭП). ЕЭП наряду со свободой перемещения товаров предусматривало свободу движения через границы государств услуг, капитала и рабочей силы. ЕЭП в составе трех стран начало свою работу 1 января 2012г. с того, что тогда исчезли не только таможенные границы между странами, но и стали применяться единые принципы для работы бизнеса. В 2012г. все национальные технические регламенты были заменены союзными, а, следовательно, товары стали перемещаться свободно между странами без ущерба качеству и безопасности. Создание ЕЭП создало условия для развития более тесной интеграции, сближению экономик государств-участников в целях ускорения социально-экономического прогресса и роста благосостояния народов стран-участниц.

На саммите в Минске в октябре 2014г. был подписан договор о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Он начнет функционировать с 1 января 2015 г., когда ЕврАзЭС прекратит свое существование. ЕАЭС охватит территорию четырех государств, ибо к трем членам ТС присоединилась Армения. Данная страна, можно сказать, вскопала на подножку уходящего поезда, за короткий период, сумев скоординировать все решения с другими членами организации (положения, стандарты и технические характеристики).

Формирование ЕАЭС будет основываться на введении в жизнь ряда соглашений: о согласованной макроэкономической политике; о единых принципах и правилах регулирования деятельности субъектов естественных монополий; об обеспечении доступа к услугам естественных монополий в сфере электроэнергетики, транспортировки газа по газотранспортным системам, железнодорожного транспорта, включая основы тарифной политики; о единых принципах и правилах конкуренции; предоставления промышленных субсидий и государственной поддержки сельского хозяйства; о государственных (муниципальных) закупках; технического регулирования и регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности.

Принятый в Минске документ предусматривает в течение десятилетнего периода создание нового интеграционного объединения с общим регулированием экономики. В документе предусмотрен постепенный отказ от защитных мер и организация общих рынков, в том числе в самых зарегулированных отраслях (в фармацевтике – к 2016 году, в распределении электроэнергии – к 2019 году, по финансовым услугам, включая создание единого финансового регулятора, и в области газа, нефти и нефтепродуктов – к 2025 году). Предполагается, что «мегарегулятор» будет находиться в Алма-Ате. Он позволит контролировать проведение единой макроэкономической и антимонопольной политики [1].

Если обратиться к постулатам экономической теории, то интеграция должна явиться фактором снижения экономических издержек, фактором экономического роста и увеличения благосостояния народов всех странах, входящих в интеграционное объединение. Межгосударственная интеграция предполагает согласование многих позиций. Причем, чем выше уровень интеграции, тем больше потеря суверенитета и тем больше тех полномочий, которые делегируются от национальных государственных структур в направлении наднациональных органов. А, следовательно, нужна политическая воля и готовность поступиться личными амбициями чиновников с целью достижения общих интересов участвующих в интеграции сторон.

Выход на более высокую ступень интеграции должен быть подготовлен и обоснован с различных сторон (экономической, организационной, политической и социальной). Нельзя допустить так называемого «забегания вперед», так как это может породить неприятие этого процесса со стороны широких слоев населения в результате непонимания сути предстоящих преобразований, а также при возможном появлении негативных последствий социально-экономического характера. Имеется ввиду замещение рабочих мест иностранцами, снижение уровня оплаты труда в

результате более острой конкуренции на рынке труда, сдерживание экономического роста из-за невозможности использования механизма воздействия на валютный курс при введении единой валюты и др.

Несомненно, любое интеграционное объединение, предполагает формирование наднациональных органов. Именно это явилось проблемой при формировании прежних объединений на постсоветском пространстве и может стать камнем преткновения для ЕАЭС, ибо саммит в Минске показал, что ни Казахстан, ни Белоруссия не готовы сделать новый шаг в этом направлении. Не случайно, когда возник вопрос о создании Евразийского парламента, то решение было заблокировано вышеуказанными странами. Но они прощали экономические выгоды от создания ЕАЭС и уступки со стороны России.

А именно, бюджет России лишается \$2,5 млрд. в результате отмены экспортных таможенных пошлин. Между тем, Белоруссия получит дополнительные поступления в свой бюджет примерно на отмеченную сумму. Из-за налогового маневра в нефтяной отрасли РФ может произойти практически двукратное увеличение НДС, что удорожает российскую нефть. Беспшлинная поставка этой нефти на белорусские НПЗ обусловит потери бюджета этой страны, поэтому Россия согласилась на компенсацию. К тому же Белоруссия получает кредит от России в размере более \$2 млрд. В начале 2014г. ей уже был предоставлен правительственный кредит в сумме \$450 млн., а в конце сентября был одобрен пятнадцатилетний кредит на \$1,55 млрд. со льготным пятилетним периодом. Кроме того российское правительство приняло решение о выделении государственного экспортного кредита на строительство атомной электростанции на сумму до \$10 млрд. В целом, по экспертным оценкам, Россия ежегодно вливает в белорусскую экономику около \$10 млрд., что составляет до 15% ВВП Белоруссии [2].

Казахстан также получает преимущества от создания ЕАЭС. За 2013 год товарооборот между Россией и Казахста-

ном достиг максимума (\$28,5 млрд.) и увеличился более чем на 14%. У России и Казахстана имеется самая протяженная сухопутная граница в мире. У 76 из 85 российских регионов есть экономические связи с 14 казахстанскими [3]. Через территорию России идет основной поток поставок казахстанской нефти на внешние рынки. При создании ЕАЭС Казахстан получает равный доступ с Россией к российским транзитным газо- и нефтепроводам. Россией и Казахстаном был запущен проект «Евразия» по геологоразведке Прикаспийской впадины для обнаружения залежей углеводородов на глубине до 10 км. Проект рассчитан на 5 лет и оценивается приблизительно в \$500 млн. Для реализации проекта предполагается создание консорциума. По словам вице-министра энергетики Казахстана У. Карабалина в районе Прикаспийской впадины сосредоточено около 80% ресурсов углеводородов Казахстана. При этом 30% впадины является территорией РФ [4].

Для новых участников также является выгодным вступление в ЕАЭС. Эта выгода заключается в доступе к новым рынкам, в низких ценах на газ, в возможности прямой бюджетной поддержки от России и благоприятного режима для трудовой миграции.

Для Армении страны альянса представляют значительный интерес, прежде всего как рынок сбыта продукции. По подсчетам экспертов Комитета гражданских инициатив, вхождение Армении в ЕАЭС может дать дополнительный рост ВВП до 4-5% уже в первые три года. Прогноз строится на основе учета снижения пошлин на российские товары и снижения цен на поставки энергоресурсов, возможной отмены пошлин на алмазное сырье и притока инвестиций. Указанные льготы могут обеспечить развитие промышленности, увеличение экспортных возможностей и, соответственно, улучшение торгового и платежного баланса страны. К примеру, строительство новой АЭС определит минимизацию зависимости от импорта энергоносителей. Предусмотрен пакет соглашений по промышленной кооперации,

строительство иранского газопровода, открытие «Наирита» и ряда других стратегических объектов промышленного сектора. В целом вступление Армении в ЕАЭС может позволить ей решить следующие задачи: экономического развития и роста благосостояния населения за счет расширения экономического сотрудничества с потенциальными партнерами (проекты промышленной интеграции и урегулирования миграционных потоков), инвестиционной привлекательности республики для партнеров по интеграции, снижения внешней финансовой зависимости, преодоления транспортной изоляции республики.

ЕАЭС открыт для других стран. Уже сейчас предполагается, что Кыргызстан станет следующим членом организации. При вступлении в ЕАЭС Киргизии возможный рост её ВВП предусмотрен в размере 2,5 % в год. Главным образом связан с установлением свободной миграции трудовых ресурсов и с ростом их переводов на родину. Уже сегодня на трансферты из-за рубежа, в основном из России, приходится примерно 30% ВВП страны [1]. Вышеуказанные обстоятельства дали основание говорить о том, что Россия «предстает спонсором постсоветского интеграционного проекта».

В современных условиях, когда санкции, введенные западными странами в отношении России, грозят сдерживанием экономического роста и повышением уровня инфляции в стране, укрепление интеграционного сотрудничества на постсоветском пространстве может стать своеобразным нашим ответом Чемберлену на эти санкции. Встав на путь интеграционного сотрудничества, России важно учесть

опыт Евросоюза и не повторить его ошибки. Как известно, на определенном этапе функционирования ЕС в него вошли страны, находящиеся на более низком уровне социально-экономического развития. Эти государства зачастую стремились поправить ситуацию за счет помощи от более сильных и стабильных стран.

Одним из спорных вопросов является финансирование ЕАЭС. Сейчас формула долевых взносов соответствует формуле распределения импортных пошлин (88% приходится на Россию, 4,7% – на Белоруссию, 7,3% – на Казахстан). Однако с учетом вступления в ЕАЭС Армении, а также предполагаемого присоединения Кыргызстана финансирование может быть пересмотрено с учетом величины ВВП.

Формирование ЕАЭС и единого финансового пространства не должно позволить использовать мошеннические схемы для вывода капитала из России за рубеж. Как известно, в рамках ТС в 2012 году через Казахстан в результате фиктивных поставок ушло из России \$10 млрд., через Белоруссию – \$15 млрд., что составило почти половину оттока капитала из России за указанный год [5].

Завершение формирования правовой базы ЕАЭС является этапным событием в интеграционном процессе на постсоветском пространстве, но сейчас наступает, возможно, самое трудное – это реализация на практике задуманного на высшем уровне. Если определенные нормы прописываются в договорах, то важно обеспечить их выполнение, чтобы не поставить под угрозу существование всего объединения. В противном случае не избежать многочисленных проблем.

#### *Литература*

1. Абулхатин, М. Лицензии российских банков станут международными [Текст] / М. Абулхатин // Известия. – 14.10.2014.
2. Башкатова, А. Минск выставляет новые требования Москве [Текст] / А. Башкатова // Reuters. – 13.10.2014.
3. Едовина, Т., Хамраев, В. Договор о создании ЕАЭС стал действующим законом РФ [Текст] / Т. Едовина, В. Хамраев // Коммерсантъ. – 06.10.2014.
4. Латухина, К. Ключ к Евразии [Текст] / К. Латухина // Российская газета. – 01.10.2014; Россия и Казахстан укрепляют дружбу ресурсами. – Известия. – 30.09.2014.
5. Панфилова, В. Путин и Назарбаев запустили новую «Евразию» [Текст] / В. Панфилова // Независимая газета. – 01.10.2014.



УДК 65.01

## Разработка стратегий диверсифицированных организаций

**В.Т. Гришина**, кандидат экономических наук, доцент кафедры управления,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области

«Финансово–технологическая академия», город Королев, Московская область,

**О.Г. Бондаренко**, доцент кафедры коммерции и логистики,

УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель

*В статье представлена технология разработки стратегий организаций, диверсифицированных по видам деятельности, включающая методики реализации комплексного анализа их внешней и внутренней среды, а также авторскую матрицу оценки конкурентоспособности диверсифицированных организаций и выбора их маркетинговых стратегий.*

Стратегия, диверсифицированная организация, маркетинговая среда, технология, методика, матрица.

## Development of strategy of the diversified organizations

**V.T. Grishina**, Ph.D., assistant professor of the Department Management,  
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region,

**O.G. Bondarenko**, associate professor of commerce and logistics,  
of «Belarusian Trade and Economic University of Consumer Cooperation», Gomel

*The technology of development of strategy of the organizations, diversified on kinds of activity, including techniques of implementation of the complex analysis of their external and internal environment, and also an author's matrix of an assessment of competitiveness of the diversified organizations and a choice of their marketing strategy is presented in article.*

Strategy, diversified organization, marketing environment, technology, technique, matrix.

Вопросы разработки механизмов управления субъектами хозяйствования, ориентированных на адаптацию их возможностей к конкретным условиям рынка, не утрачивают своей актуальности. В научной литературе предпочтение отдается методическим подходам к эффективному управлению предприятиями-товаропроизводителями, организациями торговли. В меньшей степени данный аспект изучен применительно к организациям, деятельность которых диверсифицирована. К таким организациям, например, относятся организации потребительской кооперации, занимающиеся производством, торговлей, общественным питанием, заготовительной деятельностью и др.

Управление маркетинговой деятельностью диверсифицированных организаций является неоднозначным и непростым процессом, что во многом обусловлено постоянными изменениями рыночной среды. Как подтверждает опыт зарубежных стран с развитыми рыночными отноше-

ниями, индикатором таких изменений является стратегическое управление. Оно позволяет оперативно их учитывать в деятельности организаций.

Теоретические аспекты формирования маркетинговой стратегии организации изложены в работах таких авторов, как С. И. Барановский, А. П. Дурович, Д. Дэй, А. И. Ильин, Г. Я. Кожекин, М. М. Коллонтай, Ф. Котлер, В. Н. Кривцов, Т. Н. Парамонова, Р. С. Седегов, Б. Д. Семенов, А. В. Соболев, В. Я. Стариков, Р. А. Фатхутдинов, Дж. Эткинсон и др.

Вопросы разработки маркетинговых стратегий торговых организаций представлены в работах С. В. Близнюк, Л. М. Гурч и других авторов, производственных организаций – в трудах В. Б. Звягинцева, П. Любецкого, С. Муромцева, Л. Усенко, В. В. Шафранова и др.

Знание этапов процесса разработки маркетинговых стратегий

организаций, инструментария их осуществления, содержания нормативных правовых актов в области стратегического маркетингового планирования не может заменить методики разработки маркетинговой стратегии конкретной организации, учитывающей специфику ее деятельности и маркетинговой среды, тем более, когда речь идет об организации, деятельность которой диверсифицирована.

Обобщение имеющихся в специальной литературе подходов к разработке *стратегии организации* (И. Ансофф, И. А. Бланк, А. А. Быков, О. С. Виханский, Е. И. Велесько, Т. И. Головачук, Е. П. Голубков, В. И. Гончаров, О. В. Горбановская, В. Д. Грибов, З. Дражек, У. Кинг, Д. Клиланд, Л. А. Кукурудза, Л. О. Лигоненко, С. И. Олейник, А. И. Панов, А. В. Соболев, Н. Н. Ушакова, Д. Хан и др.) [6, с. 24; 7, с. 39–41; 8, с. 555], *маркетинговой стратегии организации* (С. И. Барановский, А. П. Дурович, Д. Дэй, А. И. Ильин, Г. Я. Кожекин, М. М. Коллонтай, Ф. Котлер, В. Н. Кривцов, В. А. Михарева, Т. Н. Парамонова, Р. С. Седегов, Б. Д. Семенов, А. В. Соболев, В. Я. Стариков, Р. А. Фатхутдинов, Дж. Эткинсон и др.) [1; 2; 13, с. 576–577; 14; 18; 20], *маркетинговой стратегии торговой организации* (С. В. Близнюк, Л. М. Гурч и др.) [12, с. 163–164], *маркетинговой стратегии производственной организации* (В. Б. Звягинцев, П. Любецкий, С. Муромцев, Л. Усенко, В. В. Шафранов и др.) позволило выделить и систематизировать основные элементы процесса разработки и выбора маркетинговой стратегии организации (табл. 1) [4].

Группировка методов формирования маркетинговой стратегии организации по этапам ее разработки (табл. 1) позволяет говорить о сложности формализации начальных этапов разработки маркетинговой стратегии и необходимости использования методов коллективной работы. Несмотря на многообразие существующих методов, следует признать тот факт, что *отсутствует динамическая модель,*

позволяющая учитывать постоянные изменения внешней и внутренней среды организации.

Американские исследователи А. Томпсон и А. Стрикланд предложили примерный перечень характеристик, положительное заключение по которым позволяет составить список сильных и слабых сторон организации, а также угроз и возможностей для нее, заключенных во внешней среде. Среди возможностей исследователи предложили рассматривать такие, как выход на новые рынки или сегменты рынка, расширение производства, увеличение разнообразия ассортимента, вертикальная интеграция, возможность перейти в группу с лучшей стратегией, самодовольство среди конкурирующих фирм, ускорение роста рынка. Как угрозы для деятельности организации этими же авторами рассматриваются возможность появления новых конкурентов, рост продаж товаров-заменителей, замедление роста рынка, неблагоприятная политика правительства, затухание деловой активности, возрастание силы со стороны покупателей и поставщиков, изменение потребностей и вкусов покупателей, неблагоприятные демографические изменения и др.

По мнению Ф. Котлера, внешняя среда состоит из шести основных факторов: демографических, экономических, природных, научно-технических, политических и факторов культурной среды [13, с. 153].

Факторы внешней среды чаще всего классифицируют по следующим группам:

- **экономические факторы**, связанные с оборотом денег, товаров, информации и энергии;
- **политические факторы**, которые влияют на политические взгляды, разделяют людей на отдельные политические группы, находят выражение в деятельности и принятии решений местными органами власти и правительства;

- **социально-демографические факторы**, которые влияют на уровень и продолжительность жизни людей, а также формируют их ценностную ориентацию;

- **технологические факторы**, связанные с развитием техники, оборудования, инструментов, процессов обработки и изготовления продуктов, материалов и технологий;

- **факторы конкуренции**, отражающие будущие и текущие действия конкурентов, изменения в долях рынков, концентрации конкурентов;

- **географические факторы**, связанные с размещением, топографией местности, климатом и натуральными ресурсами (в частности, полезными ископаемыми).

**Таблица 1 – Этапы и соответствующие им методы разработки маркетинговой стратегии организации**

Этапы	Методы, инструменты
<b>1. Оценка положения организации на рынке</b>	
1.1 Оценка внешней среды организации	Матрица возможностей Матрица угроз Составление профиля среды Анализ «поля сил» SWOT-анализ Стратегические зоны Контактные аудитории Котлера Концепция движущих сил Пять конкурентных сил Портера Ключевые факторы успеха Метод 5x5 А. Х. Мескома Анкетный Модель GETS (Government (правительство), Economy (экономика), Technology (технология), Society (общество)) Матрица «Вероятность усиления фактора – воздействие фактора на организацию» Дж. Х. Вилсона и др.
1.2. Оценка внутренней среды организации	Составление профиля среды Матрица профиля стратегических преимуществ График Портера «Рентабельность – доля рынка» Матрица «Вероятность усиления фактора – воздействие фактора на организацию» Дж. Х. Вилсона Анкетный Модель Мак-Кинси «7с» и др.
○ Обобщающий анализ маркетинговой среды организации	SWOT-анализ Матрица Ансоффа «Продукт – рынок» Матрица БКГ Матрица ДЭМК Матрица «Покупатель – продавец» Метод анализа иерархий Метод разниц Анкетный Метод рангов и др.
○ Оценка действующей маркетинговой стратегии организации	Схема уяснения текущей стратегии, предложенная Томпсоном и Стрикландом (оценка пяти внутренних и внешних факторов). Анализ разрыва (цель – результат). Метод балльных оценок и др.

2. Определение или пересмотр миссии и стратегических целей организации	Программа «Галактика» (информационная система руководителя) «Дерево целей» «Мозговая атака» «Ориентация группы» «Альтернативные сценарии будущего» Метод «Дельфы» и др.
<b>3. Собственно процесс разработки и выбора маркетинговой стратегии (или корректировка действующей)</b>	
3.1. Определение общей маркетинговой стратегии развития организации	Профиль стратегических преимуществ SPACE Матрица принятия решений Метод анализа иерархий и др.
3.2. Выбор альтернативной маркетинговой стратегии развития организации либо их комбинации в рамках общего направления ее развития	Матрица «Цели-возможности» (анализ разрыва) Матрица БКГ Модель GE/McKinsey Модель Shell/DPM Модель Hofer/Schendel Матрица ADL/LC Методика Германчук А. М. Матрица Ансоффа «Мозговой штурм» Проблемно-деловая игра Изменение системы управления Матрица «Структура пространства стратегических позиций» Приложение «Эксперт» Матрица «Способы поведения компании в стратегическом пространстве» Матрица Томпсона и Стрикланда Метод анализа иерархий и др.
3.3. Разработка конкурентной стратегии организации	Экспертные методы Сетевые модели и схоластические графы Методика Германчук А. М. «Мозговой штурм» и др.

Другой подход к перечню компонентов внешней среды принадлежит О. С. Виханскому, который добавляет к вышеупомянутым факторам правовые и международные [7, с. 45–48].

Факторы внешней среды имеют определенную связь между собой, которая заключается в уровне силы, с которой изменение одного фактора оказывает влияние на другие составляющие.

Влияние факторов внешней среды на совокупный объем деятельности (выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг) рассмотрено на примере организаций потребительской кооперации Республики Беларусь (деятельность диверсифицирована) с использованием корреляционного анализа, проведенного на базе программного продукта Microsoft Excel 2003. Рассчитан

коэффициент корреляции Пирсона. На деятельность кооперативных организаций влияют нижеприведенные факторы [15, 17, 19]:

- **экономические:**

среднегодовая численность населения, занятого в экономике; денежные доходы в расчете на душу населения; номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников; численность безработных; объем выпуска продукции промышленности; объем производства потребительских товаров, продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий; валовой сбор картофеля, овощей; объем платных услуг населению; совокупный объем деятельности организаций потребительской кооперации;

- **социально-демографические:** численность населения; число жителей на 1 км<sup>2</sup>; ввод в действие общей площади жилых домов, в том числе в сельских населенных пунктах;

- **конкуренции:** розничный товарооборот Республики Беларусь (без розничного товарооборота потребительской кооперации); число объектов розничной торговой сети (без числа объектов розничной торговой сети потребительской кооперации); число объектов общественного питания;

- **географические:** размер территории; количество городов, сельских населенных пунктов по областям.

Наиболее сильное влияние из выше перечисленных 20 факторов внешней среды на деятельность организаций потребительской кооперации оказывают следующие факторы: количество городов, численность населения, среднегодовая численность населения, занятого в экономике, а также фактор конкуренции. Для этих факторов коэффициент корреляции больше 0,7, причем все коэффициенты значимы, так как наблюдаемые значения *t*-статистики (*t*-критерий Стьюдента) больше критического значения, равного 2,78 (табл. 2).

В результате анализа внешней среды организаций потребительской кооперации Республики Беларусь выявлены внешние факторы, которые являются потенциальными носителями угроз для них, и список факторов макроокружения, изменения в которых могут нести дополнительные возможности для организаций. Под возможностями мы понимаем положительные изменения внешней среды, которые могут привести к увеличению совокупного объема деятельности организаций потребительской кооперации.

По результатам оценки влияния факторов внешней среды на совокупный объем деятельности кооперативных организаций Республики Беларусь для обобщающей оценки их развития предлагаются индексы по среднегодовым показателям внешней среды:

**1. Обобщающий индекс влияния территориального, экономического и социально-демографического факторов (Итэсд), исчисляемый по формуле**

$$Итэсд = \sqrt[3]{Иг \times Ичн \times Инзэ} \quad (1)$$

где *Иг* – среднегодовые индексы изменения количества городов по областям Республики Беларусь;

*Ичн* – среднегодовые индексы изменения численности населения по областям Республики Беларусь;

Таблица 2 – Результаты корреляционного анализа совокупного объема деятельности кооперативных организаций Республики Беларусь и факторов внешней среды (2013 г.)

Показатели	Коэффициент корреляции	Наблюдаемое значение <i>t</i> -статистики
Совокупный объем деятельности, млрд р.	1,00	–
<i>Территориальный фактор</i>		
Количество городов	0,99	13,44
<i>Социально-демографические факторы</i>		
Численность населения, тыс. чел.	0,86	3,41
Среднегодовая численность населения, занятого в экономике, тыс. чел.	0,87	3,45
<i>Факторы конкуренции</i>		
Розничный товарооборот Республики Беларусь (без розничного товарооборота потребительской кооперации), млрд р.	0,91	4,29

Число объектов розничной торговой сети Республики Беларусь (без числа объектов розничной торговой сети потребительской кооперации), ед.	0,96	7,06
---	------	------

*Инэз* – среднегодовые индексы изменения среднегодовой численности населения, занятого в экономике по областям Республики Беларусь.

Если  $Итэсд \geq 1$ , то факторы могут привести к сохранению или росту возможностей кооперативной организации, а также конкурентов, связанных с внешней средой.

Если  $Итэсд < 1$ , то факторы могут привести к росту угроз для кооперативной организации, а также конкурентов, связанных с внешней средой.

**2. Обобщающие индексы развития организаций-конкурентов (*Иок*) и организаций потребительской кооперации (*Иокпк*), рассчитываемые по следующему формулам:**

$$Иок = \sqrt[3]{Иртбокпк \times Иортсбпк} \quad (2)$$

где *Иртбокпк* – среднегодовые индексы изменения розничного товарооборота Республики Беларусь без оборота организаций потребительской кооперации по областям Республики Беларусь в сопоставимых ценах;

*Иортсбпк* – среднегодовые индексы изменения числа объектов розничной торговой сети Республики Беларусь без числа объектов розничной торговой сети потребительской кооперации по областям;

$$Иокпк = \sqrt[3]{Иртпк \times Иортспк} \quad (3)$$

где *Иртпк* – среднегодовые индексы изменения розничного товарооборота организаций потребительской кооперации Республики Беларусь по областям в сопоставимых ценах;

*Иортспк* – среднегодовые индексы изменения числа объектов розничной торговой сети потребительской кооперации Республики Беларусь по областям.

Если  $Иок \geq Иокпк$ , то индекс развития организаций-конкурентов выше или равен индексу развития организаций потребительской кооперации, что указывает на рост угроз для организации потребительской кооперации, связанных с фактором конкуренции.

Если  $Иок < Иокпк$ , то индекс развития организаций-конкурентов ниже индекса развития организаций потребительской кооперации, что свидетельствует о росте конкурентоспособности организаций потребительской кооперации.

Результаты расчета обобщающих индексов по среднегодовым показателям внешней среды представлены в таблице 3.

**Таблица 3 – Индексы изменения показателей внешней среды кооперативных организаций Республики Беларусь, влияющих на совокупный объем их деятельности, и обобщающие индексы по среднегодовым показателям за 2008–2013 гг.**

Область	Среднегодовой индекс изменения показателя					Обобщающий индекс	
	<i>Иг</i>	<i>Ичн</i>	<i>Инэз</i>	<i>Иртбокпк</i>	<i>Иортсбпк</i>	<i>Итэсд</i>	<i>Иок</i>
Минская	1,00	0,992 5	1,011 7	1,266 7	1,089 6	1,002 1	1,174 8
Брестская	1,00	0,994 2	1,008 8	1,254 6	1,121 4	1,001 5	1,186 2
Гомельская	1,00	0,994 6	1,003 7	1,237 3	1,068 9	0,999 1	1,150 1
Витебская	1,00	0,990 6	1,002 4	1,253 0	1,089 1	0,996 5	1,168 1
Могилевская	1,00	0,991 2	1,001 8	1,221 4	1,098 8	0,996 5	1,158 5
Гродненская	1,00	0,991 8	1,006 3	1,241 7	1,064 7	0,999 0	1,149 8
Республика	1,00	0,995 6	1,007 4	1,246 8	1,089 7	1,001 5	1,165 6

Беларусь							
----------	--	--	--	--	--	--	--

Сравним индекс развития организаций-конкурентов (см. табл. 3) с индексом развития организаций потребительской кооперации (табл. 4).

Таблица 4 – Индексы развития организаций потребительской кооперации Республики Беларусь за 2008–2013 гг.

Облпотребсоюз	Среднегодовой индекс показателя		Обобщающий индекс <i>Ионк</i>
	<i>Иртонк</i>	<i>Иортспк</i>	
Минский	1,227 4	0,977 4	1,095 3
Брестский	1,250 4	0,987 1	1,111 0
Гомельский	1,241 0	0,984 9	1,105 6
Витебский	1,239 1	0,984 0	1,104 2
Могилевский	1,254 7	0,970 3	1,103 4
Гродненский	1,245 6	0,982 9	1,106 5
Белкоопсоюз	1,239 7	0,982 8	1,103 8

Индекс развития конкурентов выше индекса развития кооперативных организаций, что свидетельствует о росте угроз для организации потребительской кооперации, связанных с фактором конкуренции. Интенсивность конкуренции по областям различна. Наиболее высока она в Минской, Брестской, Витебской областях.

Результаты расчета обобщающих индексов выявили преобладание угроз во внешней среде Гомельского, Витебского, Могилевского и Гродненского облпотребсоюзов. В Минском и Брестском облпотребсоюзах преобладают возможности, связанные с территориальным, экономическим, социально-демографическим факторами, а также имеют место угрозы, связанные с фактором конкуренции.

Таким образом, стратегические позиции кооперативных организаций на рынке неоднозначны по факторам внешней среды в разрезе областей, что необходимо учитывать при разработке их маркетинговых стратегий.

Разработка маркетинговой стратегии организации базируется на комплексном анализе ее внутренней среды, который направлен на оценку текущего состояния бизнеса, его сильных

и слабых сторон, выявление стратегических проблем. Вопросами анализа внутренней среды организации занимались такие ученые, как А. А. Быков, Е. И. Велеско, О. С. Виханский, В. Д. Грибов, З. Дражек, А. П. Дурович, В. Д. Маркова, Ф. Котлер, С. А. Кузнецова, В. А. Михарева, А. И. Панов и др. [6, 7, 10], однако отсутствует общность мнений авторов по систематизации ее компонент. Это можно объяснить многообразием факторов внутренней среды, а также необходимостью определения тех факторов, которые оказывают существенное влияние на деятельность организации с учетом специфики ее функционирования. Предлагаемые различными авторами подходы к оценке маркетинговой среды организаций носят общий характер, не доведены до практического применения.

В качестве элементов внутренней среды организаций потребительской кооперации предлагается выделить материальные ресурсы, финансовые результаты от видов деятельности, финансовые ресурсы, трудовые ресурсы, маркетинг, коммерческую деятельность.

Каждый из названных элементов характеризуется рядом показателей, таких как:

• **Материальные ресурсы:** наличие магазинов, их торговая площадь; торговая площадь магазинов на 1 тыс. чел. обслуживаемого населения; количество магазинов, расположенных в сельской местности; наличие палаток, ларьков, киосков; количество автомагазинов; количество общетоварных складов, их площадь и объем; количество специализированных складов и хранилищ; емкость специализированных складов; количество организаций общественного питания; посадочные места организаций общественного питания; количество, емкость овощекартофелехранилищ; количество приемотаготовительных пунктов; количество, емкость фруктохранилищ; количество, емкость холодильников; количество, площадь складов вторичного сырья; количество, площадь складов животноводческого сырья и пушнины; количество рынков, мест на рынках; количество, площадь грибоварочных пунктов; количество, площадь скотобойных пунктов; среднесписочное количество грузовых автомобилей; площадь складов оптовых организаций.

• **Финансовые результаты от видов деятельности:** чистая прибыль, всего, в том числе по отраслям: торговля, общественное питание, заготовительная отрасль, промышленность, транспорт, строительство, рынки; прибыль в процентах к обороту, уровень валового дохода, уровень расходов по отраслям: торговля, общественное питание, заготовительная отрасль; прибыль в процентах к себестоимости продукции (промышленность); коэффициент текущей ликвидности; объем дохода на один автомобиль; уровень рентабельности транспортной отрасли.

• **Финансовые ресурсы:** собственные оборотные средства без учета долгосрочных кредитов; собственные оборотные средства без учета долгосрочных кредитов в процентах к оборотным средствам; паевой фонд; средний паевой взнос на пайщика.

• **Трудовые ресурсы:** количество пайщиков; среднесписочная численность работников торговли, общественного питания, заготовительной отрасли, промышленности; фонд заработной платы, всего, в том числе по отраслям: торговля, общественное питание, заготовительная отрасль, промышленность; фонд заработной платы процентах к товарообороту (торговый, общественного питания, заготовительный оборот); производительность труда; средняя заработная плата на 1 работника; коэффициент соотношения темпов роста производительности труда над заработной платой в торговле, общественном питании, заготовительной отрасли, в промышленности; среднемесячная заработная плата работника транспортной отрасли.

• **Маркетинг, коммерческая деятельность:** розничный, оптовый товарооборот; товарооборот общественного питания, заготовительный, внешнеторговый оборот; объем платных услуг; объем производства потребительских товаров; темп роста внешнеторгового оборота; сальдо внешнеторгового оборота; доля рынка (удельный вес в общем объеме розничного товарооборота области); товарооборот на 1 чел.; товарооборот общественного питания на 1 чел.; удельный вес в товарообороте собственной продукции общественного питания; продажа на 1 чел. собственной продукции общественного питания; структура товарооборота (удельный вес продовольственных и непродовольственных товаров в розничном товарообороте); товарные запасы в млн р. и днях; товарооборачиваемость в днях; удельный вес закупок у населения в общем объеме заготовок; удельный вес магазинов самообслуживания в общем количестве магазинов; объем инвестиций в основной капитал; темп роста объемов инвестиций в основной капитал в сопоставимых ценах.

Влияние факторов внутренней среды на совокупный объем деятельности (выручка от реализации товаров,



продукции, работ, услуг) организаций потребительской кооперации Республики Беларусь (деятельность диверсифицирована) оценено на основе статданных с использованием корреляционного анализа, проведенного на базе программного продукта Microsoft Excel 2003. Рассчитан коэффициент корреляции Пирсона.

Наиболее сильное влияние на совокупный объем деятельности организаций потребительской кооперации из выше перечисленных 92 факторов внутренней среды оказывают факторы, представленные в табл. 5, для которых коэффициент корреляции больше 0,7, причем все коэффициенты значимы, так как наблюдаемые значения *t*-статистики (*t*-критерий Стьюдента) больше критического значения, равного 2,78.

В результате исследования приоритетных для организаций потребительской кооперации факторов

внутренней среды выявляются их сильные и слабые стороны. Сильные стороны служат базой, на которую организация опирается в конкурентной борьбе и которую она должна расширять и укреплять. Необходимо снизить влияние слабых сторон организации [10, с. 31–32], так как все они отрицательно сказываются на совокупном объеме деятельности кооперативных организаций Республики Беларусь.

На основании результатов оценки влияния факторов *внутренней среды* организаций потребительской кооперации Республики Беларусь предлагаются обобщающие индексы среднегодовых показателей *внутренней среды*. Идентичные показатели могут быть рассчитаны и для конкурентов, что позволит оценить конкурентоспособность кооперативных организаций.

**Таблица 5 – Результаты корреляционного анализа совокупного объема деятельности кооперативных организаций Республики Беларусь и факторов внутренней среды (2013 г.)**

Показатели	Коэффициент корреляции	Наблюдаемое значение <i>t</i> -статистики
Совокупный объем деятельности, млрд р.	1,00	–
<i>Маркетинг, коммерческая деятельность</i>		
Розничный товарооборот, млн р.	0,945 4	5,804 4
Производство потребительских товаров, млн р.	0,945 7	5,822 1
<i>Трудовые ресурсы</i>		
Среднесписочная численность работников торговли, чел.	0,910 8	4,413 7
Фонд заработной платы в торговле, млн р.	0,932 3	5,158 7
Среднесписочная численность работников общественного питания, чел.	0,980 4	9,978 3
Фонд заработной платы в общественном питании, млн р.	0,985 6	11,698 0
Среднесписочная численность работников заготовительной отрасли, чел.	0,824 7	2,916 8
Фонд заработной платы в заготовительной отрасли, млн р.	0,857 1	3,327 8
<i>Материальные ресурсы</i>		
Наличие магазинов, ед.	0,959 0	6,773 4
Торговая площадь, тыс. м <sup>2</sup>	0,958 6	6,739 2

Приемозаготовительные пункты, ед.	0,848 2	3,203 5
Скотобойные пункты, голов в смену	0,868 1	3,498 1
Площадь скотобойных пунктов, м <sup>2</sup>	0,881 6	3,736 2

**1. Обобщающие индексы влияния фактора «маркетинг и коммерческая деятельность» на деятельность организаций потребительской кооперации (Имкд) и конкурентов (Имкдк), исчисляемые по следующим формулам:**

$$Имкд = \sqrt[2]{Итр \times Ин} \quad (4)$$

где *Итр* – среднегодовые индексы изменения розничного товарооборота организаций потребительской кооперации Республики Беларусь по областям в сопоставимых ценах;

*Ин* – среднегодовые индексы изменения объема производства потребительских товаров организаций потребительской кооперации Республики Беларусь по областям в сопоставимых ценах;

$$Имкдк = \sqrt[2]{Иррк \times Инк} \quad (5)$$

где *Иррк* – среднегодовые индексы изменения розничного товарооборота организаций Республики Беларусь (без розничного товарооборота кооперативных организаций) по областям в сопоставимых ценах;

*Инк* – среднегодовые индексы изменения объема производства потребительских товаров организаций Республики Беларусь (без объема производства потребительских товаров кооперативных организаций) по областям в сопоставимых ценах.

Если  $Имкд \geq Имкдк$ , то индекс развития маркетинговой и коммерческой деятельности в кооперативных организациях выше или равен индексу развития маркетинговой и коммерческой деятельности конкурентов, что указывает на рост сильных сторон организаций потребительской кооперации или сохранение их на уровне конкурентов.

Если  $Имкд < Имкдк$ , то индекс развития маркетинговой и коммерческой деятельности в кооперативных

организациях ниже индекса развития маркетинговой и коммерческой деятельности конкурентов, что свидетельствует о нарастании слабых сторон организаций потребительской кооперации.

**2. Обобщающие индексы влияния фактора «трудовые ресурсы» на деятельность организаций потребительской кооперации (Итрудр) и конкурентов (Итрудрк), вычисляемые по следующим формулам:**

$$Итрудр = \sqrt[3]{Ифзпт \times Ифзпоп \times Ифзпз \times Исчрт \times Исчроп \times Исчрз} \quad (6)$$

где *Ифзпт* – среднегодовые индексы изменения фонда заработной платы в торговле Республики Беларусь по областям в сопоставимых ценах;

*Ифзпоп* – среднегодовые индексы изменения фонда заработной платы в общественном питании Республики Беларусь по областям в сопоставимых ценах;

*Ифзпз* – среднегодовые индексы изменения фонда заработной платы в заготовительной отрасли Республики Беларусь по областям в сопоставимых ценах;

*Исчрт* – среднегодовые индексы изменения среднесписочной численности работников торговли Республики Беларусь по областям;

*Исчроп* – среднегодовые индексы изменения среднесписочной численности работников общественного питания Республики Беларусь по областям;

*Исчрз* – среднегодовые индексы изменения среднесписочной численности работников заготовительной отрасли Республики Беларусь по областям;

$$Итрудрк = \sqrt[2]{Изпр \times Ичзн} \quad (7)$$

где *Изпр* – среднегодовые индексы изменения номинальной начисленной среднемесячной заработной платы работников (торговля

и общественное питание) Республики Беларусь по областям;

$Iчзн$  – среднегодовые индексы изменения численности занятого населения в торговле и общественном питании (без численности работников потребительской кооперации) Республики Беларусь по областям.

Если  $Итрудр \geq Итрудк$ , то индекс развития трудовых ресурсов организаций потребительской кооперации выше или равен индексу развития трудовых ресурсов конкурентов, что может привести к росту сильных сторон кооперативных организаций или сохранению их на уровне конкурентов.

Если  $Итрудр < Итрудк$ , то индекс развития трудовых ресурсов организаций потребительской кооперации ниже индекса развития трудовых ресурсов конкурентов, что может привести к росту слабых сторон кооперативных организаций.

Следует отметить, что заготовительная отрасль получила развитие только в потребительской кооперации, что можно отнести к ее конкурентным преимуществам.

**3. Обобщающие индексы влияния фактора «материальные ресурсы» на деятельность организаций потребительской кооперации ( $Имр$ ) и конкурентов ( $Имрк$ ), рассчитываемые по следующим формулам:**

$$Имр = \sqrt[3]{Икм \times Итплм \times Иксп \times Иплсп \times Ипзн} \quad (8)$$

где  $Икм$  – среднегодовые индексы изменения количества магазинов потребительской кооперации Республики Беларусь по областям;

$Итплм$  – среднегодовые индексы изменения торговой площади магазинов потребительской кооперации Республики Беларусь по областям;

$Иксп$  – среднегодовые индексы изменения количества скотобойных пунктов по областям;

$Иплсп$  – среднегодовые индексы изменения площади скотобойных пунктов по областям;

$Ипзн$  – среднегодовые индексы изменения количества приеомзаготовительных пунктов по областям;

$$Имрк = \sqrt[3]{Икмк \times Итплмк} \quad (9)$$

где  $Икмк$  – среднегодовые индексы изменения количества магазинов Республики Беларусь (без учета магазинов потребительской кооперации) по областям;

$Итплмк$  – среднегодовые индексы изменения торговой площади магазинов Республики Беларусь (без учета торговой площади магазинов потребительской кооперации) по областям.

Наличие скотобойных, приеомзаготовительных пунктов является конкурентным преимуществом потребительской кооперации.

Если  $Имр \geq Имрк$ , то индекс развития материальных ресурсов кооперативных организаций выше или равен индексу развития материальных ресурсов конкурентов, что свидетельствует о возможности роста сильных сторон организаций потребительской кооперации или сохранении их на уровне конкурентов.

Если  $Имр < Имрк$ , то индекс развития материальных ресурсов кооперативных организаций ниже индекса развития материальных ресурсов конкурентов, что указывает на рост слабых сторон организаций потребительской кооперации.

Результаты расчета среднегодовых индексов показателей внутренней среды организаций потребительской кооперации и конкурентов представлены в таблицах 6 и 7.

Таблица 6 – Среднегодовые индексы показателей внутренней среды кооперативных организаций Республики Беларусь, влияющих на совокупный объем их деятельности за 2008–2013 гг.

Показатели	Облпотребсоюз						
	Минский	Брестский	Гомельский	Витебский	Могилевский	Гродненский	Белкоопсоюз
<i>Маркетинг, коммерческая деятельность</i>							
<i>Итр</i>	1,009 0	1,027 9	1,020 2	1,018 6	1,031 4	1,023 9	1,019 1
<i>Ип</i>	0,880 1	0,920 2	0,892 6	0,882 6	0,909 0	0,885 5	0,886 8
<i>Трудовые ресурсы</i>							
<i>Изпр</i>	0,992 9	1,020 6	1,014 9	1,014 5	1,025 6	0,998 6	1,005 6
<i>Ифзпнп</i>	1,064 1	1,006 1	0,996 5	0,998 5	1,005 7	0,978 2	0,991 9
<i>Ифзпз</i>	1,004 0	1,018 1	1,019 6	0,987 1	1,027 4	0,985 2	1,007 5
<i>Исчрт</i>	0,993 2	1,007 2	1,010 9	1,001 6	0,998 2	0,988 4	0,996 6
<i>Исчрон</i>	0,977 3	0,986 2	0,985 7	0,987 0	0,980 1	0,962 7	0,980 0
<i>Исчрз</i>	0,976 1	0,983 7	0,982 3	0,953 0	0,957 1	0,956 8	0,969 3
<i>Материальные ресурсы</i>							
<i>Икм</i>	0,977 4	0,987 1	0,991 2	0,984 9	0,984 0	0,970 3	0,982 9
<i>Итплм</i>	0,992 7	0,995 9	0,999 4	0,995 0	0,995 2	0,980 6	0,994 2
<i>Иксп</i>	1,000 0	0,989 7	1,000 0	0,990 3	0,965 3	0,987 5	0,989 4
<i>Иплсп</i>	1,000 0	0,984 2	0,998 6	1,009 9	0,961 1	0,995 5	0,992 2
<i>Ипзи</i>	1,018 0	0,957 1	1,081 9	1,011 4	0,968 8	1,002 3	1,008 3

Таблица 7 – Среднегодовые индексы показателей внутренней среды конкурентов за 2008–2013 гг.

Показатели	Область						
	Минская	Брестская	Гомельская	Витебская	Могилевская	Гродненская	Республика Беларусь
<i>Маркетинг, коммерческая деятельность</i>							
<i>Итрк</i>	1,057 3	1,074 3	1,064 3	1,065 2	1,076 5	1,076 5	1,070 0
<i>Ипк</i>	0,897 6	0,918 3	0,888 7	0,810 9	0,850 4	0,270 8	0,850 0
<i>Трудовые ресурсы</i>							
<i>Изпт</i>	1,059 8	1,083 8	1,073 8	1,071 1	1,087 1	1,060 3	1,070 0
<i>Ичзн</i>	1,000 1	1,008 5	1,016 7	1,005 8	1,004 3	0,992 2	1,000 0
<i>Материальные ресурсы</i>							
<i>Икмк</i>	0,983 4	0,992 6	0,995 7	0,990 4	0,986 3	0,977 6	0,990 0
<i>Итплмк</i>	0,995 5	0,998 8	1,001 2	0,997 8	0,995 3	0,984 5	1,000 0

Результаты расчета обобщающих индексов по среднегодовым показателям внутренней среды организаций потребительской кооперации и

конкурентов представлены в таблицах 8 и 9.

**Таблица 8 – Обобщающие индексы среднегодовых показателей внутренней среды организаций потребительской кооперации за 2008–2013 гг.**

Показатели	Облпотребсоюз						
	Минский	Брестский	Гомельский	Витебский	Могилевский	Гродненский	Белкоопсоюз
<i>Имкд</i>	0,942 4	0,972 6	0,954 2	0,948 1	0,968 3	0,952 2	0,950 7
<i>Итрудр</i>	1,000 8	1,003 5	1,001 5	0,990 1	0,998 7	0,978 2	0,991 7
<i>Имр</i>	0,997 5	0,982 7	1,013 7	0,998 2	0,974 8	0,987 2	0,993 4

**Таблица 9 – Обобщающие индексы среднегодовых показателей внутренней среды организаций конкурентов за 2008–2013 гг.**

Показатели	Область						
	Минская	Брестская	Гомельская	Витебская	Могилевская	Гродненская	Республика Беларусь
<i>Имкдк</i>	1,104 1	1,086 5	1,069 1	1,089 4	1,077 3	1,089 4	1,073 8
<i>Итрудрк</i>	1,048 4	1,044 6	1,049 8	1,051 9	1,050 5	1,036 6	1,049 2
<i>Имрк</i>	1,133 3	1,114 5	1,096 4	1,091 4	1,109 5	1,092 3	1,098 4

Расчеты обобщающих индексов среднегодовых показателей внутренней среды организаций выявили преобладание сильных сторон Минского, Брестского и Гомельского облпотребсоюзов, связанных с их трудовыми ресурсами, а также преобладание слабых сторон организаций, связанных с факторами «маркетинг и коммерческая деятельность», «материальные ресурсы».

В результате сравнения обобщающих индексов среднегодовых показателей внутренней среды организаций потребительской кооперации и конкурентов установлено, что кооперативные организации по всем позициям уступают конкурентам. Однако по значению обобщающего индекса среднегодового показателя фактора «трудовые ресурсы» организации Минского, Брестского и Гомельского облпотребсоюзов приближаются к показателю конкурентов.

Конкурентоспособность организации предлагаем оценивать по шкале, разработанной по количеству имеющихся в ней ключевых факторов успеха, а также по матрице оценки конкурентоспособности и выбора маркетинговых стратегий кооперативных организаций (табл. 10, рис. 1) [9].

Следовательно, конкурентоспособность всех кооперативных организаций низкая, а конкурентов – высокая. Однако организации потребительской кооперации имеют потенциальную конкурентоспособность, заключающуюся в наличии следующего:

- опыта работы на сельском потребительском рынке;
- доступа к местным источникам ресурсов;
- сложившихся отношений с поставщиками товаров;
- квалифицированных трудовых ресурсов;

- материальных ресурсов организаций (имущественный комплекс торговли, общественного питания, сферы услуг, заготовок, производства и переработки сельскохозяйственных продуктов и сырья);

- преимуществ кооперативной модели хозяйствования;

- позитивного имиджа потребительской кооперации, сопоставляемого в сознании сельского населения с государственными гарантиями;

- заготовительной отрасли, получившей развитие только в организациях потребительской кооперации и др.

Оценка конкурентоспособности организации, выбор ее маркетинговой стратегии, учитывая состояние маркетинговой среды организации, представляется возможным с помощью матрицы оценки конкурентоспособности организаций потребительской кооперации и выбора их маркетинговых стратегий (см. рис. 1). Он осуществляется путем позиционирования точки, соответствующей результатам расчета обобщающих индексов среднегодовых показателей внешней и внутренней среды, в координатах матрицы.

Если внутри организации преобладают сильные стороны и внешняя

среда благоприятна для нее (левый верхний угол матрицы, сила и возможности, ячейки 1–6), то конкурентоспособность организации высокая и наиболее эффективной маркетинговой стратегией является рост показателей деятельности организации (использование сильных сторон субъекта рынка для реализации возможностей, которые связаны с его внешней средой).

Если организация не имеет достаточных внутренних сил, а ее характеризуют в большей степени слабые стороны, однако внешняя среда благоприятна для организации (правый верхний угол матрицы, слабость и возможности, ячейки 7–12), то ее конкурентоспособность средняя, наиболее приемлема для реализации маркетинговая стратегия стабильности (минимизация влияния слабых сторон организации, используя возможности, связанные с внешней средой). Эффективными ее альтернативными стратегиями являются интеграция с партнерами и создание совместных организаций с целью компенсировать внутренние слабости для активной работы на перспективном рынке, сокращение расходов, открытие новых магазинов.

**Таблица 10 – Оценка конкурентоспособности организации по обобщающим индексам среднегодовых показателей маркетинговой среды**

Оценка конкурентоспособности организации	Критерий оценки
Высокая	По всем показателям организация превосходит конкурента
Выше среднего значения	По трем показателям организация превосходит конкурента
Средняя	По двум показателям организация превосходит конкурента
Ниже среднего значения	По одному показателю организация превосходит конкурента
Низкая	По всем показателям организация уступает конкуренту

Сильные стороны			Слабые стороны			
Маркетинг и коммерческая деятельность $I_{мкд} \geq I_{мкк}$	Трудовые ресурсы $I_{трудр} \geq I_{трудрк}$	Материальные ресурсы $I_{мр} \geq I_{мрк}$	Маркетинг и коммерческая деятельность $I_{мкд} < I_{мкк}$	Трудовые ресурсы $I_{трудр} < I_{трудрк}$	Материальные ресурсы $I_{мр} < I_{мрк}$	
1	2	3	7 Минский, Брестский	8 Минский, Брестский	9 Минский, Брестский	Территориальный, Воз-экономический, мож и социально-но- демографический фактор $I_{тэсд} \geq 1$
			25 Потребительская коопера- ция			
4	5	6		11	12	Фактор конкуренции $I_{ок} < I_{окк}$
13	14	15	19 Гомельский, Витебский, Могилевский, Гродненский	20 Гомельский, Витебский, Могилевский, Гродненский	21 Гомельский, Витебский, Могилевский, Гродненский	Территориальный, Угро- экономический, зы и социально- демографический фактор $I_{тэсд} < 1$
16	17	18	22 Минский, Брестский, Гомельский, Витебский, Могилевский, Гродненский	23 Минский, Брестский, Гомельский, Витебский, Могилевский, Гродненский	24 Минский, Брестский, Гомельский, Витебский, Могилевский, Гродненский	Фактор конкуренции $I_{ок} \geq I_{окк}$
Квадрат	Оценка конкурентоспособности организации		Квадрат	Рекомендован выбор стратегии		
4–6	высокая		1–3	роста		
10–12, 16–18	средняя		7–9	стабильности, направленной на минимизацию влияния слабых сторон организации		
22–24	низкая		13–15	стабильности, направленной на смягчение внешних угроз на рынке		
			19–21	сокращения или ликвидации		
			25	комбинированной		

**Рисунок 1 – Матрица оценки конкурентоспособности кооперативных организаций и выбора их маркетинговых стратегий по результатам оценки внешней и внутренней среды**

Если итоги анализа маркетинговой среды организации показывают, что она имеет значительные внутренние силы, но внешняя среда предоставляет мало благоприятных возможностей и несет в себе много угроз, то точка, соответствующая положению организации на рынке, позиционируется в левом нижнем углу матрицы (сила и угрозы, ячейки 13–18). В этом случае конкурентоспособность организации средняя, наиболее эффективными являются маркетинговые стратегии, направленные на смягчение внешних угроз на рынке путем диверсификации, т. е. освоения новых рынков, интеграции, прежде всего с конкурентами для ослабления угроз с их стороны.

При наличии в организации множества внутренних слабостей и отсутствии благоприятных возможностей,

связанных с внешней средой (слабость и угрозы, ячейки 19–24), наиболее приемлемы к реализации стратегии сокращения, ликвидации (минимизация влияния слабых сторон организации и угроз, связанных с ее внешней средой) – концентрация на узком сегменте рынка, уход с рынка и др. Конкурентоспособность организации низкая.

Если позиция организации по факторам внешней и внутренней среды неоднозначна и организация сохраняет конкурентоспособность по некоторым из них, то необходим выбор для нее *комбинированной маркетинговой стратегии*, представленной сочетанием общих маркетинговых стратегий организаций (стратегии роста и стратегии стабильности, направленной на смягчение внешних угроз на рынке, либо стратегии

---

ограниченного роста и стратегии сокращения или ликвидации).

Как мы отмечали ранее, позиции кооперативных организаций по факторам внешней и внутренней среды неоднозначны, следовательно, для субъектов хозяйствования системы можно рекомендовать следующие стратегии (см. рис. 1):

□ Для Минского и Брестского облпотребсоюзов – стратегию стабильности, предполагающую минимизацию слабых сторон организаций, связанных с уровнем организации маркетинговой и коммерческой деятельности, а также с их трудовыми и материальными ресурсами, используя возможности, связанные с внешней средой.

□ Для Гомельского, Витебского, Могилевского и Гродненского облпотребсоюзов – стратегию сокращения, направленную на минимизацию слабых сторон организаций и угроз, связанных с их внешней средой (вывод из бизнес-портфелей организаций нерентабельных видов деятельности, концентрация на узком сегменте рынка и др.).

Таким образом, общие маркетинговые стратегии

облпотребсоюзов дифференцируются с учетом региональных особенностей функционирования организаций, уровня организации в них маркетинговой и коммерческой деятельности, состояния их материальных и трудовых ресурсов.

Для потребительской кооперации Республики Беларусь может быть предложена комбинированная маркетинговая стратегия, предполагающая концентрирование на восстановлении прибыльности в убыточных сферах бизнеса; введение режима экономии во всех сферах; проведение мероприятий по повышению прибыльности во всех сферах бизнеса и др.

Комбинированная маркетинговая стратегия включает возможность выбора и реализации стратегии реструктуризации, которая предполагает осуществление радикальных изменений в бизнес-портфеле – устранение одних сфер из портфеля и включение других посредством покупки, продажи сфер бизнеса и вхождения в новые отрасли. Сокращение одного вида деятельности может быть направлено на расширение других, уменьшение доли одного рынка может укрепить позиции на другом.

#### *Литература*

1. Aaker, D. Strategic Market Management [Text] / D. Aaker. – London: Global Perspectives, 2008. – 254 p.
2. Baker, M. The Strategic Marketing Plan Audit / M. Baker. – London : Global Perspectives, 2008. – 120 p.
3. Барановский, С. И. Стратегический маркетинг: учеб. пособие / С. И. Барановский, Л. В. Лагодич // Минск: ИВЦ Минфина – 2005. – 299 с.
4. Бондаренко, О. Г. Формирование маркетинговых стратегий потребительской кооперации Республики Беларусь / монография; под общ. ред. канд. экон. наук И. В. Колбаско; авт. предисл. канд. экон. наук, доцент А.А. Наумчик // Гомель: учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации». – 2014. – 196 с.
5. Бондаренко, О. Г., Гришина, В. Т. Методика анализа маркетинговой среды организаций (на примере потребительской кооперации Республики Беларусь) [Текст] / О. Г. Бондаренко, В. Т. Гришина // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. – 2013. – № 1. – С. 18-25.
6. Велеско, Е. И. Стратегический менеджмент: учеб. пособие [Текст] / Е. И. Велеско, А. А. Неправский // Минск: БГЭУ. – 2009. – 307 с.
7. Виханский, О. С. Стратегическое управление: учеб. [Текст] / О. С. Виханский // М.: Экономистъ. – 2006. – 296 с.
8. Голубков, Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика : учеб. 4-е изд., перераб. и доп. [Текст] / Е. П. Голубков // М.: Финпресс. – 2008. – 496 с.
9. Гришина, В. Т., Бондаренко, О. Г. Матрица выбора стратегий кооперативных организаций Республики Беларусь по обобщающим оценкам их маркетинговой среды [Текст] / В. Т. Гришина, О. Г. Бондаренко // *Практический маркетинг*. – 2014. – № 01 (203). – С. 13-19.



- 
10. Дурович, А. П. Маркетинг. Курс интенсивной подготовки : учеб. пособие / А. П. Дурович. – Минск : Современ. шк., 2010. – 256 с.
  11. Дэй, Д. Стратегический маркетинг / Д. Дэй. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2002. – 640 с.
  12. Звягинцев, В. Б. Разработка маркетинговой стратегии организации и контроль над ее реализацией / В. Б. Звягинцев // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2005. – № 1. – С. 72–81.
  13. Котлер, Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: [пер. с англ.] / Ф. Котлер. – М.: Вильямс, 2007. – 656 с.
  14. Никишкин, В. В. Кризис как периодический фактор внешней маркетинговой среды / В. В. Никишкин // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2010. – № 5. – С. 20–22.
  15. Основные показатели хозяйственно финансовой деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь за 2006-2013 гг.: стат. сб. – Минск: Белкоопсоюз, 2007-2014. – 76 с.
  16. Porter, M. E. The Five Competitive Forces that Shape Strategy / M. E. Porter. – Harvard : Business Review, 2008.
  17. Регионы Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – 810 с.
  18. Соболев, А. В. Теория кооперации: Русское Зарубежье и Запад. Историография / А. В. Соболев // Фундаментальные и прикладные исследования. – 2011. – № 3. – С. 23.
  19. Статистический ежегодник Республики Беларусь / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – 634 с.
  20. Homburg, Ch. Marketing Management – A Contemporary Perspective / Ch. Homburg, S. Kuester, H. Krohmer // Journal of Marketing. – 2009. – P. 110–130.
  21. Эткинсон, Дж. Стратегический маркетинг: ситуации, примеры: учеб. пособие: [пер. с англ.] / Дж. Эткинсон, Й. Уилсон; под ред. Ю. А. Цыпкина. – М.: ЮНИТИ-Дана, 2001. – 471 с.
- 

УДК 334.7

## **Организационно-экономические основы функционирования некоммерческих организаций в сфере инженерных изысканий**

**Д.О. Радьков**, ведущий специалист Контрольного комитета НП «Центризыскания»,  
г. Москва, Россия,

**А.К. Семенов**, д.э.н., профессор, главный научный сотрудник Отдела организации научных исследований,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования Московской области  
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

*В статье исследуются организационно-экономические формы функционирования некоммерческих организаций. Рассмотрены проблемы ситуации формирования хозяйственного механизма саморегулируемых организаций, их имущественной ответственности, реализации функций органов управления и контроля. Показаны перспективы развития некоммерческих организаций в сфере инженерных изысканий. Сформулированы рекомендации по созданию инновационного механизма управления некоммерческими организациями.*

Некоммерческая организация, инженерные изыскания, саморегулируемая организация (СРО) и ее хозяйственный механизм, организационная структура управления некоммерческими организациями и государственное регулирование их деятельности.

## **Organizational-economic bases of functioning of non-profit organizations in the field of engineering research**

**D.O. Radkov**, Leading Specialist of the control committee of non-profit partnership «Tsentrizyskaniya»,  
Moscow, Russia,

**A.K. Semenov**, doctor of economics, professor, the chief researcher of the research department,  
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

*This article examines the organizational and economic forms of functioning of non-profit organizations. Considers the problems of the situation of formation of the economic mechanism of self-regulatory organizations, their property responsibility, the implementation of the functions of the organs of management and control. The prospects of the development of nonprofit organizations in the field of engineering research. Recommendations for the creation of an innovative mechanism of management of non-profit organizations.*

В рыночных условиях хозяйствования некоммерческие организации играют важную роль в развитии изыскательской деятельности, которая заключается в получении информации о природных условиях объектов проектирования и строительства [3].

По нашей экспертной оценке, годовой объем инженерных изысканий составляет свыше 20 миллиардов рублей.

Некоммерческие организации в инженерных изысканиях функционируют в форме объединений юридических лиц: ассоциаций, союзов, некоммерческих партнерств [1].

Основная часть некоммерческих организаций в сфере инженерных изысканий имеет статус саморегулируемой организации (СРО).

Основное отличие некоммерческой организации со статусом СРО в инженерных изысканиях заключается в наделении ее, согласно действующему законодательству, правом выдачи своим членам документов на выполнение инженерных изысканий на определенных условиях и проверки их выполнения [2].

Некоммерческая организация:

- ведет реестр членов некоммерческой организации в соответствии с требованиями, установленными Федеральным законодательством;

- осуществляет информационную поддержку членов некоммерческой организации (в том числе в части изменений законодательства и нормативных документов в области инженерных изысканий и градостроительной деятельности);

- содействует членам некоммерческой организации в прохождении профессиональной переподготовки, повышении квалификации и аттестации руководящего состава, специалистов и рабочего персонала членов некоммерческой организации;

- организует проведение независимой общественной экспертизы правовых актов и их проектов, разработку

и внесение на рассмотрение органов государственной власти и местного самоуправления предложений по совершенствованию законодательства в сфере инженерных изысканий и градостроительной деятельности;

- участвует в разработке и внесении на рассмотрение органов государственной власти и местного самоуправления предложений по совершенствованию законодательных и нормативных документов, а также порядку получения разрешений на проведение инженерных изысканий, правам интеллектуальной собственности на материалы инженерных изысканий;

- организует, принимает участие в целевых конкурсах, выставках, конференциях, совещаниях, семинарах, встречах, симпозиумах, в том числе, международных, посвященных инженерным изысканиям;

- осуществляет методическую и правовую поддержку членов некоммерческой организации;

- участвует в подготовке печатных изданий, посвященных инженерным изысканиям;

- информирует заказчиков о преимуществе привлечения к выполнению работ членов некоммерческой организации;

- осуществляет общественный контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок.

По мнению авторов, статус саморегулируемой организации в понятийном отношении не соответствует целям ее создания, поскольку «саморегулирование» указывает на то, что такая организационно-правовая форма регулирует свою собственную деятельность, имея для этого необходимые ресурсы. Поэтому термин «саморегулирование» более применимо для отрасли инженерных изысканий, а не по отношению к отдельной коммерче-

ской организации. Правильное применение терминологии имеет принципиальное значение, так как позволяет ранжировать проблемы саморегулирования по цепочке: изыскательская организация – некоммерческая организация – национальное объединение изыскателей и проектировщиков – Ростехнадзор.

На сегодняшний день в инженерных изысканиях зарегистрировано 40 СРО, представлено четырьмя типами СРО, в том числе сформированных: по территориальному признаку; по отраслевой принадлежности; по видам инженерных изысканий; по смешанному типу, что представлено на рисунке 1.

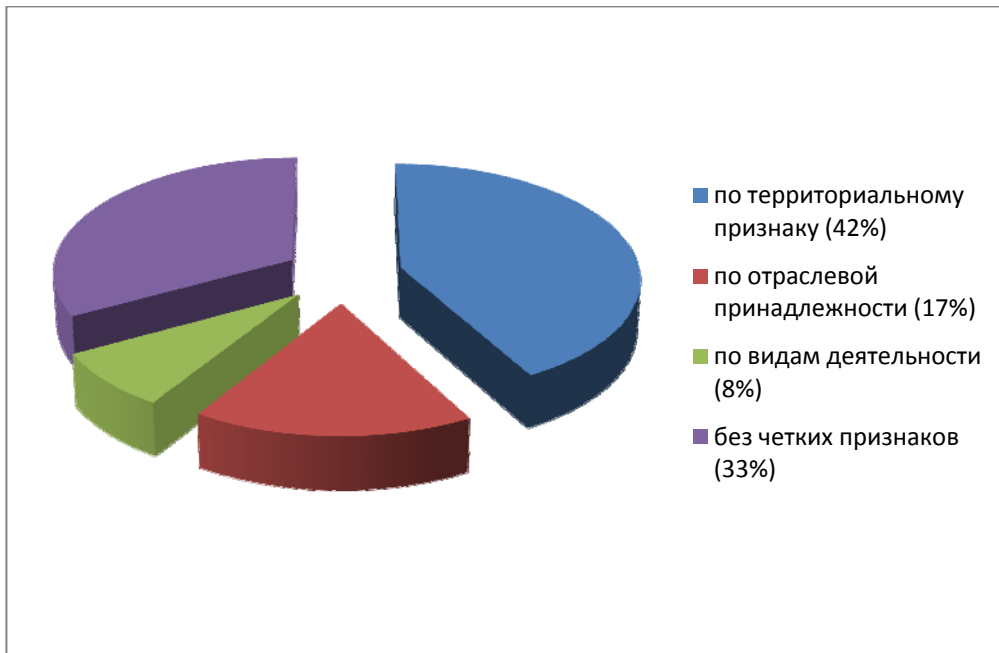


Рисунок 1 – Структура СРО по типу формирования

Практически каждая СРО имеет в своем составе изыскательские организации, расположенные во всех регионах Российской Федерации, причем количество членов СРО по регионам колеблется от одной организации до нескольких сотен.

В качестве примера приводятся сведения о количестве членов пяти СРО:

- АСИ «АИИС» – 2137 челнов;
- НП «ОБИНЖ ИЗЫСКАНИЯ»; – 937 членов;
- НП «Центризыскания» – 625 членов;
- НП «Инжгеотех» – 64 члена;
- НП «Объединение изыскателей «Альянс» – 52 члена.

Проблема состоит в том, что члены крупных СРО разбросаны по всей территории РФ, что создает сложность осу-

ществления контрольных функций со стороны СРО, либо приводит их к бесконтрольности.

Наибольшее количество СРО образовано в Центральном и Северо-Западном округах – 72,5 % от общего количества зарегистрированных СРО. За ними по убыванию следует Приволжский федеральный округ – 10 % и Юный федеральный округ – 7,5 %. Доля Сибирского и Уральского институтов СРО составляет всего по 5%, а в Дальневосточном и Северо-Кавказском округах СРО по инженерным изысканиям отсутствуют.

Если провести анализ территориального размещения объектов, выполняемых изыскателями в рамках своего организационно-правового поля, то в основном эти объекты находятся в зонах расположе-

ния изыскательских структур. А вот правила и стандарты, по которым они работают в силу принадлежности изыскательских организаций разным СРО – разные и не увязаны между собой. Саморегулируемые организации, члены которых работают в одной зоне не имеют контактов между собой.

Для обеспечения действенного контроля за функционированием изыскательских организаций требуется большой штат специалистов и большие затраты по организации проверок поэтому они практически не ведутся. При этом при такой модели организации СРО, не «работает» целевая функция СРО, а именно – выработка стандартов и правил, обязательных для выполнения членами СРО. (здесь имеются в виду стандарты технологической направленности) поскольку для разных климатических зон они разные. Даже при допущении возможности выработки таких стандартов, следует учитывать необходимость их увязки со стандартами, разработанными другими СРО в этой климатической зоне. К примеру, стандарты НП «АИИС» для своих членов в Краснодарском крае (65 членов) должны быть согласованы с 17-ю СРО, члены которых также находятся в этом крае, по Москве – с 25-ю. СРО и т.д.

Изменение указанной ситуации наталкивается на административные барьеры, не дающие возможности членам СРО свободного перехода из одной саморегулируемой организации в другую без потери компенсационного взноса, что зачеркивает здоровую конкуренцию между СРО.

По нашему мнению, учитывая одинаковый характер выполняемых функций, в целях повышения управляемости членами СРО необходимо ввести изменения в законодательство по количественному составу организаций в одном СРО, не менее 200 и не более 500, с возможностью свободного перехода из одного СРО в другое без потери компенсационного взноса. Тем самым будут обеспечены равные конкурентные возможности для формирования системы саморегулируемых организаций.

Важной проблемой является также несоответствие функций надзорных и контрольных органов потребностям саморегулирования.

На практике проверка члена СРО на соответствие требованиям законодательства и стандартам саморегулируемой организации носит формальный характер, в виде камеральных (документарных) проверок.

По мнению авторов, проблемность ситуации в формировании СРО состоит, в отсутствии контроля со стороны надзорных органов, нарушении принципов институциональных отношений, отсутствии учета специфики изыскательской деятельности.

В соответствии с законодательством саморегулируемые организации должны иметь в своем составе контролирующие органы и создавать при необходимости другие специализированные органы. На практике в структуре СРО основное место занимает контрольный орган (комитет, отдел или т.п.), подотчетный правлению. Текущая деятельность такого органа сводится к ежегодной плановой проверке членов СРО на соответствие установленным данной СРО минимальным требованиям. Организация и индивидуальный предприниматель, вступившие в СРО подвергаются проверке как при подаче документов для получения допуска, так и ежегодно, но и в том и в другом случае проверке подвергается одна и та же документация. На такого рода проверки, то есть на содержание контролирующих органов участниками изыскательского рынка затрачивается ежегодно свыше 500 мил. рублей. При этом само СРО не несет никакой ответственности, кроме расходования компенсационного фонда, за ущерб, который может быть причинен жизни и здоровью граждан в случае некачественного проведения инженерных изысканий.

По сути, СРО в существующем виде превратились в аппарат чиновников, в котором права, обязанности и ответственность недостаточно соответствуют целевой функции саморегулирования.

В рамках действующей модели

саморегулирования следует изменить понятийный подход к функциям контролирующих органов СРО. Саморегулируемые организации в инженерных изысканиях рассматривают требования стандартов и правил предпринимательской или профессиональной деятельности как минимальные требования.

По мнению авторов, требования, установленные законодательством, значительно шире. Стандарты и правила профессиональной деятельности – это технические регламенты, своды правил и ГОСТы, которые должны разрабатываться изыскательским сообществом. Если принять эту трактовку за основу функциональной деятельности контролирующего органа СРО, то его деятельность будет значительно шире и схожа с негосударственной экспертизой.

Изменение (расширение) функций контролирующего органа повысит ответственность СРО за деятельность своих членов, остановит начинающийся недобросовестный бизнес в сфере негосударственной экспертизы, «разведет» задачи контролирующего органа СРО на этапах приема юридического лица или индивидуального предпринимателя в члены СРО от этапа их деятельности в составе СРО и устранил перекос в саморегулировании в сторону повышения ответственности за своих членов.

Важным вопросом является взаимоотношения между СРО и надзорными органами, в том числе с Национальным объединением изыскателей и Ростехнадзором.

Несмотря на передачу Национальному объединению изыскателей и проектировщиков (НОПРИЗ) надзорных функций за СРО с 14 декабря 2014 года, регламент организации контроля за деятельностью СРО в области инженерных изысканий отсутствует. Согласно указанному закону органом надзора за саморегулируемыми организациями вместо Ростехнадзора, действующего ранее, становится Национальное объединение проектировщиков и изыскателей.

Согласно действующему закону

изменился порядок внесения сведений о саморегулируемых организациях в государственный реестр. Основанием для включения сведений об указанной саморегулируемой организации в государственный реестр саморегулируемых организаций является заключение, представляемое национальным объединением.

НОПРИЗу предоставлено также право плановой проверки.

Контрольные функции переданы НОПРИЗу только частично, поскольку при выявлении нарушений установленных в ходе проверок, предписания саморегулируемой организации об их устранении выдает орган надзора.

В целях повышения эффективности регулирования деятельности СРО, необходимо перераспределение функций между СРО и их контролирующими органами в направлении передачи всех контрольных функций по отношению к СРО НОПРИЗу.

Изменение контрольных функций повлечет за собой изменения в хозяйственных механизмах СРО и Национального объединения проектировщиков и изыскателей.

Хозяйственный механизм функционирования СРО включает: планирование, организацию, мотивацию, контроль, регулирование.

Вся финансовая деятельность СРО осуществляется в рамках финансового плана или сметы, утверждаемого общим собранием членов.

Особенность планирования доходов саморегулируемой организации состоит в зависимости доходной части бюджета от количества членов СРО.

Следующий фактор, носящий неопределенность в расчет планируемой части доходов, связан с размером членских взносов, величина которых зависит от принципов из установления.

На сегодняшний день величина членских взносов определяется следующими факторами: количеством изыскателей в организациях – членов СРО, объемом выполненных работ за предыдущий год и количеством групп видов работ, на

которые выдается свидетельство о допуске.

Члены саморегулируемых организаций, при оплате членских взносов поставлены в неравные условия. Юридические и физические лица, получающие допуски на право выполнения отдельных видов изыскательских работ на объектах нормального уровня ответственности несут большую финансовую нагрузку по сравнению с организациями и индивидуальными предпринимателями, получающими свидетельства о допуске к работам по полному комплексу инженерных изысканий.

Принципы расчета величины членских взносов в некоторой степени устраняют уравниловку по их размерам, но имеют свои недостатки, т.к. не учитывают трудоемкость выполнения основных функций СРО.

Величина размера членских взносов должна зависеть от трудоемкости выполнения основных функций СРО, что обеспечит реальное обоснование их величины, а значит и обоснованную величину доходной части бюджета СРО.

Функционирование СРО связано с осуществлением расходов, которые подразделяются на расходы по текущей деятельности аппарата управления, расходы, связанные с оплатой налогов от депозитных вкладов компенсационных фондов; потери и списания; расходы по оплате членских взносов в НОПРИЗ.

Расходы СРО формируются в форме сметы.

Особенность сметы саморегулируемой организации – жесткое лимитирование всех статей расходов СРО и согласование их с финансовыми возможностями участников. Расходная часть сметы группируется по направлениям расходов, определенных финансовым планом.

Процентные соотношения плановых затрат в разных СРО различны и кроме сложившейся практики, никакого обоснования не имеют.

По мнению авторов, поскольку функции, подлежащие выполнению саморегулируемыми организациями, определе-

ны законодательным путем, и для всех СРО одинаковы, существует возможность определения типовой структуры саморегулируемой организации и расчета трудоемкости конкретных органов.

Введение типовой структуры саморегулируемой организации, расчета трудоемкости основных функций, выполняемых СРО, позволит определить реальные расходы саморегулируемых организаций и повысить привлекательность СРО для предпринимателей в сфере изыскательской деятельности.

Особое место в бюджете саморегулируемых организаций занимает компенсационный фонд и доходы, получаемые от его размещения на депозитных и иных счетах.

Градостроительный кодекс предписывает изыскательским СРО размещать средства компенсационных фондов на банковских депозитах.

Компенсационные фонды приносят саморегулируемым организациям прибыль в виде процентов от их размещения на депозитных или иных счетах и также присоединяются к компенсационному фонду. Возможности каких-либо выплат из средств компенсационного фонда ограничены. Средства могут использоваться только для возмещения ущерба при наступлении солидарной ответственности или при возврате ошибочно перечисленных средств.

Общая величина компенсационных фондов составляет на 01.01.2014 года свыше 1,5 миллиарда рублей. В тоже время, изыскательские организации членов СРО испытывают затруднения в обновлении материально-технической базы. Таким образом, можно констатировать, что компенсационные фонды СРО в настоящее время не работают как финансовые средства для целей развития инженерных изысканий.

Для повышения заинтересованности СРО в повышении доходной части организации за счет прибыли необходимо изменение законодательства в части разрешения использования прибыли от размещения средств компенсационного фонда

на банковском депозите для целей развития СРО. В этом случае у СРО появится осознанный мотив к ответственному управлению средствами фонда. Также это позволит снизить размеры взносов для членов СРО, что, безусловно, хорошо как для них самих, так и для саморегулируемых организаций. Размер взносов в условиях сформировавшейся сферы саморегулирования в строительстве может рассматриваться в качестве конкурентного преимущества саморегулируемой организации.

Экономические отношения между саморегулируемыми организациями и национальным объединением ищущих строятся на основе обязательного членства. Это означает, что все саморегулируемые организации, объединяющие в своем составе юридические и физические лица, выполняющие инженерные изыскания, обязаны вступать в национальное объединение ищущих.

Финансирование деятельности НОПРИЗ осуществляется за счет: вступительных взносов, членских взносов, добровольных пожертвований.

Размер вступительных и членских взносов устанавливается ежегодно Всероссийским съездом саморегулируемых организаций на основании бюджета доходов и расходов НОПРИЗ и колеблется в пределах 35-40 мил. руб.

Смета расходов НОПРИЗ разделена на две части. Первая часть сметы предусматривает расходы на организацию научно-исследовательской работы и работ по нормативно-техническому обеспечению инженерных изысканий. Вторая часть сметы предусматривает расходы по содержанию аппарата НОПРИЗ для осуществления функций, определенных уставом, в том числе работ комиссий в соответствии со структурой НОПРИЗ, утверждаемой советом НОПРИЗ.

Основная часть комиссий и научно-технический совет работают на общественных началах, что снижает мотивационные стимулы их работы.

В связи с ограничительными функциями НОПРИЗ и наличием в составе

совета руководителей «коммерческих» СРО, а также не имеющих «изыскательского» образования, при утверждении размеров членских взносов и сметы расходов, появилась тенденция к сведению роли НОПРИЗ только как посредника между саморегулируемыми организациями и государственными структурами.

На основании изложенного, предложения по изменению механизма управления саморегулируемыми организациями в сфере инженерных изысканий, а также путей улучшения, перспективам развития некоммерческих организаций, включают в себя следующие компоненты:

- снятие административных ограничений, связанных с жестким прикреплением организаций к СРО и невозможностью выхода из него без потери компенсационного фонда;

- внесение изменений в порядок использования компенсационного фонда и процентов от дополнительных вкладов с предоставлением саморегулируемым организациям возможности направления части средств на развитие изыскательской деятельности;

- организация системы мониторинга и результативности оказываемых саморегулируемыми организациями услуг для оценки их качества;

- разработка стандартов качества предоставления услуг по их видению и порядка оценки соответствия качества фактически предоставленных услуг установленным стандартам;

- внедрение новых форм оказания саморегулируемыми организациями регулятивных услуг в виде государственной экспертизы;

- организация повышения имиджа ведущих территориальных и отраслевых организаций путем размещения информации в сети интернет о расширении услуг с целью оттока изыскательских организаций и индивидуальных предпринимателей из коммерческих СРО;

- изменение механизмов финансового обеспечения деятельности НОПРИЗ, которую следует рассматривать не по фактическим расходам на содержа-

---

ние аппарата управления и организации нормативно-технического регулирования, а в зависимости от стоимости выполняемых функций, которые требуют дополнительного финансирования. В качестве дополнительного источника финансирования автор считает возможность использования дохода саморегулируемых организаций от депозитных вкладов компенсационных фондов;

• повышение конкурентоспособности СРО, за счет повышения репутации.

Внедрение предложенных новаций усилит эффективность всей системы саморегулирования в инженерных изысканиях, что создаст новые возможности по развитию изыскательской деятельности и отрасли в целом.

#### *Литература*

1. Гражданский кодекс РФ. Часть I от 1 марта 2013 г.
  2. Свод правил СП 47.13330.2012 «Инженерные изыскания для строительства. Основные положения» (актуализированная редакция СНиП 11-02-96).
  3. Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» с изменениями от 24.11.2014 г.
- 

УДК 330.101.542

### **Развитие методологических аспектов в теории организации**

**В.И. Спирин**, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и экономики спорта имени Кузина,  
Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК), г. Москва

*Теория организации является составной частью науки управления. Она служит общей теоретико-методологической базой для ряда частных организационных наук, таких как организация производства, организация труда (в том числе управленческого), проектирование систем управления. Методологические основы теории организации могут стать базисом для новой науки.*

Теория организации, нормирование труда, метод организационной науки.

### **The development of methodological aspects in organization theory**

**V.I. Spirin**, candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Management,  
The Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism (GTSOLIFK), Moscow

*Organization theory is an integral part of management science. It serves as a General theoretical and methodological base for a range of private organizational Sciences, such as the organization of production and labor organization (including management), design of control systems. Methodological foundations of organizational theory can become the basis for a new science.*

Organization theory, normalization of work, the method of organizational science.

Вопросы методологии имеют первостепенное значение для любой из наук, находящейся на этапе формирования. Но особенно они важны для наук, объектом исследования которых является общество. Важность правильного начала для социальных наук обусловлена рядом причин. Назовем лишь одну: науки об обществе ставят своей целью не только понять его устройство, но и выработать предложения

по столь «деликатному» вопросу, как совершенствование общественных отношений. Как свидетельствует практика, эксперименты в социальной сфере обходятся обществу особенно дорого.

Для социальных наук методологические вопросы не только особенно важны, но и являются наиболее сложными. В частности, вопрос о предмете исследования, учитывая историзм общест-



венных явлений, предполагает решение еще одной непростой методологической проблемы – формулирования (уточнения) всеобщих категорий будущей науки.

Среди социальных наук, чьи решения наиболее востребованы, и которая всё ещё находится на стадии накопления эмпирических знаний и первичного формирования – наука об организации. Причем процесс формирования науки затянулся, как раз, из-за нерешенности ее методологических проблем.

Все прошлое столетие наука об организации разрабатывалась на различных методологических основах. И даже в Советском Союзе, где существовала не только официальная идеология, но и официальная методология, наука об организации базировалась на разных методологических подходах и была представлена рядом теорий и концепций. Правда, все они, в конечном счете, объясняли одно – социалистическую, плановую организацию производства.

С развалом Советского Союза и переходом Российской Федерации (правопреемника Советского Союза) на капиталистическую систему хозяйствования многие отечественные ученые-управленцы активно взялись за создание новой (не социалистической) теории организации. За последние десятилетия по этой проблеме было издано тысячи книг. Однако новизна большинства из них сводилась лишь к использованию незнакомого обывателю термина «менеджмент». К сожалению, ни одной новой, принципиально отличной от уже известной «теории организации» на российской земле за эти годы так и не появилось.

Вопросы организации занимали умы ученых издревле. Однако систематическое исследование организации началось только век назад. Первопроходцами на этом пути были американец Ф. Тейлор, француз А. Файоль, наши соотечественники А. Богданов, А. Гастев, П. Керженцев [1,6,7]. Роль каждого из них в становлении науки, изучающей организацию, трудно переоценить. Их разработки во многом предвосхитили более поздние исследова-

ния и послужили базой для формирования нескольких всемирно-известных школ организации и управления.

XX век стал веком организационных исследований. Сегодня насчитывается уже более десятка общепризнанных организационных школ. Правда, каждая из них по-своему трактует даже такие ключевые для науки понятия как «организация» и «управление». Неудивительно поэтому, что вопрос о предмете, как впрочем, и о названии науки, остается открытым.

На западе науку об организации производства (бизнеса) чаще всего называют «менеджмент». Это же название используется в изучении курсов «управления» в большинстве российских ВУЗов. В условиях отсутствия общепризнанного названия науки автор использовал далее в качестве её «рабочего» названия словосочетание «организационная наука».

Однако если проблема общепризнанного названия науки может и подождать, то отсутствие единства в понимании предмета науки и ее всеобщих категорий приводит не просто к дальнейшему росту числа невостребованных организационных теорий, а к снижению веры «капитанов бизнеса» в эффективность рекомендаций организационных исследований.

Понять бизнесменов можно. В условиях, когда, практика ставит перед де-факто организационной наукой все более сложные вопросы и требует в качестве решений математически обоснованных ответов, методических рекомендаций отечественных ученых-управленцев по совершенствованию управления конкретным предприятием, последним приходится довольствоваться пожеланиями, причём, подчас, противоречивыми, заимствованными их разных школ теории организации.

Кроме проблем с предметом и формированием всеобщих категорий, у современной организационной науки существует не менее сложная проблема метода исследования. Она проявляется в том, что все предлагаемые авторами организационные системы (теории) страдают одним, но существенным недостатком: они

не отражают реального развития данного явления.

Автор делает вывод, что задача создания науки об организации производства сегодня актуальна как никогда, а причина такого сложившегося положения дел всему научному сообществу должна представляться уже достаточно ясной. И в этой ситуации, любому, кто приступит к разработке организационной науки, необходимо, прежде всего, определиться с её методологическими основами и, в первую очередь, решить вопрос об исходном пункте любой науки - предмете исследования.

Предмет организационной науки. Для науки, которая имеет более десятка различных школ и находится, по существу, в «терминологических джунглях», решение вопроса о предмете представляется наиболее сложным.

Оно предполагает не просто критический анализ предметов исследований ее ведущих школ (прежде всего, как их сформировали отцы-основатели), а одновременное рассмотрение, хотя бы в общих чертах, таких признанных и в то же время спорных понятий науки как: «регулирование», «организация», «управление», «менеджмент». При этом исследователь должен исходить из того, что все эти понятия – лишь отражение реально существующей действительности, которая находится в постоянном развитии.

Наиболее общим из этих понятий и, по сути дела, не принадлежащим к аппарату категорией организационной науки является термин «регулирование». Под этим термином обычно понимают ответную реакцию того или иного вида материи на внешнее воздействие, которая не изменяет его сущностных качеств.

Неживому телу (объекту) свойственно простое, пассивное регулирование, проявляющееся, например, в смене агрегативного состояния вещества или в запрограммированном действии машины. Иное – активное регулирование (регуляция) в живом теле. В нем регулирование представляет собой ответную реакцию организма на раздражение, реакцию, которая

обеспечивает поддержание его жизнедеятельности за счет внутренних средств.

Качественно отличной, высшей формой регулирования является сознательное регулирование – организация. Она присуща только человеческому обществу. Однако в человеческом обществе действует не только организация, но и регулирование. Оно проявляется как действия индивидуумов не полностью осознанные или без должной научной проработки, а также как деятельность по поддержанию существующей организации.

А. Богданов, прародитель современной кибернетики («теории систем» и т.п.), пытаясь раскрыть законы организации, которые он считал едиными и для неживой, и для живой материи, и даже для человеческого общества, по сути дела, подошел к формулированию некоторых законов регулирования. Среди законов, сформулированных А. Богдановым в его «всеобщей организационной науке», наиболее известен «закон наименьших».

Автор разделяет точку зрения, что определенные законы, в том числе регулирования, действуют во всех видах материи. А. Богданова нельзя упрекнуть за то, что он взялся за их изучение, его ошибка – в другом. Он пытался открыть законы, действующие в системах, где главным действующим лицом является человек, на основе наблюдений над простейшими механическими явлениями.

Выступая против попыток перенесения законов физики и физиологии в сферу общественных явлений, В.И. Ленин писал: «Нет ничего легче, как наклеивать «энергетические» или «биологосоциологические» ярлыки на явления вроде кризисов, революций».

Это высказывание десятилетиями влияло на судьбу ученья А. Богданова. Однако и в новых идеологических условиях далеко не все российские представители кибернетической школы признают его своим прародителем. Многим ближе Винер. Некоторые даже называют в качестве основателя Ампера. Однако то, как представители кибернетической школы опре-

деляют предмет науки, ставит все на свои места.

Типовой пример определения предмета организационной науки следующий – «предметом изучения кибернетики являются процесс управления в сложных динамических системах». К сложным динамическим системам они относят и живые организмы, и социально-экономические комплексы, и технические агрегаты.

Таким образом, точка зрения А. Богданова и представителей кибернетики на предмет организационной науки, по сути дела, едина и в свете вышеприведенной критики не может претендовать на то, чтобы стать основой для организационной науки.

Вместе с тем, признание того факта, что за сознательным регулированием стоит человек, так как только он наделен сознанием, не означает, что именно деятельность индивидуума является исходным пунктом организационной науки.

А. Гастев (основоположник праксиологической школы) начинал свои исследования организации производства с организации индивидуального труда и на основе его изучения предлагал выводить методы организации завода, учреждения. Он писал, обращаясь к рабочему, что буквально как ты меняешь место своих ног, как ты разжимаешь тиски, как ты делаешь установку резца, точно так же надо делать организацию завода, проверку организации учреждения.

Здесь уместно напомнить о «робинзонадах», которые К. Маркс считал такой же бессмыслицей, как развитие языка без совместно живущих и разговаривающих между собой индивидуумов.

Вместе с тем, подход А. Гастева к предмету исследования организации как индивидуальной производственной деятельности был, вполне, объясним: в 20-е годы ручной труд был в России широко распространенным явлением и от того, как был организован труд индивидуума, во многом зависел общий результат производственной деятельности коллектива. Однако это не давало А. Гастеву никаких

оснований делать на базе изучения труда индивидуального предложения по организации труда коллективного.

Дальнейшее развитие данного подхода связано с именем польского ученого Т. Котарбинского. Основные положения его концепции были сформированы также как и концепция Гастева в 20-е годы. При этом Котарбинский уточнил предмет исследования, поставив во главу исследования «деятельность вообще». Он же назвал науку, изучающую всеобщую деятельность «праксиологией».

Последующее развитие данного направления организационной мысли связано с изучением особого вида деятельности. На позиции, что предметом организационной науки является особая, а именно: организационная, в том числе управленческая деятельность стоит значительное число ученых-управленцев. К примеру, в Европе – это Д. Бодди и Р. Пэйтон, в США – Ричард Л. Дафт. Среди отечественных представителей науки - Г.Х. Попов.

Данное направление организационной науки получило в США название «эмпирическая школа». Школа имеет несколько течений, среди которых наибольшей известностью пользуется «функциональное».

Однако исследования особой деятельности, как бы ее не называли, «организация», «деятельность вообще», «управление», «менеджмент» не раскрывает сути происходящего в коллективе. Из познания деятельности нельзя вывести законов организации индивидуумов.

В вопросе о соотношении коллективной и индивидуальной организации автор стоит на позиции классиков трудовой теории стоимости, т.е. считает, что коллективная организация определяет организацию индивидуальную. Эта точка зрения отстаивалась ими в работе «Об авторитете». Рассматривая организацию труда на фабрике, они пишут, что фабричные рабочие вынуждены начинать и кончать работу в часы определенные авторитетом пара, которому дела нет до личной автономии. Современная практика еже-

часно подтверждает правильность данного подхода.

Однако вернемся к основателю школы. На ошибочность позиции А. Гастева указывали уже его современники, в частности П. Керженцев, который писал: Что такое организация вообще?

Организация – это есть объединение людей для выполнения определенной цели, по определенному плану. В каждой организации есть несколько основных элементов. В сущности, эти элементы и особенности организации приложимы и к каждому человеку в отдельности, конечно, с известными поправками, дополнениями или изменениями.

Таким образом, признание того факта, что человек наделен сознанием, не означает, что деятельность индивидуума есть организация. Организация – это, прежде всего объединение индивидуумов, причем такое объединение, которое характеризуется не только единством цели, но и действий. Уже в этом, простейшем своем понимании организация представляет собой единство ряда моментов: организации как выработки плана совместных действий, делегирования, коммуникации и исполнения.

Однако в споре с праксиологической школой о предмете организационной науки и П. Керженцев был прав лишь отчасти: он рассматривал организацию без связи с производством, а точнее без учета определяющей роли организации производства в создании и функционировании иных общественных объединений индивидуумов.

Несмотря на это, подход П. Керженцева получил широкое развитие. Его последователи – это современная школа социального управления. Среди последних наиболее известных работ школы – «Теория организации. Курс лекций» Б. З. Мильнера [5].

Представители социальной школы, как и ее основатель, считают управление производством лишь разновидностью социального управления и акцентируют внимание в своих исследованиях на изу-

чение абстрактной социальной организации.

Производственная организация (кооперация) – это объединение индивидуумов с целью облегчить взаимодействие человечества с природой. Данный вид организация является не просто самым массовым, а и господствующим видом организаций: способ объединения индивидуумов в производственную организацию определяет их объединение в иные организации.

Ф. Тейлор и А. Файоль – основатели классической школы управления – изучали именно производственную организацию (промышленные предприятия), используя для познания принципов ее построения самые обыденные методы исследования: наблюдение и обобщение. Причем производственную организацию они рассматривали как определенные отношения между управляющими и рабочими. Это позволяет автору заявить, что эти отношения и являлись предметом исследования «классиков организационной науки».

Итак, представление о производственной организации как объединении индивидуумов предполагает, что между ними существуют отношения. Именно эти отношения и должна изучать организационная наука.

Вместе с тем, когда автор говорит о производственной организации как о предмете исследования, то имеют в виду организацию работников на определенной ступени общественного развития. Попытку создать науку о развитии производственной организации, начиная с простейших форм до современных концернов, автор считает для сегодняшнего дня бесперспективной. Как известно, не существует не только производства вообще, но и организации вообще.

Организация – это исторически способ объединения индивидуумов в рамках общественно-экономической формации, а, следовательно, и определенные (организационные) отношения между ними.

Уже самая первая историческая организация индивидуумов – родовая община – хотя и имела разделение труда на организационный и исполнительный: организационный обычно выполнялся старейшинами рода, а исполнительный, как правило, более молодыми его членами, но все члены общины имели равные права и обязанности. Особые права одного индивидуума над другим возникли лишь в период заката родовой общины, с появлением внутри нее пленных.

Для антагонистических формаций, в частности для феодализма и капитализма, характерен иной тип организации. Здесь выполнение организационной работы является правом владельца средств производства, а исполнительной, представляющей собой, чаще всего тяжелый физический труд – обязанностью «владельцев» лишь собственной рабочей силы. Между двумя этими группами «владельцев» существуют специфические организационные отношения.

Какое слово русского языка наиболее полно отразило характер этих отношений? Автор ставит вопрос и сам даёт на него ответ-определение.

Изучение памятников русской письменности позволило автору придти к выводу, что наиболее полно отражает отношения между собственниками средств производства и подневольными или наемными работниками термин «управление». Таким образом, управление – это определенное организационное отношение между индивидуумами, характеризующееся подчинением одного индивидуума другим на основе имущественной зависимости.

В то же время, словом «управление» называют деятельность собственника средств производства или его представителя, связанную с отдачей распоряжений. В связи с этим, следует подчеркнуть, что представление об управлении как деятельности характеризует лишь форму явления и не раскрывает его сути.

В этой связи особо следует вспомнить об исследованиях Ф. Тейлора и А. Файоля – основателях классической школы управления. Они, в отличие от

русских ученых, не пытались формулировать всеобщих законов организации, а доступными им способами изучали организацию промышленного предприятия и разрабатывали присущие ей принципы.

В связи с чем, можно задаться вопросом:

А насколько применимы эти принципы сегодня? И чтобы мы не ответили, констатация факта такова: «классиками организационной науки» предмет исследования был выбран правильно.

Предметом организационной науки должна быть производственная организация или организация работников. Это исходный пункт.

Ф. Тейлор и А. Файоль исследовали именно капиталистическую производственную организацию, в том числе присущую ей деятельность – управление (менеджмент), и не ставили перед собой задач сформулировать вечные принципы. К сожалению, их последователи, рассматривающие капитализм как вечный строй, считая и принципы управления, разработанные классической школой, вечными. Если отвлечься от политических причин такого утверждения, то доказательств не требуется.

Следовательно, предметом организационной науки, в нашем понимании, является капиталистическая производственная организация с присущими ей законы.

При этом автор не отрицает, что различные исторические организации работников имеют и некоторые общие признаки. Более того, нужна их фиксация – определение всеобщих категорий организационной науки. Это нужно, прежде всего, для того, чтобы при рассмотрении конкретных исторических организаций не допускать повторения.

Всеобщие категории организационной науки. Многие ученые отмечают двоякий смысл слова «организация». В узком смысле этого слова под организацией понимается выработка решения по согласованию действий работников в достижении цели (выработка плана совместных действий), в широком – сложное общест-

венное явление, состоящее из ряда взаимосвязанных моментов.

Для того чтобы дать более точное определение организации в широком смысле, надо рассмотреть, как «собственно организация» (организация в узком смысле слова) соотносится с теми моментами, которые ей сопутствуют, а именно: с исполнением, с делегированием и с коммуникацией.

Организация, как выработка решения, есть исполнение, в том смысле, как исполнение определенных указаний и распоряжений. Так, действия начальника цеха являются исполнением приказа директора и выражаются в выработке распоряжения для участка или бригады. Это, называемое автором «организационное исполнение», отличается от «собственно исполнения», которое заключается в исполнении работником физического труда задания мастера или бригадира и которое реализуется в конкретном продукте.

Правда, это исполнение, есть также и организация. Именно оно объединяет отдельных работников в единое целое – организацию. Только в совместной работе члены бригады становятся не просто токарем, слесарем и т.п., а производственной организацией. Это – исполнительская организация. И хотя эта организация представляет собой единство организации и исполнения, она существенно отличается от «собственно организации».

Между организацией и исполнением существует опосредованное движение. Организация опосредует исполнение тем, что создает для него своеобразный предмет потребления – организационное решение. К примеру, схема разделения труда работников в мануфактуре – это и продукт собственно организации, и предмет потребления исполнительной организации, столь же существенный для нее, как сырье и материалы. Однако и исполнение опосредует организацию. Оно создает для него потребность в выработке решения: работник, участвующий в процессе производства как один из исполнителей, нуждается в плане совместной работы. Кроме того, само решение получает свое завер-

шение только в исполнении. Если решение не исполняется, оно является таковым только в возможности, а не в действительности.

Между организацией и исполнением стоит делегирование, которое через систему социальных, прежде всего правовых, норм определяет место участников в производственной организации.

Зададимся вопросом: Как соотносится организация с делегированием?

И автор, отвечая на поставленный вопрос, рассматривает структуру делегирования полномочий органов управления, их права, обязанности и ответственность. В то же время анализируются ее факторы, в частности собственность на средства производства, профессиональные знания и т.п.

Права, как форма делегирования, предполагают специальные, профессиональные знания, как фактор организации. В то же время права выступают и как условие капиталистической организации, в частности таковым является право частной собственности на средства производства.

Таким образом, отношения делегирования выступают как оборотная сторона факторов организации. В соответствии с этими факторами осуществляется и делегирование. Понять, как развивается делегирование – основная задача организационной науки.

Делегирование в еще одном своем понимании выступает как делегирование (распределение) прав и ответственности. В этом оно представляется самостоятельным по отношению к организации. Однако делегирование, прежде чем оно есть распределение прав есть распределение знаний и должностей. Делегирование прав есть, по видимому, лишь результат этого, заключенного в самой организации, делегирования.

Между организацией и обусловленным ею делегированием, с одной стороны, и исполнением – с другой, находится коммуникация. Коммуникация, как процесс обмена информацией, представляет собой момент организации, если исполнение – момент организации. Она является

таковой потому, что, во-первых, обмен мнениями на уровне дирекции является содержанием организации, во-вторых, движение задания от директора к мастеру и его детализация на разных уровнях есть также содержание организации и, наконец, в-третьих, коммуникация организаторов и ученых полностью определяется организацией.

Коммуникация является индифферентной к организации лишь на последней стадии, когда обмен информацией осуществляется между организатором и рабочим. Однако и здесь полностью независимой коммуникация не является. Во-первых, не существует данного вида коммуникации без деления труда на организационный и исполнительский и, во-вторых, ее интенсивность и форма определяется развитием и структурой организации.

Таким образом, коммуникация во всех своих видах или непосредственно заключена в организации или ею опосредуется.

Автор делает общий вывод из рассматриваемого материала: Организация как процесс выработки решения, делегирование, коммуникация и исполнение образуют собой части единого целого. Внутри этого единства господствует организация. Она обуславливает не только определенную коммуникацию, определенное делегирование, определенное исполнение, но и определенное отношение этих моментов между собой. В то же время сама организация в ее односторонней форме определяется и исполнением, и делегированием, и коммуникацией.

Итак, автором были уже рассмотрены общие категории организации, характеризующие ее основные моменты, т.е. организацию в ее динамике. В то же время у организации существуют ее статические составляющие, ее элементы. К элементам организации относятся организационный и исполнительный труд, информация, как предмет организационного труда, машины для обработки информации и, наконец, продукт организационного труда – организационное решение (особый вид информации). Организационное решение – есть

предмет потребления труда исполнительского.

В различных формациях организационное решение принимает различные формы, при этом и делегирование, и коммуникация соответствуют этим формам.

Метод организационной науки. Важнейшей частью методологических основ организационной науки является её метод.

Под методом науки обычно понимается совокупность приемов освоения ее предмета. Метод всецело зависит от характера изучаемого предмета, вследствие чего, метод социальных наук, в том числе экономических, не может ни отличаться от методов наук естественных. Как известно, при анализе экономических форм нельзя пользоваться ни микроскопом, ни химическими реактивами; и то, и другое должно заменить сила абстракции. Это в полной мере относится и к организационным, а точнее организационно-экономическим формам.

То обстоятельство, что организационная наука является не просто наукой социальной, а наукой экономической, несколько облегчает задачу определения (выбора) ее метода, так как в арсенале экономических наук уже есть хорошо зарекомендовавший себя метод познания – диалектический метод.

К сожалению, диалектический метод пока не нашел должного применения в исследовании современных производственной организации. Я. А. Берман критически анализирует диалектические системы Маркса, Энгельса, Гегеля и Дицгена, сравнивает отношение этих мыслителей к самому понятию «диалектика», сопоставляет диалектику с научной методологией; показывает, что сущность диалектического метода заключается в законе всеобщего развития, понимаемого в том виде, какой придан ему исследованиями в области естественных наук [2].

Среди методов познания, которыми пользуются ученые-управленцы еще со времен Ф. Тейлора, превалирует эмпирический метод.

---

Эмпиризм как особая теория познания возник в период становления буржуазного способа производства, в условиях мировоззренческого и методологического кризиса теологии. Появление новой методологии, в основе которой лежало изучение опыта, имело прогрессивное значение. Именно эмпиризм стал базой великих научных открытий Галледея и Ньютона. Он же был в основе получивших широкую известность экономических трудов А. Смита.

Но уже на последующем этапе общественного развития эмпирическая методология, в силу своей метафизичности (отрицания качественного саморазвития бытия), обнаружила свою ограниченность. Причем, это проявилось как в естественных, так в социальных науках.

В преодолении метафизического подхода к изучению общественного устройства важную роль сыграли Гегель и Маркс, в частности их разработки диалектического метода познания. Правда, сами методы двух этих величайших ученых существенно разнятся.

Маркс применил свой метод при исследовании производственных отношений капитализма XIX века. Умение пользоваться методом проявили в XX веке и многие естествоиспытатели.

К сожалению, советские философы, политэкономы и ученые-управленцы больше рассуждали о достоинствах метода и его приемах, чем использовали его в разработке экономической теории.

Конечный результат, отсутствия диалектической теории организации производства, известен – Россия перешла к капиталистической системе хозяйствования.

В современных исследованиях организации диалектический метод практически не применяется. Господствующим является эмпирический метод, современные исследователи организации называют этот метод системным или системно-функциональным. Базирующаяся на его основе методология лежит в основе большинства современных школ организации и управления.

Объяснения всему этому может быть только одно, данный метод и полученные на его основе выводы позволяют управляющим капиталистической производственной организации достаточно успешно решать частные организационные проблемы своих предприятий.

В тоже время, несмотря на то, что вышеназванные школы используют эмпирический метод, многие из них на словах декларируют идею «развития». Анализируя этот факт, нельзя не вспомнить высказывание, что «с «принципом развития» согласны все», но это поверхностное, не продуманное «согласие». Результатом такого согласия в отношении организационной науки, как показала почти столетняя практика ее становления, является то, что единая, общепризнанная наука об организации так и не создана.

Итак, метод организационной науки – это не просто выделение абстракций, в основе которых реально существующие или существовавшие явления, а и рассмотрение их развития.

Выше мы уже прибегали к абстракции, когда определили предмет науки, рассмотрели «организацию вообще» и составляющие ее моменты, а также другие всеобщие, т.е. свойственные всем формациям организации, категории организационной науки. Причем, автор подчеркивает, что каждая из рассмотренных категорий представляет собой не только абстрактное всеобщее, которое воплощает в себе богатство особенного и индивидуального.

Выделение абстрактно всеобщих категорий организационной науки представляет ее предысторию, а именно развитие науки до выработки собственного (принятия) диалектического метода.

Но остаются вопросы, такие, например, как далее по тексту. В чем, прежде всего, выражается данный метод и в чем заключается его первый прием?

Описывая примененный метод, и как бы отвечая на поставленный вопрос, можно сказать, что обнаруживаются противоречия, которые требуют разрешения... и они разрешаются на практике, точнее сказать, что вероятно, нашли свое разре-



шение. Мы проследим, каким образом они разрешились, и найдем, что это было достигнуто установлением нового отношения, две противоположные стороны которого нам надо будет развивать и т.д.

Таким образом, выделение абстрактно всеобщих категорий организационной науки необходимое, но далеко не достаточное условие разработки диалектическое теории организации. Чтобы обеспечить достаточность условий хотя бы для начала разработки теории, нужно найти то особое всеобщее, а именно: общее, которое содержало бы противоречие, чье разрешение привело бы к последующему развитию явления и разрешению нового противоречия.

Однако, абстрактных организационных отношений, содержащих противоречия, может быть несколько. Автор опять ставит перед нами вопрос: Какое из них выбрать? И сам на него отвечает, обратясь к К. Марксу.

В «Капитале» сначала анализируется самое простое, обыденное, основное, самое обыденное, миллиарды раз встречающееся, отношение буржуазного (товарного) общества: обмен товаров. Анализ вскрывает в этом простейшем явлении все противоречия, зародыши всех противоречий современного общества. Дальнейшее изложение показывает нам развитие (и рост и движение) этих противоречий и этого общества, в его отдельных частях, от его начала до его конца.

В соответствии с данным разъяснением, исходной категорией организационной науки, с нашей точки зрения, должно стать коммерческое решение. Это наиболее простое и обыденное явление производственной организации в условиях товарного производства. Вместе с тем, коммерческое решение представляет собой не просто организационную форму желаний производителя продать продукт своего труда, а и умение определить на него цену.

Здесь мы не станем рассматривать противоречия, содержащиеся в коммерческом решении, но об этом ниже. Подчеркнем лишь, что разрешение содержащего в нем противоречия приводит к появлению

бухгалтерского отчета (баланса), развитие же последнего неизбежно ведет к появлению финансового плана.

Характеризуя способ логического «выведения» определений, примененный к исследованию экономики, классик указал, что этот метод, в сущности, является ничем иным, как тем же историческим методом, только освобожденным от исторической формы и от мешающей случайности. С чего начинается история, с того же должен начинаться ход мыслей, и его дальнейшее движение будет представлять собой не что иное, как отражение исторического процесса в абстрактной и теоретически последовательной форме.

Вместе с тем, классик предупреждал, что неправильно было бы развивать категории в той последовательности, в которой они исторически играли решающую роль. К примеру, бухгалтерский учет появился в монастырях значительно раньше, чем в непосредственно производственных организациях, а управление наемными исполнителями прежде появилось в армии.

Оценивая вышеприведенную цепочку организационных категорий: коммерческое решение, бухгалтерский баланс, финансовый план, мы должны констатировать, что она в основном соответствует историческому процессу. Бухгалтерский отчет, хотя и появился в непроизводственной организации, в своем окончательном виде в форме баланса сформировался лишь на базе развития производственных учетных форм и как реальная потребность оценить результат коммерческого решения. Последнему, как более старой категории, более двух тысяч лет. Самой молодой из вышеназванных категорий является финансовый план. Финансовое планирование началось лишь в XIX веке, тогда как бухгалтерский баланс существовал уже в XIV веке.

Диалектический метод вообще требует сознательного отвлечения от всего того, что не относится к сути дела. В частности, когда и где появились первые коммерческие решения, бухгалтерские балансы или финансовые планы. Необходимо

избегать всяких деталей, – а когда их надо вносить, то вносить лишь там, где они теряют свой элементарный характер. Например, организационной науке нет дела до того, что первый бухгалтерский баланс производственной организации был рассчитан на материалах винодельческого предприятия.

Реализация данной работы может стать базой для разработки конкретных вопросов совершенствования управления на предприятиях.

Важную роль в деятельности промышленного предприятия отводится нормированию труда. С одной стороны, она регулирует вопросы, связанные с управлением персонала, особенно в части обоснования его численности и трудовых затрат, оценки деятельности персонала, а с другой стороны, она воздействует на различные элементы функционирования, такие как производство, сбыт, технологическая и конструкторская подготовка, НИОКР и другие.

На этапе трансформации экономики и перехода от командно-административных к рыночным механизмам управления произошло свертывание работ по нормированию труда как в государственных учреждениях, проводивших исследования в данной области, так и на уровне хозяйствующих субъектов.

В настоящее время большинство промышленных предприятий испытывает потребность в адекватной современным условиям системе нормирования труда, однако имеющиеся теоретические и методологические разработки в данной области нуждаются в переоценке, а рекомендации западных специалистов – в адаптации к отечественным условиям хозяйствования.

Таким образом, проблема повышения эффективности функционирования промышленных предприятий на основе совершенствования нормирования труда приобретает в настоящее время особую актуальность [4].

Так как автором предполагается серия статей на эту тему, то в следующей статье в контексте развития теории организации и её превращения в новую науку планируется раскрыть следующие ключевые вопросы:

коммерческое решение и бухгалтерский отчет (баланс);

превращение бухгалтерского отчета (баланса) в финансовый план;

абсолютный способ получения дополнительной прибыли (внедрение технологических новшеств);

относительный способ получения дополнительной прибыли (внедрение организационных новшеств).

Возможно, что у некоторых «практиков» предлагаемое теоретическое построение может произвести впечатление априорной конструкции, диалектической игры с понятиями. Но это не так. В основе конструкции – реальные организационно-экономические явления и отношения в их постоянном развитии.

И наконец, несколько слов о способе изложения. Последний предполагает детальное освоение материала, анализ различных форм его развития, выявление их внутренних связей. Только после того как вся эта кропотливая работа будет выполнена, возможно надлежащее изображение последовательного развития производственной организации.

#### *Литература*

1. Богданов, А. А. Тектология. Всеобщая организационная наука: В 2 т. [Текст] / А. А. Богданов // М.: Экономика. – 1989.
2. Берман, Я. А. Диалектика в свете современной теории познания [Текст] / Я. А. Берман // Издательский дом «ЛК-Пресс». – 2011. – 240 с.
3. Веселовский, М. Я. Санация системы нормирования труда как механизма системы управления для повышения эффективности предприятий [Текст] / М. Я. Веселовский, М. Г. Аверкин, М. С. Абрашкин // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 5-2. – С. 477-480.

4. Теория организации: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 080200 «Менеджмент»: соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения / Б. З. Мильнер // Изд. 8-е, перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М. – 2012. – 848.
5. Керженцев, П. М. Принципы организации. Избранные произведения) [Текст] / П. М. Керженцев // М.: Экономика. – 1964. – С. 416.
6. Как надо работать: Практическое введение в науку организации труда [// СОВЕТСКИЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ, Гастев А. К., Издательство: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011г. – с.480.

УДК 339.187.62

## Антикризисный лизинг

**В.А. Горемыкин**, доктор экономических наук, профессор,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово-технологическая академия», город Королев, Московская область

*Лизинг – своеобразный мультипликатор, дающий импульс развитию всех элементов деятельности физических и юридических лиц. В статье рассматривается социально-экономическая антикризисная система лизинговых отношений, определены взаимосвязи и отличия лизинга, аренды, доверительного управления имуществом и купли-продажи товаров в рассрочку. Раскрыты преимущества лизинга для продавцов (производителей) объекта лизинга, для товаропроизводителей (лизингополучателей), для лизингодателей-инвесторов, а так же для кредитных организаций и экономики регионов и всей страны.*

Антикризис, лизинг, аренда, преимущества, эмерджентность, мультипликативность, риски, эффективность, потенциал, доверительное управление, признаки, функции, принципы.

## Anticrisis leasing

**V.A. Goremykin**, professor of economics,  
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

*Leasing – a kind of multiplier, giving impetus to the development of all elements of the activities of individuals and entities. The article deals with the social and economic anti-crisis system of leasing relations, defined the relationship and differences between leasing property trust management and sale of goods in installments. Disclosed advantages of leasing for sellers (producers) of the object of leasing, for the producers (lessees), leasing companies for investors, as well as to credit institutions and the economy of the regions and the whole country.*

Anticrisis, lease, rent, benefits, emergence, multiplicative, risks, effectiveness, potential, asset management, features, functions, principles.

В условиях глобального системного кризиса в России и острой необходимости ускоренной реконструкции устаревшей материально-технической базы производства особое значение в практической работе по структурной перестройке и создания условий для экономического роста страны приобретает лизинг как форма предпринимательской деятельности, более плотно отвечающая требованиям научно-технического прогресса и гармоничного сочетания частных, групповых и общественных интересов и позволяющая при фи-

нансовых затруднениях преодолеть отчуждение инициативных работников от новейших технологий и современного оборудования.

Лизинг формирует новые, более мощные мотивационные стимулы в предпринимательстве. Он открывает широкий простор для инициативы и предприимчивости, рационального использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов, превращает каждого работника в реального хозяина несобственных средств производства, который самостоятельно

принимает технические, технологические и организационные решения с полной экономической ответственностью за их последствия. В результате лизинг позволяет возвысить личность в иерархической структуре мотивационных стимулов поведения от первичного стремления удовлетворить базовые физиологические потребности до высшего уровня мотивации, когда вся совокупность интересов сводится уже к самореализации личного интеллектуального потенциала. Он способствует массовому перемещению интересов людей от неурегулированной спекулятивной купли-продажи к сфере материального производства, которая в стабильной экономике обеспечит устойчивые и намного более высокие доходы всем слоям населения.

Привлекательность лизинговых услуг состоит так же и в том, что применение их в хозяйственной практике позволяет начинающим предпринимателям открыть или значительно расширить собственное дело даже в кризисных условиях и при весьма ограниченном личном стартовом капитале.

При использовании лизингового механизма имеющиеся у предпринимателя денежные средства можно направить, например, на закупку необходимого сырья, а лизинговые выплаты осуществлять из прибыли, полученной в результате эксплуатации арендуемого оборудования. Эффективность многостороннего воздействия лизинга на экономику определяется тем, что он одновременно активизирует инвестиции частного капитала в сферу производства, улучшает финансовое состояние непосредственных товаропроизводителей и повышает конкурентоспособность малого и среднего отечественного бизнеса.

Как универсальная ценность, как величайшее достижение человеческого разума, лизинг обладает определенной социальной нейтральностью, индифферентностью по отношению к способу производства вообще и к формам общественного хозяйства. Поэтому он в одинаковой мере оказывается не просто приемлемым, а крайне необходимым при любом обще-

ственном устройстве и особенно при кризисе многоукладной экономики. В переходный же период наша страна не может не предоставлять в лизинг государственные и муниципальные средства производства трудовым коллективам и отдельным предпринимателям, не нарушив их прав, как творцов этой собственности.

Лизинг как особая форма хозяйствования оказывает комплексное воздействие на основные составные элементы производственного процесса: на средства труда и на труд человека, на степень использования техники и рабочей силы.

Лизинг эффективен при оперативном использовании достижений научно-технического прогресса, увеличении масштабов деятельности, снижении удельных расходов и интенсификации всего производственного процесса. В общем методологическом отношении собственный эффект лизинга имеет по меньшей мере три особенности.

Первая – свойство мультипликативности. Возникнув в результате применения новейшей техники и превращения работника в самостоятельного предпринимателя — собственника в момент целесообразной деятельности, эффект распространяется по цепочке на все стадии воспроизводства, нарастает и умножается по мере перехода к распределению, обмену и потреблению.

Вторая – эмерджентность эффекта лизинговой деятельности, в силу чего величина его значительно превосходит арифметическую сумму результата обычных предпринимателей без привлечения дополнительных инвестиций технических средств. Он является интегративным эффектом и достигается не только в локальных границах, но и увеличивает производительную силу всей производственной системы.

Третья – получаемый эффект проявляется не только в процессе производства, но и в социальной сфере жизни и деятельности людей, т.е. он имеет как экономические критерии, так и социальные ценности, выражающиеся в повышении содержательности труда, осознании своих

творческих возможностей, росте личных доходов, независимости и т.п.

В совокупности все эти три аспекта раскрывают собственный эффект лизинга как своеобразный экономический мультипликатор, дающий импульс развитию всех звеньев предпринимательской деятельности. При этом лизинговую деятельность можно считать эффективной: с точки зрения личных интересов, если она улучшает возможности удовлетворения материальных и духовных потребностей предпринимателей, с позиции совместных интересов – если обеспечивает условия для расширенного воспроизводства; со стороны общества – если насыщается рынки необходимыми товарами и растут поступления в бюджет от увеличения масштабов производства товаров (рисунок 1).

Источником эффективного развития лизингового бизнеса являются заложённые в нем потенциальные преимущества и широкие возможности для каждого

участника сделки. Производитель (продавец) находит в лизинге прежде всего дополнительный канал сбыта машин и оборудования, позволяющий расширить объем продаж потребителям, не имеющим достаточных средств для их покупки (таблица 1).

**Лизинг с налоговым рычагом** предусматривает право лизингополучателя передавать неиспользуемые налоговые льготы лизингодателю, который на соответствующую величину снижает лизинговые платежи. Возможность использования налоговых амортизационных и других льгот в лизинговых сделках нередко применяется для проведения фиктивных лизинговых операций.

В зависимости от степени риска лизингодателя различают еще три вида: необеспеченный, частично обеспеченный и гарантированный.

**Таблица 1 – Преимущества лизинга для продавца (производителя) имущества – объекта лизинговой сделки**

№ п/п	Показатель	Содержание преимущества
	1	2
1	Проведение активного маркетинга	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Расширение круга потребителей за счет тех, кто:               <ul style="list-style-type: none"> <li>— не нуждается в постоянном владении техникой;</li> <li>— не может приобрести оборудование собственностью по финансово-экономическим причинам;</li> <li>— хочет сначала апробировать технику в деле и др.;</li> </ul> </li> <li>• Снижение расходов на изучение рынков и поиск потребителей.</li> </ul>
2	У становление обратной связи	Оперативное выявление конструктивных недостатков оборудования пользователями, что в обычных условиях требует больших затрат средств.
3	Ускорение темпов обновления выпускаемой продукции	•Форсирование смены моделей и на этой основе завоевание новых рынков — преодоление низкой кредитоспособности производителей предметов лизинга
4	Снятие риска неплатежей	Оплату за объект сделки и гарантии берет на себя лизинговая компания
5	Средство эффективной рекламы	Качество машин проверяется в эксплуатации, что усиливает мотивацию новых покупателей Снижаются расходы на рекламу, услуги которые предоставляет лизингодатель
6	Повышение спроса на вспомогательное оборудование	Эксплуатация основного объекта обычно требует различных приборов, оснастки и т. д., которые могут продаваться потребителям
7	Отношения с пользователями оборудования	Переносятся во многом на лизингодателя, который регулирует возможное недовольство потребителя при поломке машин и т. п.

8	Развитие диверсификация средств производства	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Вовлечение новых объектов в сферу лизинга;</li> <li>• Поддержка и расширение платежеспособного спроса на технику и выпускаемое оборудование: вовлечение и поддержка.</li> </ul>
9	Высвобождение «связанного» капитала	Частично возмещается вложенный капитал, который иначе был бы полностью заморожен в условиях перепроизводства.
10	Получение дохода от временно не используемого оборудования	Передается в лизинг на желательный срок с последующим возвратом имущества поставщику
11	Уменьшение негативных последствий колебаний конъюнктуры рынка	Устанавливаются долгосрочные отношения с пользователями и стабильные лизинговые платежи способствуют развитию и расширению производства на предприятии

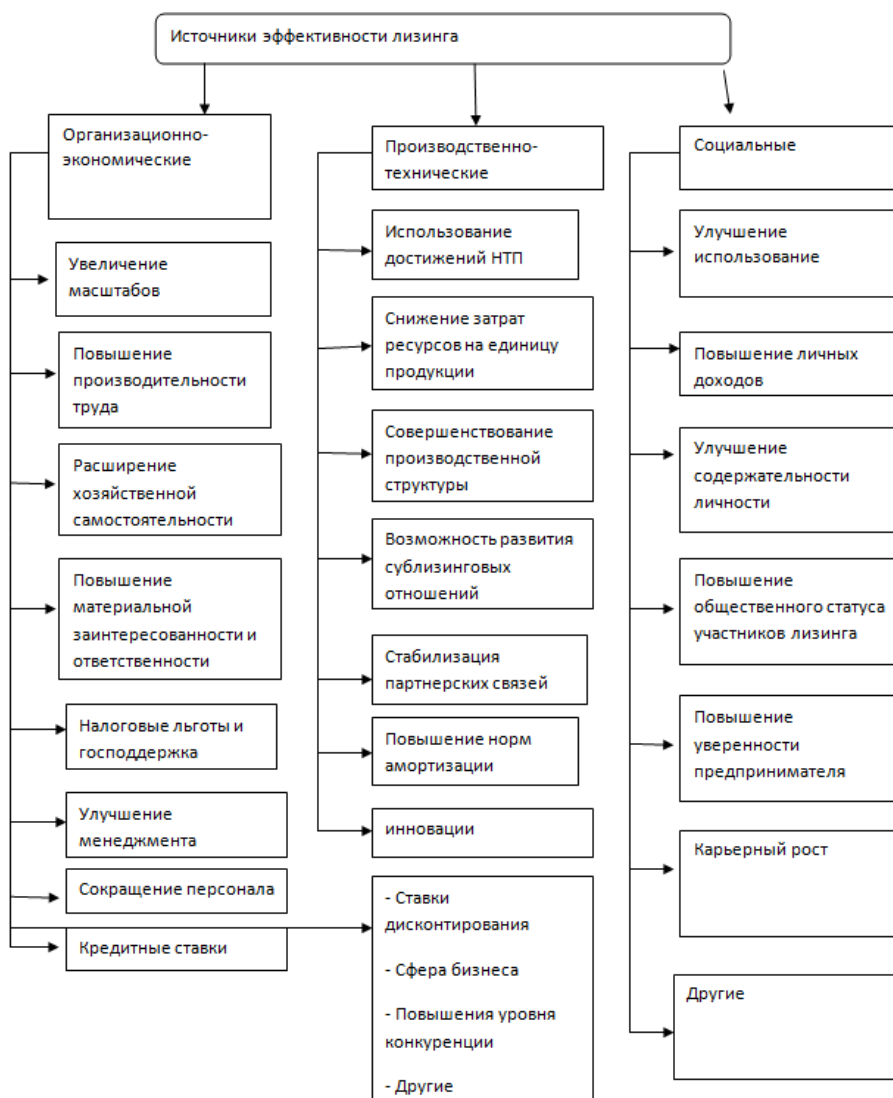


Рисунок 1 – Основные источники повышения эффективности производства при лизинговой деятельности

Для товаропроизводителя лизинг является средством финансирования необходимого имущества для предпринимательской деятельности и реализации своего творческого потенциала (таблица 2).

В широком развитии лизинга прямо заинтересована и вся наша страна, все наше общество так как лизинговые механизмы позволяют более успешно реализовать целый комплекс государственных интересов, включая:

- привлечение частных инвестиций в экономику страны;
- переориентация кредитной деятельности на реальный сектор экономики;
- увеличение налоговых поступлений в бюджет за счет активизации предпринимательства;

- ускорение технического и технологического перевооружения производства;
- международный валютный фонд не учитывает суммы лизинговых сделок в национальной задолженности, что позволяет превысить кредитные лимиты;
- обеспечение развития рыночной инфраструктуры;
- расширение производства и создание новых рабочих мест;
- улучшение занятости населения;
- повышение уровня конкуренции между источниками финансирования и в сфере материального производства;
- повышение общего уровня капиталовложений;
- формирование среднего слоя общества.

**Таблица 2 – Привлекательность лизинговых отношений для лизингодателя**

№ п/п	Вид преимущества	Качественная характеристика привлекательности имущества
1	Безопасность сделки (повышение степени защиты)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Право собственности на актив остается за лизингодателем,</li> <li>• Сделка обеспечивается (гарантируется) самим объектом лизинга, который предоставляет его собственнику высокую степень безопасности.</li> <li>• При банкротстве пользователя объект лизинга возвращается собственнику.</li> <li>• Снимается проблема нецелевого использования заемных средств так как финансируется конкретный объект.</li> <li>• При неплатежах по лизингу можно востребовать объект и продать его для погашения убытков или передать в лизинг другому лицу.</li> </ul>
2	Согласованность денежных потоков	Расходы и доходы от инвестиций идут параллельно, что создает условия для расширенного воспроизводства лизингового бизнеса
3	Четкая определенность лизинговых платежей	Облегчается бизнес — планирование на весь срок действия договора, определенность денежных поступлений
4	Эффект финансового левериджа (рычага)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ставка ежегодных финансовых выгод от объекта лизинга в норме превышает процент по кредиту, т.е. минимальная доходность от инвестиций не меньше рыночной стоимости капитала.</li> <li>• Привлеченный капитал повышает эффект собственных вложений</li> </ul>
5	Уменьшение негативных последствий колебаний конъюнктуры рынка	Устанавливаются долгосрочные отношения с пользователями и стабильные лизинговые платежи обеспечивают эффективное функционирование лизинговых компаний
6	Удобство расчетов	Не требуется применять коммерческий кредит, оплата поступает сразу после осуществления сделки
7	Возможность использования налоговых льгот	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Применение ускоренной амортизации;</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• возможность отнесения финансовых затрат по приобретению объекта лизинга на расходы;</li> <li>• освобождение иностранных лизингодателей от налога на имущество в соответствии с договорами об избежании двойного налогообложения;</li> <li>• право списать в амортизационные отчисления до 35% первоначальной стоимости основных средств, срок службы которых более 3 лет, в первый год эксплуатации;</li> <li>• получение инвестиционных кредитов</li> </ul>
8	Повышение экономического потенциала	<ul style="list-style-type: none"> <li>• возможность залога переданного в лизинг объекта или уступки права требования лизинговых платежей позволяет привлекать дополнительные финансовые средства для расширения деятельности;</li> <li>• генерирование доходов, покрывающих обязательства по лизингу;</li> <li>• получение прибыли за счет высокой ликвидационной стоимости объекта лизинга при его возврате после ускоренной амортизации</li> </ul>

**Таблица 3 – Основные преимущества лизинговых операций для товаропроизводителя – лизингополучателя**

Вид преимущества	Качественная характеристика (содержание)
1	2
1. Снижение потребности в собственном стартовом капитале	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Сделка полностью финансируется лизингодателем (и/или кредитором)</li> <li>• Не требуется единовременно оплачивать необходимое оборудование, что освобождает ликвидные средства пользователя и увеличивает оборотный капитал для расширения производства</li> </ul>
2. Доступность средств	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Лизинг может быть единственным источником средств для лиц и фирм еще не имеющих деловой истории и достаточных активов для обеспечения залога</li> <li>• Минимальные начальные денежные расходы</li> </ul>
3. Гибкость системы платежей	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Адаптация платежей к возможному движению денежных средств пользователя</li> <li>• Возможна отсрочка первого платежа, постепенное увеличение или снижение выплат с авансом и др.</li> <li>• Осуществление выплат из прибыли, в форме товаров и услуг, производимое на взятом в лизинг оборудовании, т. е. оборудование как бы «само себя выкупает»</li> </ul>
4. Ускоренная амортизация объекта лизинга, исходя из срока контракта	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Расширяется возможность оперативного обновления устаревшего оборудования и технического перевооружения производства</li> <li>• Снижение налогооблагаемой прибыли</li> <li>• Ускорение использования достижений научно-технического прогресса</li> </ul>
5. Экономия на транзакционных издержках	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Снижение административных издержек за счет исключения трудоемких операций по приобретению, содержанию, ликвидации и продаже имущества</li> <li>• Общий объем лизинговых платежей может быть меньше, чем при банковском финансировании</li> </ul>
6. Фактор времени	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Срок лизинга может быть значительно больше срока кредита</li> <li>• Неравноценность разновременных затрат и поступлений денежных средств</li> </ul>
7. Налоговые льготы, госу-	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Уменьшение налогооблагаемой прибыли за счет отнесения лизин-</li> </ul>



дарственная поддержка лизинга	<p>говых платежей, включая налог по финансированию, на затраты продукции, что одновременно обеспечивает более полное и быстрее их возмещение в отличие списания на расходы лишь в амортизации, при простой покупке имущества, когда проценты по финансированию платят из чистой прибыли.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Освобождение от оплаты налога на прибыль, полученную: <ul style="list-style-type: none"> <li>а) лизингодателем по договорам сроков свыше 5 лет;</li> <li>б) банками по кредитам свыше 5 лет по операциям финансового лизинга;</li> </ul> </li> <li>Снижение таможенных пошлин и налогов по операциям международного лизинга.</li> <li>Полученное в лизинг имущество не облагается налогом у пользователя, если оно на балансе лизингодателя</li> </ul>
8. Снижение риска устаревания оборудования у товаропроизводителя	<ul style="list-style-type: none"> <li>Риск морального и физического износа переносится на лизингодателя объекта.</li> <li>Пользователь может взять в аренду другое новое оборудование.</li> </ul>
9. Увеличение производственного потенциала	<ul style="list-style-type: none"> <li>Одинаковый стартовый капитал позволяет при лизинге действовать гораздо больше производственных мощностей, чем при покупке в кредит с процентами.</li> <li>Возможность сразу начать эксплуатацию оборудования до его полной оплаты.</li> </ul>
10. Совершенствование технологии производства	<ul style="list-style-type: none"> <li>Возможен доступ к новым технологиям при сохранении тайны переданного (полученного) ноу-хау.</li> </ul>
11. Расширение экономической свободы предпринимателя	<ul style="list-style-type: none"> <li>Существует возможность выбора: выкупить объект лизинга, продлить договор или привлечь новое современное оборудование - получить высокую ликвидационную стоимость объекта лизинга</li> </ul>
12. Надежность использования объекта лизинга	<ul style="list-style-type: none"> <li>Возможно гарантийное и последующее сервисное обслуживание оборудования поставщиком или лизингодателем.</li> </ul>
13. Учетные выгоды товаропроизводителя	<ul style="list-style-type: none"> <li>Исключаются расходы по налогу на имущество, так как объект лизинга является собственностью лизингодателя, учитывается по соглашению сторон на его балансе, и начисляются амортизационные отчисления.</li> </ul>
14. Финансовые выгоды	<ul style="list-style-type: none"> <li>Сохраняется кредитная линия предприятия в банке, (если она есть).</li> <li>Не увеличивается долг и не меняется соотношение собственных и заемных средств.</li> <li>Уменьшается зависимость от обычных источников финансирования (банков, поставщиков и др.)</li> <li>Снижаются налоговые платежи</li> <li>Обеспечивается финансирование бизнеса при недостатке капитала в течение всего срока использования актива</li> <li>Контракт по лизингу получить легче, чем получить ссуду, особенно при невозможности обеспечения налогом.</li> <li>Хеджирования инфляции</li> <li>Стабильные платежи снижают влияние инфляции и роста банковских процентов по долгосрочным ссудам</li> <li>Повышает стабильность финансовых планов</li> </ul>
15. Снижение риска при освоении новой продукции	<ul style="list-style-type: none"> <li>В случае недостаточного спроса есть возможность передать в сублизинг, если это предусмотрено в договоре лизинга взятое в аренду имущество.</li> </ul>

Определенные преимущества получают и банки, финансирующие лизинговые операции за счет:

- повышения степени ликвидности кредитного портфеля;
- привлечения более дешевых

---

кредитов от иностранных банков при международном импортом лизинге;

- повышения качества предоставляемых займов обращения взыскания на обеспечение.

Конечно, как и любое другое экономическое явление, лизинг может иметь и негативные последствия для участников сделки:

- пользователь может терять на повышении остаточной стоимости объекта из-за инфляции;
- научно-технический прогресс ведет к устареванию используемого имущества, в то время как лизинговые платежи не прекращаются до окончания контракта;
- стоимость лизинга может быть больше соответствующей ссуды, поскольку риск устаревания оборудования лежит на лизингодателе, что требует повышения комиссионных для компенсации;
- в лизинг может быть вовлечена только часть имущества, которую нет возможности или целесообразности покупать на весь нормативный срок эксплуатации;
- для осуществления лизинговой деятельности лизингодатель должен располагать достаточным количеством собственных свободных финансовых средств или иметь доступ к «дешевым» деньгам;
- лизинг с относительно коротким сроком аренды может оказаться экономически неоправданным для пользователя;
- лизинговые операции характеризуются сложностью, как по документальному оформлению, так и по подготовке договора;
- оборудование, сданное в лизинг, не может быть использовано в другом технологическом процессе;
- лизингополучатель ограничен в распоряжении арендованным имуществом, так как он не явля-

ется его собственником;

- невозможность в отдельных случаях приостановки выплат лизинговых платежей пользователем имущества даже при поломке оборудования по вине лизингодателя в связи с тем, что лизингодатель при погашении кредита переуступает кредитору право на получение части лизинговых платежей в счет погашения кредита;
- после окончания срока лизингового договора рыночная цена оборудования может оказаться ниже остаточной стоимости, зафиксированной в договоре;
- при мультивалютных сделках нет гарантий от валютных рисков;

Может показаться недостатком и тот факт, что пользователь не становится собственником объекта лизинга, несмотря на многолетние выплаты денежных средств, но в данном случае внешняя видимость не совпадает с истиной. Во-первых, для успеха предпринимательской деятельности важна не собственность на средства производства как таковая, а возможность их эффективного использования на деле. Во-вторых, лизинг не исключает права собственности арендатора на объект по истечении срока договора или в любое обусловленное время, а по финансовому лизингу поставщик обязан передать предмет лизинга пользователю, который имеет право приобрести его в соответствии с договором купли - продажи.

Конкретная же оценка преимуществ лизинга может быть произведена с учетом индивидуальных особенностей каждого проекта в отдельности. Кроме того, она должна быть дополнена и анализом количественных показателей.

Учитывая, что лизинговые отношения имеют как положительные стороны, так и отрицательные моменты, в каждом конкретном случае заключения лизингового соглашения необходимо учитывать все преимущества и недостатки, а так же их последствия для всех сторон и, после подробного финансового анализа

(экономический расчет, финансовое состояние фирмы), принимать решение заключить договор или прибегнуть к другим формам финансирования приобретения нового оборудования.

Экономическая сущность лизинга в течение длительного времени остаётся спорной. Содержание и роль его в теории и практике трактуется по-разному, а зачастую и противоречиво.

Одни рассматривают лизинг как своеобразный способ кредитования предпринимательской деятельности, другие полностью отождествляют его с долгосрочной арендой или с одной из ее форм, которая в свою очередь сводится к наемным или подрядным отношениям, третьи считают лизинг завуалированным способом купли-продажи средств производства или права пользования чужим имуществом по поручению доверителя.

Наибольшее распространение в теории и среди практических работников получило полное или почти полное отождествление лизинга с арендой вообще или с одной из ее форм.

Так, Васильев Н. М., и Ветрянский В. В. прямо и практически однозначно утверждают, что между лизингом и арендой нет принципиальных различий: если аренда является родовым понятием, а лизинг – видовым, он один из видов аренды [5]. Човушян Э. О. понимает лизинг уже как своеобразную форму аренды, существенно отличающуюся от других ее форм [6].

Но лизинг, несмотря на тесную связь с арендой, имеет существенные отличия от арендных отношений (таблица 4).

**Таблица 4 – взаимосвязь и основные различия арендных и лизинговых отношений**

Параметры сравнения	Вид отношений	
	арендные	лизинговые
1. субъекты отношений	Арендатор и арендодатель	Лизингодатель, лизингополучатель и продавца (изготовитель имущества)
2. объекты отношений	Любое имущество, неограниченное в обороте, включая земельные участки и природные объекты	Любые не потребляемые вещи, и используемые для предпринимательства, кроме земли и других природных объектов
3. правовое регулирование сторон	В основном имущественные правоотношения	Имущественные, кредитные и коммерческие правоотношения
4. отношения с продавцом имущества	Имеет только арендодатель-покупатель	Лизингодатель имеет права и несет обязанности покупателя, лизингодатель и получатель выступают солидарными кредиторами продавца
5. ответственность наймодателя за недостатки переданного пользователю имущества	Отвечает арендодатель	Лизингодатель не отвечает за состояние имущества, кроме случаев, когда продавца выбирает он сам
6. риск случайной гибели имущества	По общему правилу собственник-арендодатель	Пользователь-лизингополучатель
7. наймодатель несет обязанности в основном:	Собственник имущества	Инвестор лизинговой сделки
8. уведомление продавца покупателем о цели приобретения имущества	Не производится	Лизингодатель должен сообщить о передаче имущества в аренду определенному лицу
9. страхование арендованного имущества	Как правило-собственник	Пользователь, если иного нет в договоре
10. число сторон в	Двухстороннее соглашение об	Обычно трехстороннее соглашение о

сделке	аренде имущества	лизинге, либо три договора: купли-продажи, лизинга и кредитования
11. право собственности пользователя на объект аренды после возмещения стоимости	Если предусматривается, то в форме договора купли-продажи	Обычно предполагается опцион выкупа объекта или переход его в собственность лизингополучателя, если иного нет в договоре
12. расторжение договора по вине пользователя	Ведет к прекращению арендных платежей, кроме неустойки	Не освобождает лизингополучателя от полного погашения долга за весь срок, как если бы договор не был расторгнут
13. условие по порядку и срокам внесения арендной платы	Не является существенным условием. Если они не установлены договором, то применяется обычный порядок арендной платы (п.1 ст. 614 ГК РФ)	Размер и график лизинговых платежей – существенное условие лизингового договора
14. арендодатели (лизингодатели)	Российские (иностранцы) коммерческие организации Физические лица Предприниматели Россия и субъекты РФ (уполномоченные органы)	Коммерческие организации – лизинговые компании (резиденты РФ и нерезиденты) ст. 4 закона ИП ст. 6 закона
15. арендаторы (лизингополучатели)	Юридические лица России и других стран Индивидуальные предприниматели и простые граждане	Физические и юридические лица, действующие по договору лизинга ст. 4 закона
16. цели использования объекта найма	Предпринимательство Некоммерческая деятельность Личные цели	Только предпринимательство (ст. 2 закона и ст. 666ГК РФ)
17. правомочия собственника объекта найма	Все функции собственника	Только целевое право распоряжаться – передать имущество в лизинг пользователю
18. разрешение (лицензирование) на осуществление сделок	Не требуется Право любого лица Государственная регистрация недвижимости сроком 1 год и более	Отменено с 2002г. Государственная регистрация лизинга недвижимости, морских судов и др. объектов
19. вид объекта (имущества) для сдачи в наем определяет:	Арендодатель исходя из потребностей арендного рынка	Лизингополучатель в соответствии с целями своего бизнеса
20. досрочное одностороннее расторжение договора пользователем объекта	Возможно арендатором после предупреждения арендодателя	Лизингополучатель обычно не имеет права, кроме случаев не поставки объекта или неустранимых дефектов в нем
21. источник финансирования платежей за выкуп предмета отношений	Собственные средства арендатора (не относятся на себестоимость продукции, работ или услуг)	Лизинговые платежи и суммы, возмещающие стоимость лизингового имущества, относятся на издержки производства и обращения
22. соотношение понятий	Составная часть (элемент) лизинга	Более широкая система отношений
23. изменение арендной (лизинговой) платы возможны:	Не чаще 1 раза в год (п.3 ст 614 ГК РФ) при изменении конъюнктуры в регионе	Не чаще, чем 1 раз в 3 месяца (п.2ст.98 закона) при изменении ставки рефинансирования
24. форма договора	В письменной форме если договор на срок больше одного года (ст. 609 ГК РФ), а если одна	В письменной форме независимо от срока (ст. 11 ГК РФ)

	сторона юр.лицо, то независимо от срока (ст. 609 ГК РФ)	
25. порядок начисления амортизационных отчислений	По установленным нормам	Возможно с коэффициентом до 3
26. право пользователя удержать из платежей свои расходы по устранению недостатка объекта	Арендатор имеет право	Лизингополучатель не имеет права. Претензии к продавцу объекта
27. право пользователя вносить свои права в уставный капитал и передавать в залог	Имеет право имеет право с разрешения арендодателя	Лизингополучатель не имеет права
28. срок договора	Возможно и на неопределенный срок ( ст. 610 ГК РФ)	Всегда определено
29. наличие передаваемого в использование у арендатора (лизингодателя)	На момент заключения договора аренды является собственностью арендодателя (ст. 608 ГК РФ)	Лизингодатель приобретает указанное пользователем имущество
30. наименование прав и обязанностей пользователя	Возможно, если иного нет в договоре	Не предусмотрено законом
31. передаваемые права на средства производства	Пользование	Пользование и некоторые обязанности собственника
32. учет объекта отношений	На балансе арендодателя	По соглашению сторон и лизингодателя или лизингополучателя

Существенное отличие лизинга от обычной аренды состоит еще и в том, что чаще всего в пользование передается новое, специально приобретенное для этого оборудование. В ст. 667 ГК РФ установлено, что арендодатель обязан уведомить продавца о приобретении имущества именно для передачи в лизинг определенному лицу.

Как правило, продавец должен поставить имущество прямо пользователю, а не лизингодателю, являющемуся юридическим покупателем. В определенном смысле и лизингополучатель приравнивается к покупателю, и многие вопросы решает непосредственно с продавцом, например, принимает объект лизинга от продавца. Тогда возникает вопрос правового обоснования такой приемки (с составлением акта) стороной, не участвующей в заключении договора купли-продажи и если, конечно, не было подписанного трехсто-

ронного соглашения. Дело в том, что в договоре купли-продажи (поставке) предусмотрено, что покупатель (лизинговая компания) поручает выполнение своих обязанностей по принятию продукции лизингополучателю, равно как и предъявление требований о поставке. В результате пользователь вправе требовать от поставщика исполнения его обязанностей перед лизинговой компанией как если бы он являлся стороной этого соглашения. До приемки объекта мы можем назвать получателя арендатором лишь условно, не исключено, что оборудование как непригодное не будет принято в эксплуатацию, а значит отношения лизинга в полном объеме не возникнут.

Принимая оборудование, доставленное транзитом (минуя, естественно, кредитное учреждение плательщика), получатель действует в качестве представителя (агента) лизинговой компании – по-

купателя по договору купли-продажи (поставки). С принятием продукции по правилам, установленным для поставке оборудования, получатель вступает во владение имуществом в качестве лизингополучателя, сохраняя в случаях предусмотренным договором, право предъявлять претензии по поводу имущества, во всяком случае, в пределах гарантийного срока его эксплуатации, непосредственного поставщику.

По закону (ст. 670 ГК РФ) в отношениях с продавцом арендатор и лизингодатель выступают как солидарные кредиторы, каждый из которых может предъявить должнику требования в полном объеме.

В лизинговых операциях в той или иной мере применяются так же элементы кредитного финансирования под залог имущества, расчеты по договорным обязательствам, инвестирование средств в основной капитал и другие финансовые механизмы.

Кроме того, при сравнении лизинга с кредитной сделкой необходимо учитывать еще одно очень важное обстоятельство. Сумма кредита по взаимной договоренности поставщика, покупателя и банка может перечисляться поставщику непосредственно, минуя расчетный счет покупателя, подобно тому, как объект лизинга доставляется изготовителем прямо арендатору, минуя лизинговую компанию. Но рассчитываться за такой кредит заемщик не в праве за счет текущих затрат, включаемых в себестоимость продукции, создаваемой с использованием арендуемого оборудования. Кредиты, полученные для приобретения основных фондов, оплачиваются за счет прибыли.

Точно так же нельзя сводить сущность лизинга к правовым нормам, регулирующим куплю-продажу товаров в рассрочку (ст. 488,489,491 ГК РФ), хотя эти два вида сделок имеют много общих свойств, среди которых можно назвать следующие:

- право собственности на товар (имущество) остается за продавцом (с лизингодателем) до полной выплаты его це-

ны;

- лизингополучатель может выкупить предмет лизинга после завершения сделки или раньше при условии полной суммы по договору;

- на определенный период передается только право владения и пользования объектом покупателю (пользователю);

- с момента передачи объекта покупателю (лизингополучателю) и до его полной оплаты или возврата собственнику имущество считается находящимся в залоге у поставщика для обеспечения исполнения покупателем (пользователем) его обязанности по оплате;

- периодические лизинговые платежи напоминают по форме поэтапную выплату цены товара в рассрочку;

- существенные условия договоров совпадают в части точной характеристики объекта (товара), его цены, размера, порядка и сроков платежей;

- другие подобные признаки.

Поэтому необходимо более четко разграничивать куплю-продажу средств производства в рассрочку и лизинг.

Поэтому в определенном, больше экономическом, смысле лизинг представляет собой инвестирование средств в основной капитал на возвратной основе, но не в денежной, а в производительной (вещевой) форме, т.е. в форме передаваемого в пользование имущества. Собственник имущества (лизингодатель) по сути оказывает пользователю (арендатору) финансовую услугу: он покупает имущество в собственность, передает его на определенное время пользователю и возмещает затраты за счет периодических платежей лизингополучателя. Таким образом, сделка осуществляется на условиях срочности, возвратности и платности в виде комиссионных за оказываемую услугу, как это имеет место при кредитовании. При этом заимодавцем выступает лизингодатель, заемщиком – лизингополучатель, а объектом ссуды – предмет лизинга.

Следовательно, с финансовой стороны лизинг – это как бы товарный кредит в основные фонды в форме передаваемого в пользование имущества. Он

---

предоставляется в товарной форме продавцом покупателю в виде отсрочки платежа за проданные товары. Однако юридически между ними есть существенные

различия, так как пользователь имущества не заключает с лизингодателем денежного договора займа.

#### *Литература*

1. Брагинский, М. И., Витряжский, В. В. Договорное право кн.2. [Текст] / М. И. Брагинский, В. В. Витряжский // М., 1999. – с.13.
  2. Васильев, Н. М. и др. Лизинг как механизм развития и инвестиций и предпринимательства [Текст] / Н. М. Васильев // М., 1999 с.42.
  3. Меньшикова, М. А. Концепция современного аудита в лесопромышленном секторе. Вестник государственного университета леса [Текст] / М. А. Меньшикова // Лесной вестник. – 2005. – № 6. – с.136-140.
  4. Меньшикова, М. А. Системы и методы внутреннего контроля на лесопромышленном предприятии. Вестник государственного университета леса [Текст] / М. А. Меньшикова // Лесной вестник. – 2006. – № 4. – с.136-140.
  5. Меньшикова, М. А., Бутко, Г. П. Совершенствование технологий управления в лесном бизнесе на основе экономической диагностики [Текст] / М. А. Меньшикова, Г. П. Бутко // Вопросы региональной экономики. – 2013. – Т. 16. – № 3. – с.116-121.
  6. Меньшикова, М. А., Тумбинская, Н. Ю. Совершенствование комплексной оценки экономической эффективности проектов бизнес-развития мебельных предприятий [Текст] / М. А. Меньшикова, Н. Ю. Тумбинская // Микроэкономика. – 2012. – № 3. – с.53-57.
- 

УДК 336.711

### **Инновационные инструменты денежно-кредитной политики Банка России**

**О.А. Лопатина**, аспирант,

Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово-технологическая академия», город Королев, Московская область

*Банк России осуществлял с 2010 года переход денежно-кредитной политики от валютного таргетирования к инфляционному. Эффективность таргетирования инфляции зависит от эффективности работы процентного и кредитного каналов денежно-кредитной трансмиссии, что потребовало существенной корректировки набора инструментов денежно-кредитной политики. В статье рассмотрены основные изменения в инструментари денежно-кредитной политики Банка России, произошедшие после перехода регулятора к инфляционному таргетированию.*

Инструменты денежно-кредитной политики, ключевая ставка, рефинансирование, процентный канал, кредитный канал.

### **Innovative tools of Bank of Russia monetary policy**

**O.A. Lopatina**, post-graduate,

Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

*Since 2010 Bank of Russia monetary policy has been moving from the monetary targeting to inflation targeting. The effectiveness of inflation targeting depends on the efficiency of the interest rate and credit channels of monetary transmission. To improve the efficiency of these channels significant adjustments of monetary policy tools were implemented by the Bank of Russia.*

Monetary policy tools, key rate, refinancing, interest rate channel, credit channel.

Современная денежно-кредитная политика играет важную роль в реализа-

ции общей экономической стратегии государства. Главными направлениями работы

регулятора является выработка четких механизмов, способствующих скорейшему достижению общих целей государственной экономической политики. Реализация всех ее принципов осуществляется в тесном взаимодействии с Правительством РФ, в процессе которой формируются главные и операционные цели, а также вырабатываются основные инструменты достижения поставленных задач.

В федеральном законе «О деятельности Банка России» определены существующие методы и инструменты проведения денежно-кредитной политики.

До 2010 года денежно-кредитная политика регулятора основывалась на принципах валютного таргетирования, отталкиваясь от фиксированного курса рубля, а инструменты Банка России были направлены на его поддержание [1]. Предложение о плавном переходе на инфляционную форму таргетирования поступило от Банка России в 2009 году. Оно подразумевало переход к свободному курсообразованию российской валюты [2]. Данные меры должны приблизить уровень существующего ВВП к потенциально возможному, снизить информационную неопределенность и максимизировать полезность каждого агента экономики [4]. Переход к инфляционному таргетированию сопровождался значительными изменениями в наборе инструментов реализации денежно-кредитной политики Банка России.

Исходя из опыта развитых зарубежных стран, практикующих данную

кредитно-денежную политику, можно заметить, что эффективность таргетирования инфляции, в значительной степени зависит от успешности работы канала процентных ставок, так как основным регулирующим механизмом выступает процентная ставка.

В России, по результатам проведенных экономических исследований, работоспособность этих каналов достаточно слабая, что подтверждено, в том числе, и анализом особенностей трансмиссионного механизма за 2000-2010 гг., проведенным под руководством Е. А. Леонтьевой. Автор считает, что отсутствие механизма регулирования процентной ставки, обуславливает низкую работоспособность процентного канала и недостаточное использование открытых рыночных инструментов.

Основными инструментами Банка России до 2013 года являлись ставка по депозитам и ставка рефинансирования, определявшие верхнюю и нижнюю границу возможных изменений процентной ставки для межбанковского кредитования. При этом, ставки, устанавливаемые по межбанковским заимствованиям, очень часто были выше, чем депозитная ставка регулятора, а показатель ставки рефинансирования серьезно превышал ставку установленную внутри банковской системы (таблица 1). Фактически влияние ставки рефинансирования на уровень значений рыночных процентных ставок отсутствовало. Более подробно этот вопрос отражен в исследованиях И. С. Иванченко [6] и Е. А. Леонтьевой [7].

**Таблица 1 – Динамика основных процентных ставок в 2000-2014 годах**

Год	Среднегодовой уровень инфляции	Ставка рефинансирования на конец года	МІАСR, 1 день на конец года	Ставка по депозитам Банка России сроком на 1 день на конец года	Ключевая ставка
2006	9,7	11,00	3,65	2,25	-
2007	9,0	10,00	2,84	2,75	-
2008	14,1	13,00	14,71	6,75	-
2009	11,7	8,75	4,03	3,50	-
2010	6,9	7,75	2,9	2,75	-
2011	8,4	8,00	4,54	4,0	-
2012	6,6	8,25	4,59	4,5	-



2013	6,5	8,25	4,74	4,5	5,5
2014	11,4	8,25	16,08	16,00	17

Источник: Росстат, Банк России.

В итоге ставка по депозитам и ставка рефинансирования проявили себя неэффективными инструментами процентной политики регулятора.

Для успешной реализации политики инфляционного таргетирования необходимо, чтобы процентная ставка постоянно держалась на определенном уровне. А это возможно только после установления единой фиксированной ключевой ставки.

В процессе подготовки к переходу на политику инфляционного таргетирования дирекцией Банка России был разработан пакет мероприятий, по совершенствованию применения денежно-кредитных инструментов, указ о его реализации был принят в сентябре 2013 года.

Одним из пунктов этого пакета мер стало решение, принятое дирекцией Банка России об установлении максимальной величины ставки по операциям с депозитами, проводимым на основе недельных аукционов на уровне наименьшей ставки по предоставлению недельной аукционной ликвидности. Этот единый показатель с сентября 2013 года объявлен ключевой ставкой регулятора, главным инструментом современной денежно-кредитной политики.

Это привело к снижению значимости ставки рефинансирования, приданию ей второстепенной роли в системе инструментов регулятора. Корректировка этого показателя до значения ключевой ставки должна быть осуществлена к 2016 году.

Границы процентного коридора

устанавливаются путем уменьшения ставок по однодневным займам и «овернайт» кредитам, в качестве обеспечения по которым выступают нерыночные активы и поручительства, до показателя ставки по прочим операциям по однодневному предоставлению ликвидности. Этот коридор является основой для формирования процентных ставок регулятором. Границы такого коридора изменяются пропорционально ключевой ставке и формируются исходя из значений ставок по постоянно проводимым однодневным операциям. В случае изменения этих показателей, границы автоматически изменяются на соответствующую величину. Между границами коридора не может быть более 2 п.п. ( $\pm 1$  п.п. от ключевой ставки).

Все операции по рефинансированию коммерческих банков проводятся регулятором под залог облигаций и других ценных бумаг, кредитов платежеспособных заемщиков. При этом регулятором задается определенные лимиты операций по проводимым аукционам, основываясь на постоянном анализе спроса/предложения ликвидности банков, что позволяет сохранять уровень ставки в границах процентного коридора.

Проводя еженедельно операции РЕПО по ключевой ставке, а также операции по выдаче кредитов и открытия депозитов по ставкам в пределах процентного коридора, регулятор держит рыночные ставки в пределах коридора процентных ставок. В таблице 2 представлена динамика ключевой ставки.

Таблица 2 – Динамика ключевой ставки Банка России

Период действия	Ключевая ставка, %	Границы коридора процентных ставок, %	Ставка рефинансирования, % (справочно)
13.09.2013 – 02.03.2014	5,50	6,50/4,50	8,25
03.03.2014 – 27.04.2014	7,00	8,00/6,00	8,25
28.04.2014 – 27.07.2014	7,50	8,50/6,50	8,25

28.07.2014 – 04.11.2014	8,00	9,00/7,00	8,25
05.11.2014 – 11.12.2014	9,50	10,50/8,50	8,25
12.12.2014 – 15.12.2014	10,50	11,50/9,50	8,25
16.12.2014 – 01.02.2015	17,00	18,00/16,00	8,25
02.02.2015 – 15.03.2015	15,00	16,00/14,00	8,25
16.03.2015 – н.вр	14,00	15,00/13,00	8,25

*Источник: Росстат, Банк России.*

Исходя из вышеизложенного, отметим важность хорошей работоспособности кредитного и процентного каналов трансмиссионного механизма денежно-кредитного регулирования при проведении политики таргетирования инфляции, и возрастающую, в связи с этим, роль таких инструментов регулятора, как открытые рыночные операции и рефинансирование кредитных организаций. Кроме того, рефинансирование кредитных организаций регулятором на микроуровне является одним из источников ресурсного обеспечения кредитных организаций при совершении активных операций. Именно этот инструмент, особенно в условиях существующей изоляции коммерческих банков от внешнего рынка капитала, может помочь им поддержать необходимую ликвидность.

Пользоваться рефинансированием кредитных организаций, как инструментом, Банк России начал еще в начале 90-х годов, но свои рыночные черты оно приобрело только к 1995 году.

Необходимость в получении рефинансированных кредитов возникает у коммерческих банков в зависимости от достаточности ликвидности и количества добровольных денежных резервов, находящихся на счетах регулятора.

Осуществление регулятором процедуры рефинансирования, согласно существующей денежно-кредитной политике, осуществляется путем использования рыночных инструментов. В периоды кризиса Банк России может использовать также административные меры: выдавать прямые целевые кредиты, необеспеченные кредиты и осуществлять контроль направлений их использования.

Процедура рефинансирования, как правило, имеет в основном краткосрочный

характер, что связано с направленностью данного инструмента на регулирование уровня ликвидности кредитных организаций. Она может выражаться в форме выдачи внутрисдневных и «овернайт» кредитов, призванных помочь банкам в осуществлении расчетов с контрагентами, в случае недостаточности средств на корреспондирующих счетах финансовых организаций.

Кредиты рефинансирования могут иметь различные виды и формы, которые различаются по следующим критериям: сроки, механизм предоставления, цели, обеспечение и т.д.

В настоящее время рефинансирование является одним из главных источников денежного предложения. В существующих условиях структурного недостатка ликвидности в банковском секторе данный инструмент широко применяется в кредитно-денежной политике. Оно используется в целях компенсации изъятий ликвидности, в том числе в процессе валютных интервенций. За 2013-2014 годы его использование способствовало стабилизации валютного курса и предотвращения нестабильности, в сложившихся геополитических и рыночных условиях.

Рост объемов рефинансирования (таблица 3) приводит к увеличению таких кредитов в активе баланса регулятора. Так, вначале 2011 года доля кредитов рефинансирования составляла всего 3% активов, на январь 2013 – 15,5%, а к 1 ноября 2014 возросла до 25,3%. Влияние на увеличение объемов рефинансирования кредитных организаций в некоторые периоды (например, конец 2013, конец 2014) оказывают однократные валютные интервенции.

При недостаточном обеспечении ликвидности проводимых регулятором

активных валютных операций и изъятия ликвидности в рамках текущих инструментов рефинансирования, регулятор может использовать расширенный комплекс мер кредитно-денежной политики, таких как повышение сроков кредитования и расширение существующего ломбардного

списка. При крайней необходимости Банк России может пойти на использование необеспеченных инструментов и корректировку регулярности проведения различных отдельных операций рефинансирования.

**Таблица 3 – Объем операций рефинансирования коммерческих банков Банком России, млрд. руб.**

Год	Внутридневные кредиты	Овернайт	Ломбардные кредиты	Кредиты, обеспеченные нерыночными активами	Кредиты, обеспеченные золотом
2007	13 500	133	24	33	-
2008	17 324	230	213	446	-
2009	22 833	311	309	2 419	-
2010	28 360	230	75	335	-
2011	38 189	209	112	431	0
2012	52 674	172	211	1 520	2
2013	57 773	146	225	1 904	2
2014	60 743	204	113	12 145	3

*Источник: Банк России.*

В последнее время отмечен значительный рост кредитования регулятором кредитных организаций под обеспечение в виде нерыночных активов, поручительств. К ним относятся права требования по кредитным договорам и поручительства банков. Этот инструмент используется с 2007 года и доступен банкам 1 и 2 группы (90% кредитных организаций), при отсутствии у них долгов перед регулятором и соблюдении ими существующих требований по резервированию в Банке России.

Сегодня поручителями по кредитам рефинансирования могут выступать 75 ведущих финансово устойчивых кредитных организаций. Это ОАО «Сбербанк России», ОАО КБ «АЛЬФА-БАНК», ЗАО «ЮниКредитБанк» и др.

Первые нерегулярные аукционы по рефинансированию кредитных организаций под залог нерыночных активов и поручительства были проведены в 2013 году. Рефинансирование предоставлялось по плавающей процентной ставке на срок в 3 и 12 месяцев. При этом плавающей

составляющей при расчете его стоимости являлось значение ключевой ставки. Данная мера позволила банкам частично высвободить рыночное обеспечение и несколько повысить эффективность денежного рынка [3]. С увеличением спроса на такие операции в 2014 были увеличены предложения и частота проведения данных аукционов. Рост спроса был вызван существенным ограничением доступа к внешнему рынку капитала, ограниченностью рыночного обеспечения, неразвитостью финансового рынка.

Для того чтобы снизить влияние увеличивающихся объемов рефинансирования на срочностные разрывы, наблюдающиеся в балансах коммерческих банков, летом 2014 года регулятором проводится еще разовый аукцион с годовым сроком погашения. Также были увеличены сроки предоставления денежной массы с 365 до 549 дней по кредитам под нерыночные активы. Данный механизм был направлен на уменьшении доли краткосрочного рефинансирования регулятора в

пассивах.

Регулятор также использует альтернативные рефинансированию инструменты, такие как «валютный своп» и прямое РЕПО. Последнее, в опыте зарубежных банков приравнивается к одной из разновидностей рефинансированных кредитов, так как способствует притоку ликвидности в коммерческие банки и основывается на критериях возвратности, срочности и платности. В нашей стране объектами для аукционов РЕПО выступают различные ценные бумаги, включенные в ломбардный список, количество которых постоянно увеличивается. Сюда входят долговые обязательства государства, финансово устойчивых предприятий, регионов России, международных денежно-кредитных организаций (ОАО «Транснефть», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Ростелеком» и т.д.).

Увеличение количества наименований ценных бумаг, входящих в ломбардный список, способствует расширению возможностей получения ликвидности коммерческими банками, а также способствует расширению рынка ценных бумаг. В течение 2013 года задолженность по операциям РЕПО увеличилась в 1,3 раза (с 1,8 до 2,4 трлн. руб.), а среднее ежедневное значение выросло в 1,6 раза [3]. Одним из преимуществ аукционов РЕПО перед рефинансированием стал измененный механизм проведения операций, что послужило дополнительной предпосылкой для его внедрения. Для выполнения своих обязательств банки могут проводить замену проданных ценных бумаг, на любые другие из включенных в ломбардный список регулятора. Это предоставляет кредитору больше возможностей для управления портфелем и его оптимизации.

По итогам 2014 года операции прямого РЕПО удовлетворили значительный объем потребностей коммерческих банков в рефинансировании. Общая задолженность финансово-кредитных учреждений перед регулятором по данным операциям по средним показателям за период – 2,6 трлн. руб., максимальное значение уровня долга – 3,3 трлн. руб. [4].

Последующим развитием рефинансирования станет формирование единого пула обеспечения при кредитовании регулятором кредитных организаций.

Еще одним этапом на пути к политике таргетирования инфляции является переход валюты к плавающему курсу, т.е. исключение регулярных интервенций на валютном для избежания искусственного изъятия из обращения ликвидности. Отсутствие влияния на процентные ставки рынка и следование политике фиксированного курса приведет к снижению количества ликвидности и резкому повышению процентных ставок. Для того чтобы они держались на определенном уровне необходимо, чтобы количество ликвидности на валютном рынке было неизменным. Этому и будет способствовать расширенное рефинансирование.

Нестабильность геополитической и рыночной ситуации весной и осенью 2014 года привела к резкому ослаблению рубля, для поддержания которого регулятором проводилась продажа значительных объемов иностранной валюты на внутреннем рынке. Сумма общего объема таких операций за первые 3 квартала 2014 года составила 2,7 трлн. руб., при этом большая часть таких интервенций пришлось на март и октябрь, по 1 и 1,2 трлн руб. соответственно. К ноябрю задолженность коммерческих банков перед регулятором по рефинансированным кредитам возросла до 6,1 трлн. руб., что позволило компенсировать отток валютной ликвидности [5].

Влияние, которое оказывают процентные ставки на валютный курс, является косвенным. При их повышении, активы в национальной валюте становятся более выгодными нежели спекуляции против нее. Снижение процентных ставок приводит к обратной ситуации. Опираясь на опыт развитых стран, можно заметить, что в государствах, где экономика не привязана к импортным операциям, изменение курса из-за инфляционных ожиданий или исторического минимума показателей инфляции практически не оказывает влияния на бизнес и население. В тех странах, где рынки еще только формируются, банки

стремятся контролировать курс, так как это позволяет им регулировать уровень инфляции.

Введение ограничительных мер для ряда российских компаний и финансовых организаций к внешним рынкам капитала создало предпосылки для увеличения экономической напряженности на внутреннем рынке валют и снижению возможностей управления валютной ликвидностью банками, что повлекло за собой дополнительные риски для нормального функционирования и сохранения стабильности на внутреннем финансовом рынке.

В связи с этим регулятор в конце 2014 года ввел новые инструменты для контроля над операциями с инвалютой. Это еженедельные валютные РЕПО со сроком погашения до 12 месяцев и «валютный своп». Решение об объемах предложения инвалюты определяется достаточности иностранной ликвидности. Максимальный объем совокупной задолженности коммерческих банков на период до конца 2016 года был ограничен регулятором суммой, эквивалентной 50 млрд. долларов США. Однако при необходимости сумма лимита может быть скорректирована [4].

Использование регулятором таких альтернативных инструментов рефинансирования должно способствовать более оперативному и качественному управлению портфелями активов коммерческих банков.

Таким образом, переход Банка России от валютного к инфляционному таргетированию сопровождался существенной корректировкой набора инструментов денежно-кредитной политики.

Основной инновацией в инструментарию регулятора денежно-кредитной трансмиссии, стало введение ключевой ставки в качестве основного инструмента проводимой финансово-кредитной политики. Ключевая ставка унифицировала в себе соотношения процентных ставок по аукционному предоставлению и абсорби-

рованию ликвидности на недельный срок.

Одновременно с этим Банком России обозначил коридор, в границы которого заключено движение процентных ставок, симметрично ключевой ставке, являющейся его центром.

Смена целевого ориентира денежно-кредитной политики сопровождается переходом к политике плавающего валютного курса, использованием механизма косвенного влияния на курс рубля через процентные ставки.

Рефинансирование кредитных организаций приобрело статус одного из важнейших инструментов денежно-кредитной политики, Банка России стал позиционироваться как основного источник предложения денежной массы. Регулятор проводит мероприятия, направленные на повышение объемов рефинансирования.

Для создания российским кредитным организациям условий по поддержанию краткосрочной ликвидности на уровне, предусмотренном требованиями Базеля III, Банк России рассматривает возможность введения иных операций рефинансирования («линий ликвидности»).

Важным направлением развития инструмента рефинансирования в современных условиях является создание единого пула обеспечения, который даст банкам возможность привлечения ликвидности без привязки к определенному виду и конкретному обеспечению.

В качестве альтернативных инструментов по размещению банковских ресурсов могут выступать операции «валютный своп» и прямое РЕПО.

В трансформации инструментов денежно-кредитной политики Банка России прослеживается направленность на повышение работоспособности процентного и кредитного каналов денежно-кредитной трансмиссии, от чего в значительной степени зависит эффективность таргетирования инфляции.

#### *Литература*

1. Иванченко, И. С. Исследование российского трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики [Текст] / И. С. Иванченко // Финансы и кредит. – 2002. – №18. – С.38-51.

- 
2. Леонтьева, Е. А. Механизм кредитно-денежной трансмиссии в России [Текст] / Е. А. Леонтьева // М.: Дело. – 2013. – 120 с.
  3. Российская Федерация. Руководство ЦБ РФ. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2005 год: офиц. текст: – [Электронный ресурс]. – <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.02.2015).
  4. Российская Федерация. Руководство ЦБ РФ. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2009 год и период 2010 и 2011 годов: офиц. текст: – [Электронный ресурс]. – <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.02.2015).
  5. Российская Федерация. Руководство ЦБ РФ. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов:– [Электронный ресурс]. – <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.02.2015).
  6. Российская Федерация. Руководство ЦБ РФ. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов:– [Электронный ресурс]. – <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.02.2015).
  7. Доклад Банк России. О денежно-кредитной политике, 2014. – № 4(8), – Сборник информационно-аналитического Банка России. – 2014. – № 4(8). – [Электронный ресурс]. – [http://www.cbr.ru/publ/ddcp/2014\\_04\\_ddcp.pdf](http://www.cbr.ru/publ/ddcp/2014_04_ddcp.pdf) (дата обращения: 01.02.2015).
- 

УДК 657.421.32

### **Влияние темпов роста ВВП на мультипликатор цена/прибыль на примере рынка ценных бумаг Европы**

**О.Н. Салманов**, д.э.н., проф. кафедры финансов и экономического анализа,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово-технологическая академия», город Королев, Московская область

*В статье рассматриваются особенности применения мультипликатора «цена/прибыль» для сравнительной оценки стоимости компаний на рынках различных стран. Установлена регрессионная зависимость мультипликатора «цена/прибыль» от коэффициента выплат, ожидаемым темпов роста прибыли на акцию и коэффициента бета по компаниям европейских стран. Также установлена регрессия мультипликатора PE от темпов роста ВВП по европейским странам. Сравнение недооцененности и переоцененности по обоим методам дает возможность сделать вывод о необходимости найти обоснования различиям в мультипликаторах и смягчению различий. Одним из методов смягчения различий переменных и мультипликаторов PE по разным странам является учет темпов роста ВВП.*

Мультипликатор PE, ВВП, оценка стоимости.

### **Influence of rates of growth of gross national product on the multiple the price/earnings for an example of a securities market of the Europe**

**O.N. Salmanov**, doctor of economics, professor,  
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

*In clause application of the valuation multiple «price/earnings» for comparison purposes costs of the companies in the markets of the various countries is considered features. It is established regression dependence of the multiple «price/earnings» on factor of the Payout Ratio, Expected growth rate in EPS and factor beta on the companies of the European countries. Also regress of multiple PE from rates of growth of gross national product on the European countries is established. Comparison of a difference valuation of the companies on both methods enables to draw a conclusion on necessity to find substantiations to distinctions in multiple and mitigation of distinctions. One of methods of mitigation of distinctions of variables and multiple P/E on the different countries is the account of rates of growth of gross national product.*

Multiple P/E, gross national product, valuation.

Анализ мультипликаторов нужен для сравнительной оценки стоимости компаний, которая широко применяется. Для этого используется, как правило, сопоставимые компании и регрессионный анализ. Однако подбор сопоставимых компаний, как правило, достаточно сложно подобрать, учитывая, что необходимо подобрать их достаточное количество.

Достоверность и точность оценки с помощью мультипликаторов исследовали многие авторы. Schreiner и Spremann [3] исследовали точность различных мультипликаторов по европейским данным. Они утверждают, что мультипликаторы собственного капитала (P/E, P/BV) превосходят в точности мультипликаторы ценности предприятия (EV) мультипликаторы типа (EV/EBITDA или EV/EBIT).

Проблему различий между фирмами и воздействием ее на оценки, основанные на мультипликаторах исследуют Henschke и Homburg [2]. Они считают, что различия между фирмами приводят к систематическим ошибкам в оценках ценности различных мультипликаторов. Авторы утверждают, что проблема различий между фирмами, для оценок, основанных на мультипликаторах, возникает, потому что трудно найти однородные группы, которые соответствует целевой фирмы во всех характеристиках, которые имеют отношение к стоимости, то есть риск, рентабельность, рост и промышленность. Все исследуемые методы контроля различий между фирмами приводит к улучшению точности оценки. В частности, авторы считают, что гибридный подход выбора сопоставимых фирм, с помощью набора финансовых показателей и корректировки оценки мультипликатор для остальных различий, дает наиболее точные оценки стоимости.

В целом, эти результаты подчеркивают важность рассмотрения различий между фирмами, при применении метода оценки с помощью мультипликаторов.

Для объяснения различий мультипликаторов Foster, Kasznik и Sidhu [1] исследовали относительную важность страны и специфических факторов определенной промышленности. По мнению авто-

ров, факторы, характеризующие компании являются преобладающими в объяснении различий в оценке по пространственным данным (cross-sectional), а факторы страны и промышленности имеют более значительную объяснительную способность над ними. Авторы утверждают, что, при использовании индикаторов страны обеспечивается большая возрастающая объяснительная способность, чем использование определенных для страны факторов.

Расширение области исследования к глобальной стадии, по мнению авторов, добавляет трудности, но позволяет количественно установить (и тестировать гипотезы) важность факторов, для которых есть больше изменений в выборке по странам, чем в единственной выборке страны.

Различные мультипликаторы используются для проведения сравнения между сопоставимыми компаниями. Наиболее широко применяемыми являются мультипликаторы прибыли (выручки) в том или ином виде. Очевидно, что причиной их популярности является положительная корреляция между прибылью и стоимостью компании.

Мультипликатор «цена/прибыль» или (price/earnings – P/E) определяется как отношение рыночной цены акции (*price*) к прибыли, приходящейся на одну акцию (EPS).

$$Price / EPS = P / E$$

P/E – мощный сравнительный инструмент. Инвесторы могут идентифицировать диапазон или предел для того, чтобы определить, какие акции соответствуют одному из многих критериев.

По мнению аналитиков, главный момент в использовании мультипликатора P/E состоит в понимании того, как мультипликатор соотносится среди фирм в секторе и на рынке.

Рядом исследователей – А. Дамодараном [5] и другими, установлено, мультипликатор PE определяют следующие факторы: коэффициент выплат и доход-

ность собственного капитала, рискованность и ожидаемые темпы роста прибыли. Велика изменчивость мультипликаторов: для различных отрезков времени, компаний, отраслей и рынков они определяются разными по величине. Это происходит из-за различий в переменных: меньший рост, больший риск и меньшие выплаты приводят к заниженным мультипликаторам и наоборот. В силу этого существует важная проблема смягчения этих различий между значениями риска темпами роста и коэффициентами выплат.

Анализ с помощью мультипликаторы «цена/прибыль» часто проводят по рынкам ценных бумаг разных стран с целью установления несоответствия средним значениям или установленным критериям. То есть рынки ценных бумаг с более высокими значениями мультипликатора P/E считаются как переоцененные, а рынки с более меньшими значениями как недооцененные. Анализ сопоставлений мультипликаторов «цена/прибыль» по разным странам приведен в работах Грегори А. [4], Дамодарана А. [7], Рош Дж. [6]. Авторы отмечают, что существуют большие различия между переменными в разных странах и поэтому вывод, сделанный в таких условиях может быть ошибочным. В целях отыскания возможностей для смяг-

чения в различиях между переменными в разных странах и была выполнена настоящая работа.

Предполагается, что компании в странах, которые имеют более высокий рост, выражаемый в темпах роста ВВП, и соответственно имеют более высокий ожидаемый рост, должны отражать этот факт на величинах мультипликаторах, в том числе на мультипликаторе «цена/прибыль».

Если более высокие реальные процентные ставки в странах, то они должны иметь более низкие мультипликаторы «цена/прибыль» чем страны с меньшими процентными ставками.

Исследование проводилось на примере стран ЕЭС, включая Великобританию и Турцию. Источник данных: сайт Дамодарана (Bloomberg) [7].

В анализе были взяты все европейские компании (более 6 тыс.). Из них исключены все компании с недостаточностью данных. В качестве регрессоров были приняты коэффициент выплат (Payout Ratio), ожидаемый рост прибыли на акцию в следующие 5 лет (Expected growth rate in EPS-Next 5 years) и коэффициент бета, как мера риска. Результат регрессионного анализа приведен в выражении (1). Значения t-статистик приведены ниже формулы.

$$P/E = -6,455 + 24,559 \text{PayoutRatio} - 77,37 \text{growth} - 6,02 \text{beta} \quad (1)$$

(14,29)                      (10,46)                      (2,36)

Коэффициент детерминации равен 0,215, F-статистика 106,3, t-статистики регрессоров значимые.

База данных компаний была

сгруппирована по странам и установлены средние значения тех же показателей. Результат приведен на рисунке 1 и в таблице 1.



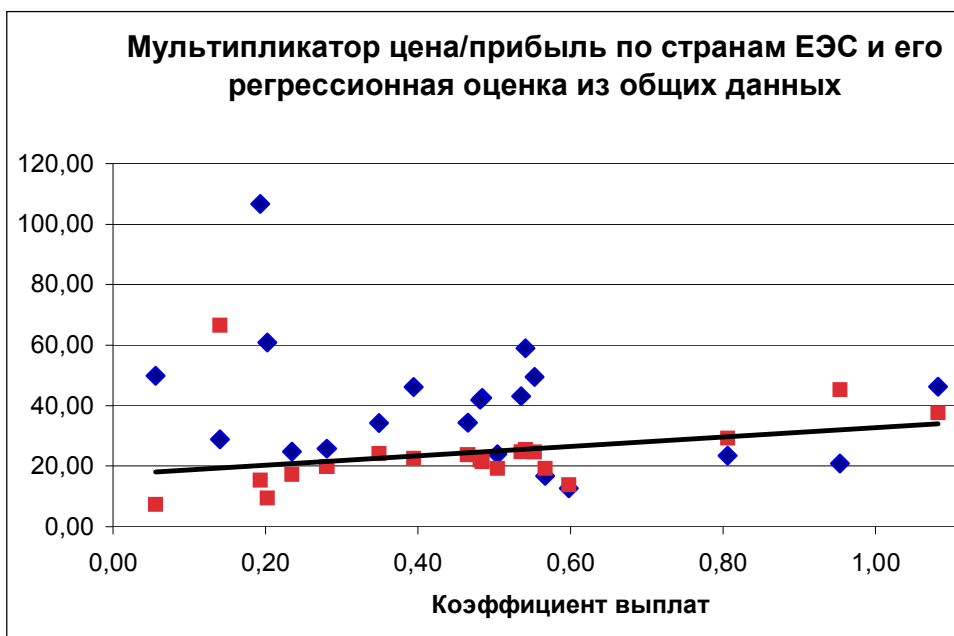


Рисунок 1 – Мультипликатор P/E по европейским странам и регрессия  $P/E=f(PR, g, b)$  в оси коэффициента выплат

Таблица 1 – Значения мультипликатор PE по странам и сравнение с регрессионной оценкой (в порядке значения величины переоценки/недооценки)

Страны	Текущий P/E	Коэффициент выплат	Ожидаемый рост прибыли на акцию в следующие 5 лет	Бета	Оценка PE	переоценка/недооценка
Польша	106,72	0,19	0,1497	0,90	47,68	59,05
Франция	46,34	1,08	0,15	1,03	23,33	23,01
Германия	59,03	0,54	0,17	0,90	37,73	21,30
Венгрия	60,92	0,20	0,07	0,86	49,00	11,93
Австрия	49,57	0,55	0,14	1,04	37,86	11,70
Бельгия	43,13	0,54	0,15	1,11	38,27	4,87
Ирландия	46,29	0,39	0,14	1,41	42,15	4,14
Швейцария	42,67	0,48	0,13	1,03	40,11	2,56
Великобритания	41,94	0,48	0,14	0,96	39,94	2,00
Турция	49,91	0,06	0,07	1,22	53,03	-3,12
Финляндия	20,83	0,95	0,27	1,26	24,21	-3,39
Голландия	34,25	0,47	0,14	1,37	40,30	-6,05
Дания	28,82	0,14	0,84	0,84	35,08	-6,26
Швеция	23,46	0,81	0,12	1,09	31,39	-7,93
Италия	34,15	0,35	0,18	1,34	42,60	-8,45

Норвегия	23,93	0,50	0,17	0,04	39,12	-15,19
Греция	25,75	0,28	0,15	1,30	45,14	-19,40
Испания	24,71	0,23	0,13	1,28	46,75	-22,03
Португалия	16,74	0,57	0,08	0,98	38,90	-22,16
Чехия	12,61	0,5977	0,0223	0,651	39,30	-26,69

Следующим шагом исследования был анализ регрессионной связи мультипликатора P/E с темпами роста ВВП по странам. Источник данных для темпов роста ВВП европейских стран – сайт Всемирного Банка [8].

Регрессором были приняты дивидендная доходность и годовой темп роста ВВП.

Результат регрессии приведен в выражении (2), на рисунке 2 и в таблице 2. Значения t-статистик приведены ниже выражения регрессии в скобках.

$$P/E = 55,16 - 1045,84 \textit{DividendYield} + 3,169 \textit{GDPgrowth} \quad (2)$$

(- 2,349)
(1,859)

Коэффициент детерминации 0,355.

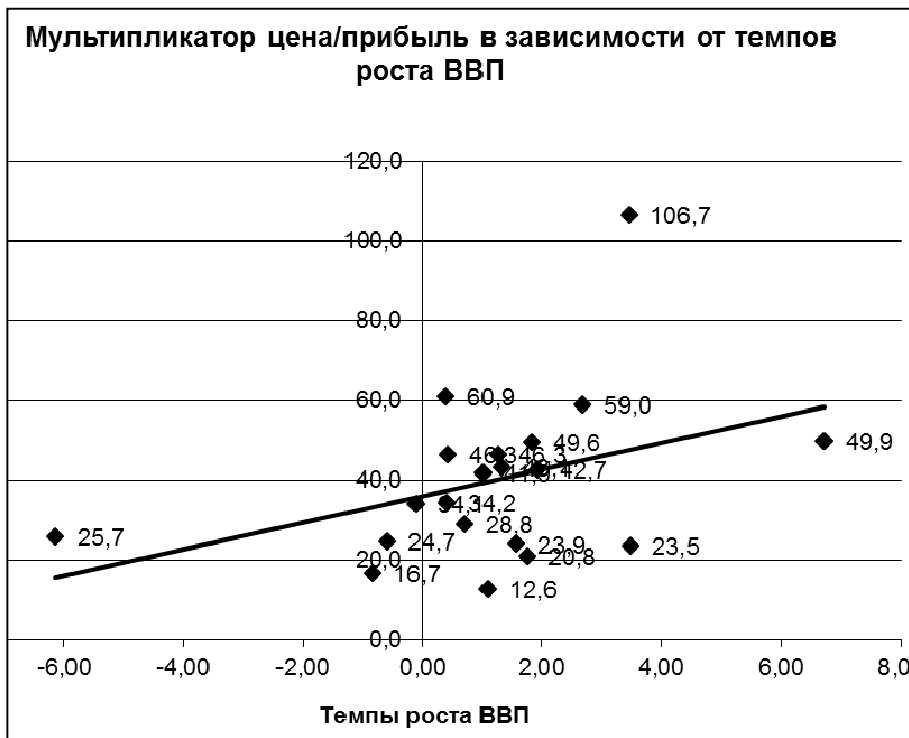


Рисунок 2 – Значения мультипликатора P/E по европейским странам в зависимости от темпов роста ВВП

Из рисунка 2 видно, что страны с более высоким ростом ВВП имеют более высокие значения P/E. Линия регрессии делит все страны на переоцененные – вы-

ше линии регрессии и недооцененные – ниже линии регрессии. Значения такой переоценки/недооценки приведены в таблице 2.

**Таблица 2 – Значения мультипликатора РЕ по странам и сравнение с регрессионной оценкой по темпам роста ВВП (в порядке значения величины переоценки/недооценки)**

Страны	Текущий Р/Е	Дивидендная доходность	Годовой темп роста ВВП, %	Оценка РЕ	переоценка /недооценка
Польша	106,72	0,01	3,45	55,52	51,20
Голландия	34,25	0,04	0,41	14,52	19,73
Венгрия	60,92	0,01	0,39	44,58	16,35
Германия	59,03	0,02	2,68	46,49	12,54
Франция	46,34	0,02	1,26	37,73	8,61
Австрия	49,57	0,02	1,82	43,58	5,99
Бельгия	43,13	0,02	1,32	41,98	1,16
Ирландия	46,29	0,01	0,42	45,81	0,48
Великобритания	41,94	0,02	1,01	41,63	0,31
Швейцария	42,67	0,02	1,93	43,55	-0,88
Греция	25,75	0,01	-6,14	27,07	-1,33
Финляндия	20,83	0,03	1,75	26,33	-5,50
Италия	34,15	0,01	-0,11	39,77	-5,62
Норвегия	23,93	0,03	1,57	29,81	-5,88
Португалия	16,74	0,03	-0,85	23,40	-6,66
Испания	24,71	0,01	-0,60	37,89	-13,18
Швеция	23,46	0,03	3,47	39,91	-16,45
Дания	28,82	0,01	0,70	45,77	-16,95
Чехия	12,61	0,02	1,09	32,88	-20,27
Турция	49,91	0,00	6,72	73,54	-23,62

Очевидно, что полученные результаты по недооценке/переоценке можно сравнить, что и сделано в таблице 3.

**Таблица 3 – Сравнение переоценки/недооценки по регрессии фундаментальных переменных и регрессии темпов роста ВВП**

Страны	Годовой темп роста ВВП, %	переоценка/недооценка по ВВП	переоценка/недооценка по переменным стоимости
Польша	3,45	51,20	91,41
Венгрия	0,39	16,35	51,49
Турция	6,72	-23,62	42,50
Германия	2,68	12,54	33,64
Австрия	1,82	5,99	25,00
Ирландия	0,42	0,48	23,78
Швейцария	1,93	-0,88	21,22
Великобритания	1,01	0,31	19,90
Бельгия	1,32	1,16	18,39

Голландия	0,41	19,73	10,49
Италия	-0,11	-5,62	9,98
Франция	1,26	8,61	8,76
Испания	-0,60	-13,18	7,48
Греция	-6,14	-1,33	5,96
Норвегия	1,57	-5,88	4,73
Чехия	1,09	-20,27	-1,26
Португалия	-0,85	-6,66	-2,50
Швеция	3,47	-16,45	-5,76
Финляндия	1,75	-5,50	-24,55
Дания	0,70	-16,95	-37,80

Из таблицы 3 видно, что у всех стран с большим темпом роста ВВП величина переоценки снижается, т.е. она находит свою истинную значимость, «оправдывается». Например, у Австрии была переоценка в 25,0, но темп роста ВВП в 1,82 делает переоценку низкой – 5,99. А у Ирландии была переоценка 23,78, но низкий рост 0,42 свел на нет такую переоценку – 0.48. Но данные полученной переоценки/недооценки уже являются более реальными, а соответственно и значимыми.

Проведенный анализ показал, что

в поисках недооцененных/переоцененных страновых рынков ценных бумаг применение мультипликатора «цена/прибыль», установленного по переменным, его определяющим, скорее всего, приведет к ошибкам. Применение методов, позволяющих «смягчить» различие в фундаментальных показателях является хорошим приемом. Одним из таких методов является сопоставление мультипликаторов РЕ разных стран с темпами роста ВВП и применением регрессионного анализа.

#### *Литература*

1. Грегори, А. Стратегическая оценка компаний: практическое руководство [Текст] / А. Грегори // М.: Квинто-Консалтинг. – 2008. – 224 с.
2. Дамодаран, Асват Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. Пер. с англ. [Текст] / Асват Дамодаран // М.: Альпина Бизнес Букс. – 2012. – 1342 с.
3. Рош, Дж. Стоимость компании: От желаемого к действительному [Текст] / Дж. Рош // Минск: Гревцов Паблшер. – 2009. – 352 с.
4. Foster, George and Kasznik, Ron and Sidhu, Baljit, International Equity Valuation: The Relative Importance of Country and Industry Factors Vs. Company-Specific Financial Reporting Information (April 11, 2011). Accounting and Finance, Wiley-Blackwell // 2012. – pp.53. available at: [www.ssrn.com/abstract=1934131](http://www.ssrn.com/abstract=1934131).
5. Henschke, S. and Homburg, C., (2009). Equity Valuation Using Multiples: Controlling for Differences Between Firms, May 15, pp.40, Available at SSRN: [www.ssrn.com/abstract=1270812](http://www.ssrn.com/abstract=1270812).
6. Schreiner, Andreas and Spremann, Klaus, Multiples and Their Valuation Accuracy in European Equity Markets (August 13, 2007). Working Paper, pp.34, Available at SSRN: [www.ssrn.com/abstract=957352](http://www.ssrn.com/abstract=957352).
7. Сайт, А. Дамодарана [Электронный ресурс]. – <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/> (Дата обращения 11.11.2014).
8. Сайт Всемирного банка. [Электронный ресурс]. – <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG> (Дата обращения 11.11.2014).

## Денежная эмиссия как источник финансирования мероприятий по обеспечению инвестиционной безопасности Российской Федерации

**Ю.А. Шеховцова**, кандидат экономических наук, доцент,  
старший преподаватель кафедры гуманитарных и социальных наук,  
Саратовский военный институт внутренних войск МВД России  
(СВИ ВВ МВД РФ), г. Саратов

*Исследована возможность использования денежной эмиссии для финансирования мероприятий по обеспечению инвестиционной безопасности страны. На математической модели функционирования российской экономики поставлен эксперимент, по условиям которого за счет денежной эмиссии производится наращивание госинвестиций, снижение ставки рефинансирования и налогов. Модельная реализация указанных мероприятий не вызвала гиперинфляции, но позволила существенным образом укрепить инвестиционную безопасность государства. Сделан вывод о том, что денежная эмиссия может использоваться для финансирования мероприятий по обеспечению инвестиционной безопасности Российской Федерации.*

Инвестиционная безопасность, инвестиции, денежная эмиссия, средства производства.

## Money issue as a source of funding of the action on provision of investment security of the Russian Federation

**J.A. Shehovtsova**, candidate of economic sciences, associate professor,  
senior teacher of chair humanitarian and social sciences,  
Saratov Military Institute for the Internal Troops of Ministry of the Interior of Russian Federation, Saratov

*The possibility of using the money issue to finance the provision of investment security is investigated. On a mathematical model of the Russian economy is led an experiment, under which due to the issue of money is made increasing public investment, lowering the refinancing rate and taxes. Modeling implementation of these measures do not cause hyperinflation, but significantly strengthens the investment security of country. The conclusion is that the monetary emission can be used to Finance measures to ensure investment security of the Russian Federation.*

Investment security, investment, money issue, capital goods.

Инвестиционная безопасность страны напрямую зависит от ее обеспеченности средствами производства: если последних достаточно для удовлетворения жизненно важных интересов личности, общества и государства, то уровень инвестиционной безопасности можно считать удовлетворительным.

Недавние события на международной арене убедительно доказали, что уровень инвестиционной безопасности Российской Федерации можно считать удовлетворительным только в том случае, если ее обеспеченность средствами производства будет не ниже, чем в странах-лидерах мировой экономики. Только в этом случае ни одна из этих стран не сможет игнорировать наши интересы. Только в этом случае мы сможем уверенно пресекать любые попытки этих стран оказывать на нас экономическое давление. Только в

этом случае нам не смогут причинить ущерб никакие экономические санкции (в том числе и запрет на поставку импортного оборудования и технологий на территорию нашей страны).

Чтобы повысить нашу обеспеченность средствами производства до уровня достигнутого экономически развитыми странами, *объемы инвестиций в основной капитал необходимо увеличить в разы.* Где же изыскать ресурсы для решения этой задачи?

К сожалению, эту задачу не решить за счет собственных инвестиционных ресурсов российских организаций: если они направят на реальные инвестиции всю начисленную ими амортизацию и хотя бы 50% полученной ими прибыли, объем инвестиций в основной капитал удастся увеличить максимум в 1,5 раза (табл. 1).

**Таблица 1 – Инвестиции в основной капитал, начисленная амортизация и чистая прибыль организаций (трлн. руб.)**

	2011	2012	2013
Инвестиции в основной капитал, фактически профинансированные за счет собственных средств организаций	3,5	4,3	4,4
Чистая прибыль (убыток), рассчитанная как разница между прибылью (убытком) до налогообложения и налогом на прибыль, другими платежами из прибыли	5,7	7,1	6,1
Амортизация основных фондов, начисленная за отчетный год	3,1	3,7	4,2

Не решить задачу кардинального увеличения объемов реальных инвестиций и за счет заемных (привлеченных) ресурсов, поскольку ни один из поставщиков этих ресурсов не может в настоящее время увеличить их предложение до объема, требуемого для обеспечения инвестиционной безопасности.

Коммерческие банки, например, не могут сделать это из-за своей низкой капитализации. Если они начнут наращивать объемы инвестиционного кредитования при ее нынешнем уровне, то это с большой долей вероятности приведет к нарушению норматива Н1.0. Его величина, рассчитываемая как отношение собственных средств (капитала) банка к величине его активов, уже достигла 11,9%, опасно приблизившись к своему минимально допустимому значению – 10%.

Небанковские финансовые корпорации не могут сколь-нибудь существенно увеличить совокупное предложение инвестиционных ресурсов потому, что занимают на финансовом рынке ничтожно малую нишу. По данным М.Ю. Матовникова, величина их активов составляет не более 2% совокупных активов банков [2, С. 12].

Население не может кардинальным образом увеличить свои инвестиции по причине отсутствия сбережений. Их, судя по опросам ВЦИОМ, имеют не более 30% россиян.

Западные инвесторы не могут удовлетворить наши потребности в инвестиционных ресурсах из-за экономических санкций, запрещающих им вкладывать деньги в российские активы. Но даже если бы эти санкции и не были введены, мы все равно не смогли кардинально увеличить

наши заимствования на международном рынке капитала по причине того, что величина нашего совокупного (государственного и корпоративного) внешнего долга уже приблизилась к критической для развивающихся стран отметке – 25-30% ВВП.

Государство не может увеличить свои инвестиции до объема, требуемого для обеспечения инвестиционной безопасности, по причине отсутствия соответствующих средств в бюджете, величина нефтегазового дефицита которого и так уже достигла 10% ВВП. Что касается нефтегазовых бюджетных доходов, накопленных в Фонде национального благосостояния и Резервном фонде, то их величина, хоть и является весьма внушительной, но все же недостаточной для решения проблемы обеспечения инвестиционной безопасности. На начало 2014 года она составляла 5,8 трлн. руб., между тем, для коренной модернизации материально-технической базы российской экономики требуются куда большие суммы, по оценкам экспертов, около 180 трлн. руб. [5].

В сложившейся ситуации остается лишь один источник финансирования мероприятий по обеспечению инвестиционной безопасности – денежная эмиссия.

Однако этот источник считается чрезвычайно инфлятогенным; считается, что «печатание денег, денежная накачка, почти неминуемо [ведет] к инфляции» [6, С. 139]. Поэтому возможность использования данного источника даже не рассматривается в стратегиях, программах и планах экономического развития Российской Федерации.

Но существует и другая точка зре-

ния на последствия денежной эмиссии. Согласно этой точке зрения, денежная эмиссия (при определенных обстоятельствах) способна вызвать не рост цен, а рост объемов производства. Эту точку зрения последовательно отстаивали и отстаивают авторитетнейшие российские ученые – Д. С. Львов, Л. И. Абалкин, Н. Л. Петраков, А. Д. Некипелов, А. И. Татаркин, В. В. Ивантер, В. И. Маевский, Н. М. Римашевская, В. Л. Макаров и др. В самый разгар кризиса 1998 года они выступили с открытым письмом, в котором рекомендовали Президенту, Федеральному собранию и Правительству Российской Федерации отказаться неэмиссионного финансирования дефицита бюджета [3, С. 8].

В 2011 году некоторые из перечисленных выше ученых (А. И. Татаркин, А. Д. Некипелов, В. В. Ивантер, В. Л. Макаров), а также С. Ю. Глазьев, Р. С. Гринберг, Ю. А. Петров и др. снова выступили в прессе с рекомендациями по преодолению последствий кризиса, теперь уже 2008 года. В опубликованной ими статье они отметили, что «основным источником финансирования модернизации и роста экономики должен стать эмиссионный механизм» [1, С. 20].

Справедливость второй из изложенных выше точек зрения подтверждается опытом некоторых быстроразвивающихся стран, например, Китая. В этой стране «денежная эмиссия в ходе монетизации экономики использовалась как эмиссионный доход государства и направлялась через государственную банковскую систему на инвестирование в основные фонды и повышение оплаты труда» [4, С. 24]. Результатом осуществления такой политики стала, отнюдь, не гиперинфляция, а беспрецедентный экономический рост; рост, который невозможно обеспечить без кардинального увеличения количества и улучшения качества имеющихся в стране средств производства.

Однако то, что дало хорошие результаты в Китае, совсем не обязательно должно привести к успеху в Российской Федерации, ведь наши страны существен-

но отличаются друг от друга по своему природному, человеческому, технологическому потенциалу и качеству институциональной среды. Поэтому положительный китайский опыт не может быть аргументом в споре о том, можно ли использовать денежную эмиссию для финансирования мероприятий по обеспечению инвестиционной безопасности Российской Федерации.

Чтобы разрешить это спор, необходимо смоделировать последствия эмиссии денег непосредственно для российской экономики. Построим для этого математическую модель функционирования последней.

В качестве выходных параметров этой модели примем такие показатели как стоимость основных фондов  $OF$  (этот показатель характеризует обеспеченность страны средствами производства), и индекс потребительских цен  $IPC$  (этот показатель характеризует уровень инфляции).

В качестве независимых переменных примем валовый внутренний продукт  $ВВП$ , чистые инвестиции  $NI$ , валовые инвестиции  $GI$ , выбытие основных фондов  $A$ , ставку рефинансирования (ключевую ставку)  $R$ , средневзвешенную ставку банковского процента по кредитам, предоставленным нефинансовым организациям  $R^{bank}$ , величину инвестиций в основной капитал, профинансированных за счет банковских кредитов  $GI^{bank}$ , величину валовых инвестиций в основной капитал, профинансированных за счет прочих источников  $GI^{other}$ , величину денежной массы  $M$ .

Для объединения всех перечисленных выше параметров в модель, используем метод регрессионного анализа. Чтобы обеспечить его корректное применение, исходные значения указанных параметров проверим на наличие аномалий (методом наибольшего абсолютного отклонения), сгладим (методом экспоненциального сглаживания) и переведем в сопоставимые цены (цены 2000 года). В ре-

зультате регрессионного анализа скорректированных таким образом исходных данных были получены следующие уравнения:

$$O\Phi_t = 0,984 \times O\Phi_{t-1} + 0,357 \times NI_t, (1)$$

$$GI_t^{bank} = 0,01 \times B\Phi_{t-1} - 0,684 \times R_t^{bank} - 32,207, (2)$$

$$GI_t^{other} = 0,429 \times B\Phi_{t-1} - 1904,896, (3)$$

$$B\Phi_t = 1,011 \times O\Phi_t - 9918,327, (4)$$

$$R_t^{bank} = 7,269 + 0,362 \times R_t, (5)$$

$$IPC_t = 19,120 - 1,133 \times M_t + 0,030 \times M_t^2. (6)$$

Эти уравнения в совокупности с уравнениями (7) и (8) и есть искомая математическая модель функционирования российской экономики.

$$GI_t = GI_t^{bank} + GI_t^{other}, (7)$$

$$NI_t = GI_t - A_t. (8)$$

Оценим качество указанной модели. Для этого подвергнем уравнения (1) – (6) проверке на статистическую значимость по критерию Фишера и критерию Стьюдента. Результаты проведенной проверки показали, что уравнения (1) – (6) и коэффициенты при переменных в этих уравнениях являются статистически значимыми.

Чтобы убедиться в том, что полученная модель адекватна описываемым ею реальным процессам, проведем ее валидацию. Для этого в полученную модель подставим реальные значения входных параметров, наблюдаемые в российской экономике в период с 2000 по 2012 год –  $O\Phi_{2000}$ ,  $B\Phi_{2000}$ ,  $R_{2001}$  –  $R_{2012}$ ,  $A_{2001}$

–  $A_{2012}$ ,  $M_{2001}$  –  $M_{2012}$  (табл. 2).

Результаты проведенной валидации показали, что данные, полученные в ходе расчетов по модели, статистически незначимо отличаются от соответствующих фактических данных: средняя ошибка аппроксимации уравнений (1) – (8) не превысила 9,5.

Итак, полученная модель обладает достаточно хорошим качеством, поэтому мы можем перейти к следующему этапу моделирования последствий денежной эмиссии – постановке эксперимента на этой модели. Цель этого эксперимента – найти ответ на вопрос о том, что было бы, если бы российские органы государственного управления использовали денежную эмиссию для финансирования мероприятий по обеспечению инвестиционной безопасности.

Под мероприятиями по обеспечению инвестиционной безопасности будем подразумевать снижение ставки рефинансирования (ключевой ставки) и предоставление в связи с этим снижением дополнительной ликвидности банкам ( $L$ ), а также увеличение объемов государственных инвестиций, увеличение объемов государственного софинансирования реальных инвестиционных проектов, снижение налогов для реальных инвесторов. Обозначим расходы на осуществление всех этих мероприятий  $G$ . Примем в качестве допущения, что осуществление этих расходов увеличивает чистые инвестиции в основной капитал на сумму указанных расходов.

Таблица 2 – Валидация модели функционирования российской экономики (значения, выделенные курсивом, – фактические, остальные – расчетные по модели)

	<i>OΦ</i>	<i>BΦ</i>	<i>GI<sup>bank</sup></i>	<i>GI<sup>oth</sup></i>	<i>GI</i>	<i>A</i>	<i>NI</i>	<i>M</i>	<i>IPC</i>	<i>R</i>	<i>R<sup>bank</sup></i>
	в млрд. руб. в ценах 2000 года								в процентах		
2000	17464	7307	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2001	17555	7830	31,9	1233	1264	226	1038	1159	17,8	30,5	18,3
2002	17727	8004	38,0	1458	1496	227	1269	1386	17,6	28,1	17,4
2003	17926	8204	40,6	1532	1573	223	1350	1789	17,2	24,9	16,3
2004	18155	8437	43,5	1618	1662	216	1446	2411	16,6	21,5	15,1
2005	18419	8703	46,6	1718	1765	211	1553	3248	15,8	18,9	14,1



2006	18724	9011	49,9	1833	1883	204	1678	4496	14,6	16,7	13,3
2007	19073	9365	53,7	1965	2019	200	1818	6487	13,0	14,8	12,6
2008	19473	9769	57,6	2117	2174	199	1975	8736	11,5	13,6	12,2
2009	19930	10231	62,0	2290	2352	201	2151	10085	10,7	13,0	12,0
2010	20455	10762	67,3	2489	2556	191	2365	12366	9,7	11,5	11,4
2011	21057	11371	73,0	2717	2790	186	2604	15186	8,8	10,5	11,1
2012	21749	12070	79,6	2978	3058	177	2881	18346	8,4	9,8	10,8
Средняя ошибка аппроксимации	3,1	4,0	6,9	8,2	8,2	-	9,5	-	8,2	-	3,4

Что касается денежной массы, то ее прирост, вызванный эмиссионным финансированием расходов  $G$ , будет меньше суммы этих расходов. Дело в том, что каждая денежная единица участвует в денежном обороте не один, а несколько раз (обозначим это количество раз через  $V$ ). Благодаря этому, эмиссионное увеличение расходов  $G$  можно обеспечить за счет прироста денежной массы, в  $V$  раз меньшее, чем это увеличение:

$$\Delta M = \frac{G}{V}.$$

В качестве допущения примем, что

$$M_t = M_{t-1} + \Delta M_t = M_{t-1} + \frac{G_t}{V_t}. \quad (9)$$

После введения параметров  $L$  и  $G$  в построенную модель функционирования российской экономики, можем представить указанную модель в виде следующей схемы (рис. 1).

Введение переменной  $G$  в модель дает возможность выделить два управляемых параметра для каждого года модельного времени  $t$  –  $G_t$  и  $R_t$  (денежная масса в перечень управляемых параметров не включена потому, что она является функцией от  $G$  – см. (9)). Поскольку число лет модельного времени составляет 12 (с 2001 по 2012 гг.), то количество управляемых параметров увеличивается до 24.

Если каждому из этих параметров присвоить всего лишь два значения – минимальное и максимальное, то количество опытов, необходимых для перебора всех возможных комбинаций указанных параметров (то есть для проведения полного факторного эксперимента) составит:

$$2^{24} = 16777216.$$

Очевидно, что постановка такого эксперимента требует существенных временных затрат. Чтобы сократить эти затраты, мы поставили дробный факторный эксперимент вместо полного. Это дало нам возможность уменьшить число опытов до 32.

В каждом из этих опытов мы получили по 24 отклика – 12 для переменной  $O\Phi$  ( $O\Phi_{2001}$ ,  $O\Phi_{2002}$ , ...,  $O\Phi_{2012}$ ) и 12 для переменной  $IPC$  ( $IPC_{2001}$ ,  $IPC_{2002}$ , ...,  $IPC_{2012}$ ).

Количество указанных откликов для каждого из 32 поставленных опытов мы сократили до двух –  $O\Phi'$  и  $IPC'$ .

Для этого переменной  $O\Phi'$  мы присвоили значение  $O\Phi_{2012}$ , а 12 цепных индексов потребительских цен заменили на один базисный:

$$IPC' = \prod_{t=2001}^{2012} IPC_t,$$

здесь  $IPC_t$  – индекс потребительских цен в разгах к предыдущему году.

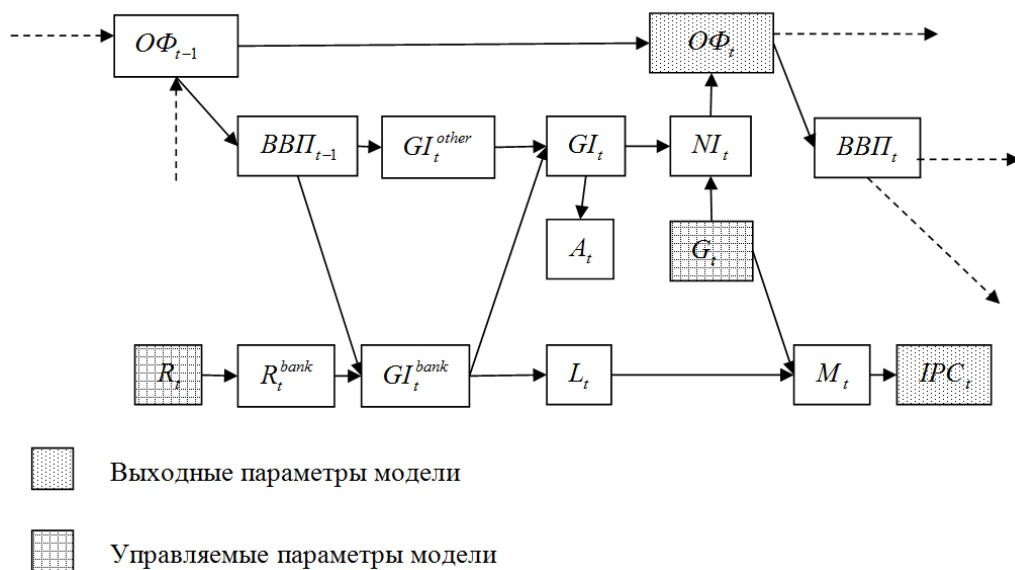


Рисунок 1 – Модель функционирования российской экономики

Величина  $O\Phi'$ , равная  $O\Phi_{2012}$ , показывает, какой бы стала стоимость основных фондов в 2012 году, если бы на протяжении 2001-2012 гг. мероприятия по обеспечению инвестиционной безопасности финансировались за счет денежной эмиссии. Соответственно, величина  $IPC'$  показывает, во сколько раз выросли бы потребительские цены за период с 2001 по 2012 г., если бы на протяжении этого периода мероприятия по обеспечению инвестиционной безопасности финансировались за счет денежной эмиссии.

Очевидно, что наиболее предпочтительной была бы такая комбинация значений управляемых параметров  $G_t$  и  $R_t$ , которая бы обеспечивала максимум  $O\Phi'$  при минимуме  $IPC'$ .

Получается, что поставленный нами эксперимент сводится к решению двухкритериальной оптимизационной задачи. Чтобы преобразовать эту задачу в однокритериальную, мы построили обобщенную функцию желательности Хар-

рингтона  $D'$ . Затем нашли коэффициенты при переменных этой функции:

$$D' = b_0 + b_1 G_{2001} + b_2 G_{2002} + \dots + b_{12} G_{2012} + b_{13} R_{2001} + b_{14} R_{2002} + \dots + b_{24} R_{2012}.$$

На следующем этапе исследования с помощью метода Бокса-Уилсона был найден экстремум функции  $D'$ . Значения управляемых параметров, доставляющие экстремум этой функции, а также соответствующие этому экстремум значения выходных параметров модели  $O\Phi'$  и  $IPC'$  представлены в таблице 3 (отрицательные значения в этой таблице можно интерпретировать как объемы стерилизации излишней денежной массы).

Итак, если бы мероприятия по обеспечению инвестиционной безопасности в Российской Федерации в 2001-2012 гг. финансировались за счет денежной эмиссии, стоимость основных фондов за этот период удалось бы увеличить до 61,5 трлн. руб. Это почти в 3 раза больше их фактической стоимости на конец 2012 года – 21,6 трлн. руб. (в ценах 2000 года).

Таблица 3 – Наилучшие значения  $O\Phi'$  и  $IPC'$ , которых можно было бы достигнуть в случае финан-

сирования расходов на обеспечение инвестиционной безопасности за счет денежной эмиссии, и условия их достижения

	$G_t$ , млрд. руб. в ценах 2000 года	$R_t$ , %	$ОФ'$ , млрд. руб. в ценах 2000 года	$IPC'$ , в раза к 2000 году
2001	6820	0,05	-	-
2002	3690	0,05	-	-
2003	4190	2,03	-	-
2004	6130	3,03	-	-
2005	3940	1,03	-	-
2006	4190	2,03	-	-
2007	2500	2,03	-	-
2008	1310	5,03	-	-
2009	810	2,03	-	-
2010	-2380	0,05	-	-
2011	-3070	0,05	-	-
2012	-2380	0,05	61 496	3,6

При этом денежные вливания в экономику не привели бы к гиперинфляции, но напротив, способствовали бы снижению темпов роста цен. По нашим расчетам, потребительские цены в период с 2000 года по 2012 возросли бы всего в 3,6 раза. Это меньше, чем в действительности; в действительности потребительские цены за указанный период времени выросли в 4,5 раза.

Чтобы достичь таких результатов, в рассматриваемый период времени требовалось произвести денежную эмиссию на общую сумму 27,7 трлн. руб. и снизить ставку рефинансирования в среднем до

1,5%.

Из сказанного следует, что денежная эмиссия действительно может стать хорошим источником финансирования мероприятий по обеспечению инвестиционной безопасности нашей страны. Более того, в сложившихся условиях – это единственный источник финансирования указанных мероприятий. Только он дает возможность существенно увеличить количество и улучшить качество имеющихся в стране средств производства и выйти на такой уровень обеспеченности этими средствами, какого уже достигли страны-лидеры мировой экономики.

*Литература*

1. Глазьев, С. Ю. О стратегии развития экономики России [Текст] / С. Ю. Глазьев, В. В. Ивантер, В. Л. Макаров и др. // Экономическая наука современной России. – 2011. – № 3. – С. 7-31.
2. Матовников, М. Ю. Банковская система России и долгосрочные ресурсы [Текст] / М. Ю. Матовников // Деньги и кредит. – 2013. – № 5. – С. 11-20.
3. Открытое письмо ученых Отделения экономики РАН Президенту, Федеральному собранию и Правительству РФ [Текст] // Экономическая наука современной России. – 1998. – Экспресс-выпуск №1. – С. 4-12.
4. Проблемы экономического роста и развития производительных сил в КНР [Текст] // М.: Институт Дальнего Востока РАН. – 2007. – 184 с.
5. Ясин, Е. Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ [Текст] / Е. Г. Ясин // М.: ГУ ВШЭ. – 2002. – 437 с.
6. «Эксперт РА»: потребность российской экономики в средствах для модернизации на период до 2020 года достигает 180 трлн. рублей. [Электронный ресурс]. – <http://www.raexpert.ru/releases/2010/Oct04a/> (дата обращения: 20.02.2015).

---

## Реформирование порядка выравнивания бюджетной обеспеченности муниципалитетов Московской области

А.С. Шумков, аспирант кафедры менеджмента,  
Российская академия народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте Российской Федерации (Владимирский филиал), г. Владимир

*Целью статьи является анализ текущих проблем предоставления дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципалитетов Московской области и обоснование необходимости проведения реформы межбюджетных отношений.*

*На примере Московской области выделены факторы, влияющие на стоимость оказания бюджетных услуг и являющиеся причиной повышенных расходов из ряда местных бюджетов. С использованием статистического материала Мособлстата, данных об исполнении местных бюджетов Московской области проведена количественная оценка коэффициентов удорожания бюджетных услуг на муниципальном уровне.*

*Результаты исследования могут быть применены органами государственной власти Московской области при расчете величины дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований Московской области.*

Дотация, выравнивание, коэффициенты расходных потребностей, местное самоуправление, Московская область.

## Reforming the order of alignment of budgetary security of the municipalities of the Moscow region

A.S. Shumkov, post-graduate student of management chair,  
Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Vladimir branch)

*The aim of the article is to analyze the current problems of grants for leveling the budget supply to the municipalities of the Moscow region and the rationale for the reform of intergovernmental fiscal relations.*

*On the example of the Moscow region highlighted the factors affecting the cost of providing public services and lead to increased costs of a number of local budgets. With the use of statistical material Mosoblstata, data on the performance of local budgets, Moscow Region quantified coefficients appreciation of public services at the municipal level.*

*The results can be applied by public authorities of the Moscow region in the calculation of the value of grants for leveling the budget supply municipalities of the Moscow area.*

Grants, equalization coefficients expenditure needs, local government, Moscow region.

### 1. Действующая модель выравнивания бюджетной обеспеченности муниципалитетов Московской области.

Основной целью бюджетного регулирования на региональном уровне является обеспечение возможности оказания бюджетных услуг всеми муниципалитетами в соответствии с возложенными на них полномочиями. Важнейшим инструментом, применяемым для указанных целей является система межбюджетных финансовых потоков или межбюджетных трансфертов.

Основные труды, посвященные исследованию бюджетного выравнивания и территориальной дифференциации, ориентированы прежде всего на выравнивание бюджетной обеспеченности регионов. Проводится детальное исследование расходов региональных бюджетов, а также

делаются предложения по поводу возможной политики государства в отношении бюджетного неравенства регионов. Однако вопрос дифференциации бюджетных расходов остро стоит не только на федеральном, но и на региональном уровне.

Публикации, посвященные анализу масштабов территориальной дифференциации бюджетных расходов и доходов связаны, главным образом, с именами В. Климанова, О. Кузнецовой, А. Лаврова, В. Лексина, А. Швецова и др. [1-9]. В них проводится детальное исследование расходов региональных бюджетов, а также делаются предложения по поводу возможной политики государства в отношении бюджетного неравенства регионов.

Представленная работа посвящена анализу бюджетной дифференциации и политики по ее выравниванию в Москов-

ской области. Выбор региона исследования связан главным образом со сложностью выравнивания бюджетной асимметрии местных бюджетов в условиях сильнейшего влияния центрально-периферийных закономерностей развития муниципалитетов мегаполиса.

Порядок распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципалитетов Московской области регламентирован Законом Московской области № 123/2010-ОЗ «О межбюджетных отношениях в Московской области». В этом же нормативном акте содержится порядок определения критериев выравнивания расчетной бюджетной обеспеченности муниципалитетов и порядок определения объемов фондов финансовой поддержки поселений и муниципальных районов (городских округов) Московской области.

Методика распределения финансовой помощи муниципалитетам основывается на принципе выравнивания бюджетной обеспеченности на одного жителя. Финансовая помощь местным бюджетам оказывается из областных фондов финансовой поддержки. В 2015 году средства областных фондов финансовой поддержки лишь на 5,2 % сформированы из средств местных бюджетов, передаваемых в виде «отрицательного» трансферта, остальные средства составляют областные деньги.

Выравнивание муниципальных районов, и входящих в их состав поселений осуществляется из областного бюджета.

Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности распределяются по принципу пропорционального сокращения разрыва бюджетной обеспеченности муниципальных образований до установленного по Московской области критерия выравнивания. Критерий выравнивания устанавливается отдельно по муниципальным районам (городским округам), городским и сельским поселениям и рассчитывается по формуле:

$$KB = \sum_1^N \leq \frac{BO_i}{N} * K, \text{ где}$$

$BO_i$  – расчетная бюджетная обеспеченность  $i$ -го муниципального образования Московской области;

$N$  – количество муниципальных образований каждого типа;

$K$  – поправочный коэффициент, рассчитываемый исходя из необходимости определения критерия выравнивания.

Выравнивание бюджетной обеспеченности муниципалитетов осуществляется до указанного критерия выравнивания. Однако в Законе не предусмотрен механизм определения величины  $K$ . Так критерий выравнивания по муниципальным районам (городским округам) Московской области на 2015 год установлен равным 1 при среднем уровне бюджетной обеспеченности 0,8707. При таком критерии выравнивания величина  $K$  должна быть равна 1,15.

Общий объем средств, выделяемых на выравнивание, устанавливается равным сумме дотаций по муниципалитетам. При этом объем дотации не снизится в целях стимулирования муниципалитетов в повышении качества управления финансами, как это предусмотрено федеральной методикой для регионов России.

Размер дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципалитетов Московской области из бюджета Московской области определяется по следующей формуле:

$$Дот_i = (Д / Ч) \times (BO - BO_i) \times ИБР_i \times Ч_i, \text{ где:}$$

$Д$  – прогноз налоговых доходов бюджетов муниципальных образований Московской области, определенный центральными исполнительными органами государственной власти Московской области;

$Ч$  – численность населения, имеющего место жительства в муниципальных образованиях Московской области данного типа;

$Ч_i$  – численность населения, имеющего место жительства в  $i$ -ом муниципалитете Московской области;

$BO$  – критерий выравнивания

$BO_i$  – уровень бюджетной обеспеченности  $i$ -го муниципального образова-

ния Московской области;

ИБР<sub>i</sub> – индекс бюджетных расходов i-го муниципального образования Московской области.

В Московской области применяется наиболее распространенным подходом к определению уровня расчетной бюджетной обеспеченности муниципальных образований, аналогичный используемому с 1999 году при распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации:

$BO = \text{ИНП} / \text{ИБР}$ , где:

ИНП – индекс налогового потенциала муниципального образования;

ИБР – индекс бюджетных расходов муниципального образования.

Каждый из показателей используемых в расчете определяется соотношением подушевых показателей соответственно доходов и расходов в муниципалитете и аналогичного показателя в среднем по муниципалитетам данного вида.

Рассматриваемая модель основывается на предположении, что все муниципалитеты в регионе сбалансированы по доходам и расходам за счет собственных источников. Но имеются некоторые муниципалитеты, выделяющиеся из общей массы повышенными расходными потребностями или пониженным налоговыми возможностями и именно эти муниципалитеты нуждаются в выравнивании до заданного критерия, например, до среднего уровня бюджетной обеспеченности.

Однако анализ закрепления собственных доходных источников за местными бюджетами Московской области показывает, что за местными бюджетами в настоящее время закреплены лишь минимально необходимые налоговые доходы, прямо регламентированные Бюджетным кодексом. Объемы этих доходных источников явно недостаточно для покрытия всех расходов местных бюджетов. Перед областными властями встает задача выделения дополнительных доходных источников в виде единых нормативов отчислений, которая не может быть решена по причине роста диспропорций доходного потенциала в условиях действия множест-

ва факторов, оказывающих влияние на налоговых потенциал муниципалитета. При закреплении за местными бюджетами единых нормативов отчислений муниципалитеты-реципиенты будут прирастать налоговыми доходами на порядок быстрее, чем периферийные муниципалитеты. Естественно, с помощью единых нормативов отчислений в условия центрально-периферийного градиента развития всех муниципалитетов Московской области решить задачу выравнивания невозможно и целесообразнее выравнивать финансовые возможности муниципалитетов с помощью дотаций и дифференцированных нормативов отчислений от НДФЛ.

Вот тут то и кроется главный недостаток выравнивания по относительным показателям, которые ориентированы на уже сбалансированную систему. Если система несбалансированная, то относительные показатели не способны решить проблему выравнивания.

В самом общем виде задача распределения фондов финансовой поддержки муниципальных образований заключается в сокращении различий (выравнивании) уровня доходов местных бюджетов (приведенных к сопоставимому виду с учетом численности населения и ценовых факторов) путем увеличения объема финансовых ресурсов наименее обеспеченных налоговыми доходами муниципалитетов с целью обеспечения наибольшего числа граждан максимально возможным объемом бюджетных услуг (в части полномочий органов местного самоуправления).

Предположим, что в среднем по всем муниципалитетам налоговые доходы ниже требуемых расходов в 3 раза. В муниципалитете, для которого производится расчет налоговые доходы ниже требуемых расходов в 4 раза, поэтому согласно применяемой модели он будет выравниваться до критерия. При расчете бюджетной обеспеченности по методике, применяемой в Московской области и большинстве других регионов, и выравнивании до средней бюджетной обеспеченности, по результатам выравнивания в рассматриваемом

мом муниципалитете, как и в среднем по области, доходы будут ниже уровня необходимых расходов в 3 раза. Таким образом формула расчета бюджетной обеспеченности решает именно задачу выравнивания и никаким образом не учитывает необходимость балансировки местных бюджетов.

Так в Московской области в выравнивании на 2015 год участвовали 71 муниципальный район и городской округ. Во всех этих муниципалитетах до выравнивания объем налоговых доходов был недостаточен для покрытия расчетных расходов. Выравнивания до критерия 1 (который, как было сказано выше, превышает среднюю бюджетную обеспеченность по области) не дало требуемых результатов и в 71 муниципалитете объем доходов по-прежнему был ниже прогнозных расходов местных бюджетов. Доведение объема доходов до минимально необходимого уровня удалось добиться только путем применения дотации на сбалансированность местных бюджетов. Однако этот вид выравнивания не предусмотрен Бюджетным кодексом Российской Федерации и может осуществлять только в виде иных межбюджетных трансфертов, объем которых ограничен. Распределяя значительный объем средств в виде иных межбюджетных трансфертов регион ограничивает себя как в возможностях выравнивания муниципалитетов (скажем, если предельного объема, установленного Бюджетным кодексом, недостаточно), так и в применении механизма предоставления иных трансфертов на цели инвестирования, поскольку весь их объем предоставляется на выравнивание.

Объем доходов бюджета муниципального образования рассчитывается Министерством финансов по методике, утверждаемой ежегодно в составе закона о бюджете Московской области. В Московской области не применяется распространенная в России репрезентативная методика определения доходов и прогноз налогового потенциала местных бюджетов определяется по всем видам налогов, закрепленных за соответствующими бюджетами.

Величина доходов местного бюд-

жета определяется исходя из:

оценки налогооблагаемой базы муниципалитета по соответствующему налогу в отчетном году;

прогнозируемого объема роста налогооблагаемой базы, предусмотренного прогнозом социально-экономического развития Московской области;

ставки налога в прогнозируемом году.

Оценка налогового потенциала по муниципальным районам Московской области (по данным 2013 года) характеризуется высокой точностью. Отклонение фактического исполнения по доходам от прогнозных показателей по муниципальным районам чуть выше полпроцента (таблица), по городским округам отклонение значительное – 49 % (фактические налоговые доходы городских округов значительно превышают прогнозные показатели, используемые для распределения дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности).

Причина такого отклонения заключается в явной недооценки налоговых доходов бюджетов городских округов, получаемых ими как бюджет поселений. А именно в недооценке поступлений земельного налога и налога на имущество физических лиц. Налоговая база по данному налогу претерпела во многих муниципалитетах Московской области существенные изменения, обусловленные переоценкой кадастровой стоимости земли. В этой связи, а также с учетом того, что объективная необходимость учета в модели бюджетного выравнивания успехов местных властей в повышении своих налоговых доходов, отклонение в 40% не может быть свидетельством недостатка применяемой модели. К тому же после переоценки кадастровой стоимости земли и получения соответствующей информации Министерством финансов Московской области, соотношение прогнозных и фактических налоговых доходов придет в норму.

Безусловно, методики определения прогноза налоговых доходов достигли высокого уровня совершенства, что обусловлено прежде всего доступностью, вы-

сокой детализированностью налоговой и финансовой статистики, ограниченностью и строгой регламентированностью факторов, способных оказать влияние на рост налоговых доходов, ежегодная их оценка в рамках прогноза социально-экономического развития.

Модель определения прогнозных налоговых доходов характеризуется достаточной точностью, поэтому в целях настоящего исследования особый интерес представляет оценка расходных потребностей муниципалитетов, отражаемая в методике в виде индекса бюджетных расходов.

Индекс бюджетных расходов муниципального образования определяет, насколько больше (меньше) средств бюджета в расчете на одного жителя по сравнению со средним по всем муниципальным образованиям данного типа уровнем необходимо затратить для осуществления полномочий по решению вопросов местного значения муниципального образования с учетом специфики социально-демографического состава обслуживаемого населения и иных объективных факторов, влияющих на стоимость предоставления муниципальных услуг в расчете на одного жителя.

Расчет индекса бюджетных расходов местных бюджетов основывается на нормативах стоимости бюджетных услуг, устанавливаемых ежегодно законом Московской области. Этот метод встречается среди в регионах довольно редко, но при правильном применении он позволяет учесть все объективные факторы, которые могут оказать влияние на стоимость оказания бюджетных услуг в муниципалитете.

Однако применительно к Московской области следует констатировать, что механизм нормативного расчета стоимости бюджетных потребностей не соответствует в полной мере требованиям Бюджетного кодекса, поскольку не учитывает различия в структуре населения, социально-экономических, климатических, географических и иных объективных факторов и условий, влияющих на стоимость предоставления муниципальных услуг в расчете

на одного жителя муниципалитета.

Проанализировав Закон Московской области № 176/2011-ОЗ «О нормативах стоимости муниципальных услуг, оказываемых за счет средств бюджетов муниципальных образований Московской области, применяемых при расчетах межбюджетных трансфертов» выявлены лишь 4 группы полномочий, к которым применялись дифференцированные нормативы в зависимости от величины муниципального образования (как один из факторов удешевления услуги): культуры, физическая культура и спорт, обеспечение деятельности печатного СМИ, расходы на содержанием аппарата. К тому же ряд нормативов в сфере жилищно-коммунального хозяйства и дорожной деятельности применяются не в расчете на одного жителя, а к иным показателям, например протяженность автомобильных дорог или площадь застроенной территории населенного пункта.

Для целей бюджетного выравнивания законами Московской области установлены следующие группы нормативов:

стоимости предоставления муниципальных услуг и нормативов расходов в сфере образования;

стоимости предоставления муниципальных услуг в сфере культуры;

в сфере физической культуры и спорта;

в сфере организации и осуществления мероприятий по работе с детьми и молодежью;

в сфере жилищно-коммунального хозяйства;

в сфере дорожной деятельности в отношении автомобильных дорог общего пользования местного значения;

в сфере обеспечения безопасности населения;

в сфере обеспечения деятельности органов местного самоуправления и муниципальных органов муниципальных образований;

в сфере массовой информации;

в сфере природоохранной деятельности.

Недостатком применяемой модели нормативного расчета межбюджетных



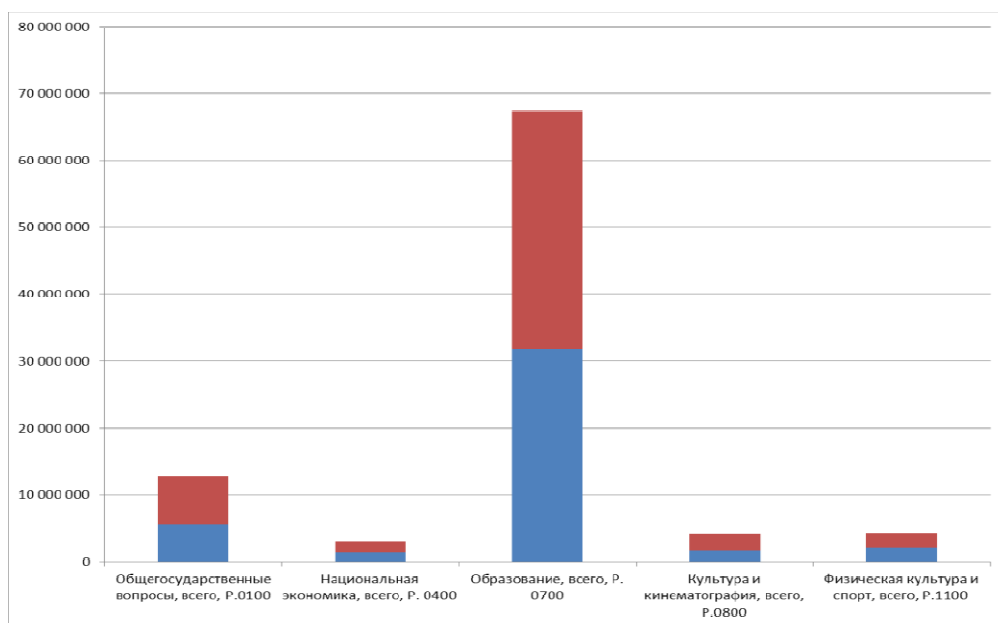
трансфертов является субъективизм в определении норматива. Практически ни один из утвержденных на сегодняшний день нормативов не рассчитан по сколь угодно прозрачной методике. Кроме того, органы местного самоуправления подчас воспринимают методику расчета нормативных потребностей как доведенные контрольные параметры расходов.

И наконец, при определении бюджетной потребности муниципалитетов практически не учитываются (кроме описанных выше) географические и социально-экономические факторы, воздействие которых приводит к удорожанию бюджетных услуг.

Для относительной методики расчета бюджетной обеспеченности реальное значение может оказывать только те расходы, которые влияют на удорожание или удешевление стоимости услуги. Если в такой модели применять использовать все расходы, не подверженные влиянию фак-

торов удорожания, то это в первую очередь приведет к усложнению расходов. Например, все нормативы в сфере обеспечения безопасности населения применяются в расчете на одного жителя, следовательно, при включении в формулу расчета дотации показателя численности жителей муниципального образования величина норматива и общая стоимость оказания услуг по этому направлению на результат расчета не повлияют.

Субъективизм в определении нормативов стоимости оказания услуг выражается прежде всего в установлении нормативов на уровне, значительно ниже необходимых. Так по данным исполнения бюджетов за 2013 год объем расходов местных бюджетов превысил соответствующий прогноз, рассчитанный по нормативам, в муниципальных районах на 22,4 %, в городских округах – на 33,1% (рисунок 1).



**Рисунок 1 – Превышение фактических расходов местных бюджетов муниципальных районов в 2013 году прогнозных показателей по наиболее крупным статьям расходов**

По отдельным муниципалитетам расхождение между прогнозными показателями и фактическими расходами оказывается еще значительнее: в Звенигороде расходы на содержание органов местного

самоуправления в 3 раза превышают рассчитанные по нормативам, в Краснознаменске расходы на образование в полтора раза выше расчетных. Но есть муниципалитеты, в которых объем расходов по от-

дельным направлениям ниже расчётных: в городских округах Рошаль, Орехово-Зуево, Серпухов расчеты на содержание аппарата ниже прогнозных показателей (правда, отклонение вниз по всем муниципалитетам незначительное и, как правило, не превышает 10%). В основном, это муниципалитеты с низкой бюджетной обеспеченностью, вынужденные экономить и к которым применяются меры ограничительного характера по расходам на содержание аппарата.

В данном примере хорошо прослеживается самостоятельность местных бюджетов в определении направленности расходов собственных средств. Муниципалитеты с примерно одинаковым объемом бюджета по-разному ставят для себя приоритеты и распределяют находящуюся в их распоряжении сумму между основными статьями расходов (рисунком).

Сравним, например, расходы Раменского (общий объем расходов составляет 2 360 млн. рублей или 8 642 тыс. рублей/жителя) и Можайского муниципальных районов (общий объем расходов составляет 2 448 млн. рублей или 8 593 тыс. рублей/жителя). При примерно одинаковом объеме расходов, в том числе на человека, расходы на образование в можайском районе занимают 82% бюджетных средств, а в Раменском – 74,6%. Зато на транспортное обслуживание населения в Раменском районе тратится 3% расходов, а в Можайском районе эти расходы близки к 0.

В ряде муниципальных образований возникают расходы, не прогнозируемые при расчете межбюджетных трансфертов, например расходы на обслуживание муниципального долга, расходы на здравоохранение и социальное обслуживание населения.

## **2. Изменения модели выравнивания бюджетной обеспеченности муниципалитетов Московской области.**

В целях совершенствования механизма распределения дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности предлагаем изменить подход к определению индекса бюджетных расходов. Вместо расче-

та прогнозных показателей бюджетов будем применять расчет индекса бюджетных расходов, основанный на коэффициентах, отражающих структуру цен и структуру потребителей муниципальных услуг. Данный подход позволит в поной мере отразить все объективные факторы, оказывающие влияние на стоимость оказания бюджетных услуг, а также исключить из методики расчета расходы, не влияющие на изменение объема дотации, а лишь приводящие к усложнению расчетов, снижению их прозрачности.

В целом формула расчета поправочного коэффициента расходных потребностей выглядит следующим образом:

$$КРП_i = \sum (D_j * K_{ij} / K_j),$$

где

$KРП_i$  – поправочный коэффициент расходных потребностей  $i$ -го муниципального образования;

$D_j$  – доля влияния ценового фактора  $j$  в среднем по субъекту Российской Федерации;

$K_{ij}$  – значение ценового фактора  $j$  в муниципальном образовании  $i$ ;

$K_j$  – значение ценового фактора  $j$  в среднем по субъекту Российской Федерации.

При этом  $\sum D_j = 1$ .

Оценку бюджетных потребностей произведем на основании коэффициентов удорожания бюджетных услуг, нашедших широкое распространение в субъектах Российской Федерации:

коэффициент стоимости водоснабжения и водоотведения;

коэффициент стоимости теплоснабжения;

коэффициент масштаба;

коэффициент содержания дорог;

коэффициент дисперсности расселения;

коэффициенты скорректированной численности детей.

Оценку бюджетных потребностей муниципалитетов начнем с оценки фактора заработной платы, поскольку уровень оплаты труда пронизывает практически все местные расходы.

Расходы на заработную плату на содержание аппарата органов местного самоуправления вместе с начислениями на оплату труда в среднем по муниципальным образованиям Московской области составляют 12,5 %. Минимальная доля расходов на оплату труда наблюдается в крупных муниципалитетах (в Балашихе – 6,5%), максимальная доля – в городских округах с минимальной численностью жителей (в городском округе Молодежный она составляет 51,7%, в Восходе – 50,9 %) и в периферийных муниципалитетах, характеризующихся низкой плотностью населения (в Лотошинском районе – 45,6 %). Указанные средства направляются на оплату труда в органах местного самоуправления муниципальных образований (рисунок).

Кроме того в отчетности об исполнении местных бюджетов муниципальных образований есть расходы на безвозмездные перечисления государственным и муниципальным организациям, ко-

торые представляют собой расходы на материально-техническое обеспечение, оплату труда, коммунальные платежи во всевозможных организациях, находящихся в собственности муниципалитета: учреждения образования и культуры, спортивные школы, библиотека, предприятия ЖКХ. Эта группа расходов составляет в среднем 51,8 % от всех расходов местных бюджетов Московской области, а в некоторых до 70%. Распределение расходов этой группы по направлениям осуществим в соответствии с федеральной методикой распределения дотаций из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации, где расходы распределены следующим образом: расходы на заработную плату – 55%, расходы на оплату коммунальных услуг – 25%, прочие расходы – 20 %.

Таким образом, расходы на оплату труда составляют приблизительно 41 % от всех расходов местных бюджетов.

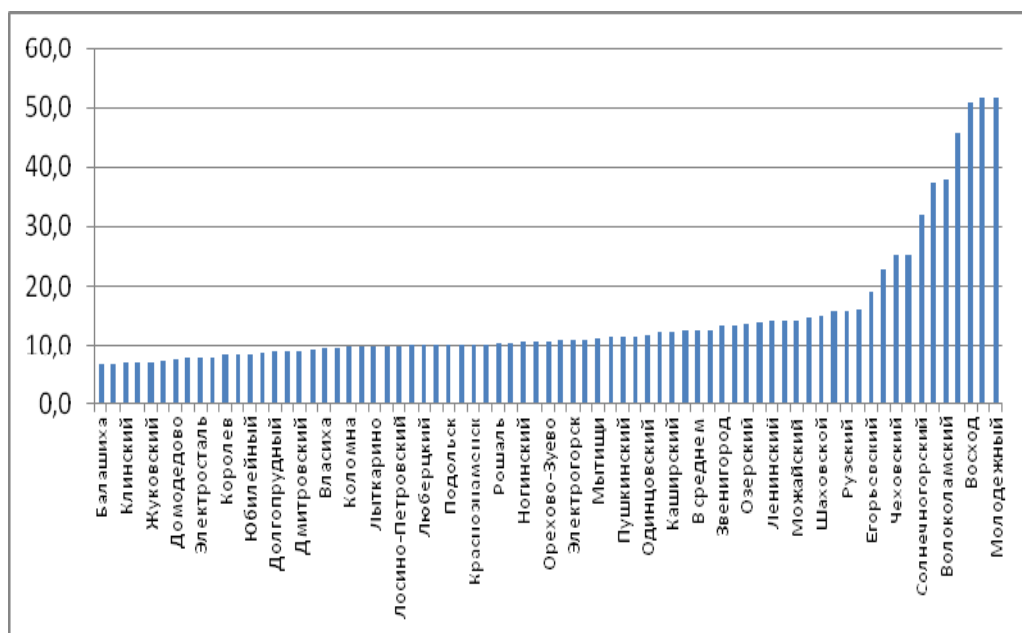


Рисунок 2 – Доля расходов на оплату труда муниципальных служащих в муниципалитетах Московской области в 2014 году, %

Несмотря на значительную дифференциацию муниципалитетов Московской области по уровню оплаты труда в

методике соответствующих коэффициент заработной платы, используемый в большинстве регионов, учитывать не будем,

поскольку объективного обоснования таких диспропорций в оплате труда в Московской области нет. В Московской области отсутствуют надбавки к оплате труда в северных районах или надбавки за работу в сельской местности. Органы местного самоуправления безусловно в установлении заработной платы бюджетникам будут ориентироваться на сложившийся уровень оплаты в других отраслях муниципального образования. Но применения коэффициента заработной платы в методике распределения дотации явилось бы констатацией элитарности некоторых муниципалитетов и проживающих в них людей в зависимости от географического положения и близости к Москве. В тоже время, учитывая финансовую невозможность некоторых муниципалитетов установить за счет средств местного бюджета достойную заработную плату, органам государственной власти Московской области в методику распределения дотаций следует заложить показатель заработной платы, установленный на уровне ведущих муниципалитетов и позволяющий гарантировать конкурентоспособность заработной платы в бюджетной сфере независимо от места расположения муниципалитета.

Зависимость между величиной муниципалитета и его географическим положением может быть отражена в виде коэффициентов удорожания услуг, но не коэффициента заработной платы, а коэффициента масштаба или дисперсности расселения. Причем указанные коэффициенты будут оказывать влияние не только на долю расходов на оплату труда, но и на иные расходы местного бюджета.

Следующей группой факторов, на которые следует обратить внимание и которые оказывают существенное влияние на стоимость осуществления любых полномочий органов местного самоуправления, являются ценовые факторы. Ценовые факторы отражают процессы в экономике муниципалитета, которые приводят к дифференциации стоимости определенного товара в разных муниципалитетах. Естественно это не стоимость потребительской корзины, которая хотя и может отли-

ваться по муниципалитетам Московской области, но незначительно и это колебание в условиях относительной однородности Московской области по затратам на ведение предпринимательской деятельности не может быть объективным. Прежде всего речь идет о стоимости коммунальных услуг для бюджетных учреждений: горячего и холодного водоснабжения, водоотведения. Тарифы на указанные услуги устанавливаются органами местного самоуправления Московской области с учетом себестоимости их производства. Стоимость электроэнергии одинакова во всех муниципалитетах и устанавливается государственной компанией ОАО Мосэнергообл.

Расходы на оплату коммунальных услуг вместе с безвозмездными перечислениями муниципальными учреждениями из местного бюджета составляют в среднем 14,25 % расходов местных бюджетов. Следует обратить внимание, что в структуре расходов местных бюджетов расходы на оплату коммунальных услуг имеют различную долю. Однако в расчете итогового удорожания услуг для коэффициентов цен и тарифов доля советующих расходов будет приниматься за неизменную величину, поскольку дифференциация тарифов ведет к равному удорожанию во всех учреждениях муниципалитета, при этом в зависимости от различных факторов может увеличиваться само количество этих учреждений, например, при мелкосеменном расселении.

Тарифы на оказание коммунальных услуг сильно дифференцированы по муниципалитетам Московской области (таблица 1). В ряде муниципалитетов стоимость оказания услуг водоснабжение и водоотведения в 4 раза ниже средней, теплоснабжения, обслуживания жилищного фонда – в 2 раза ниже средней. Разница же между максимальными тарифами за коммунальные услуги и средними показателями составляет два раза.

Коэффициенты удорожания рассчитаны по каждому направлению и представлены в приложении.

Для расчета доли каждого направления в объеме коммунальных услуг при-

менем нормативы, установленные распоряжением Минстройжилкомхоза Московской области от 31.08.2012 № 28 «Об утверждении нормативов потребления коммунальных услуг в отношении холодного и горячего водоснабжения, водоотведения, электроснабжения и отопления».

Исходя из предположения, что

высота административных зданий местных администраций и зданий муниципальных учреждений не превышает 3 этажей, распределение оплаты за коммунальные услуги выглядит следующим образом (таблица 2).

**Таблица 1 – Распределение тарифов на коммунальные услуги по муниципалитетам Московской области**

Наименование коммунальной услуги	Средний тариф	Максимальный тариф	Минимальный тариф
Водоснабжение, рублей за 1 куб. м	16,62	31,87	4,35
Водоотведение, рублей за 1 м <sup>3</sup> стоков	18,08	39,14	5,53
Теплоснабжение и горячее водоснабжение, рублей за 1 Гкал	1488,96	3865,92	797,52
Обслуживание жилищного фонда, рублей за 1м <sup>2</sup> общей площади	25,19	88,22	11,99

**Таблица 2 – Доля отдельных направлений в общем объеме расходов на коммунальные услуги, %**

Наименование коммунальной услуги	Доля в общем объеме расходов на коммунальные услуги, %
Водоснабжение	4,59
Водоотведение	5,74
Теплоснабжение и горячее водоснабжение	53,41
Обслуживание жилищного фонда	1,81
Электроснабжение	34,45

Принцип действия показателя цен и тарифов таков, что рассчитанный коэффициент удорожания бюджетных услуг действует только в определенных пределах соответствующих расходов в общем объеме расходов местных бюджетов. Так в Дмитровском районе при рассчитанном коэффициенте теплоснабжения и горячей воды 1,4 общий при отсутствии роста расходов по другим направлениям объем роста бюджетных услуг составит 3,1%.

Иным ценовым фактором, характеризующим стоимость оказания услуг, является цена средней рыночной *стоимости 1 квадратного метра* общей площади *жилых* помещений, закладываемого в бюджетные расходы на осуществление

полномочий по переселению граждан из ветхого и аварийного жилья.

Стоимость квадратного метра жилья характеризуется крайне высокими значениями в первом поясе соседства с Москвой, где она практически такая как в Москве, резким снижением ко второму поясу соседства и постепенным убыванием при движении окраине области. Минимальна стоимость в городском округе Рошаль – 31761 рублей/ кв. метр, максимальна в городском округе Реутов – 145274 рублей/ кв. метр.

Второй группой коэффициентов являются коэффициенты, отражающие структуру потребителей бюджетных услуг. Эти коэффициенты учитывают факторы

следующие факторы:

величину населенных пунктов (коэффициент масштаба);

мелкоселенность расселения (коэффициент дисперсности расселения);

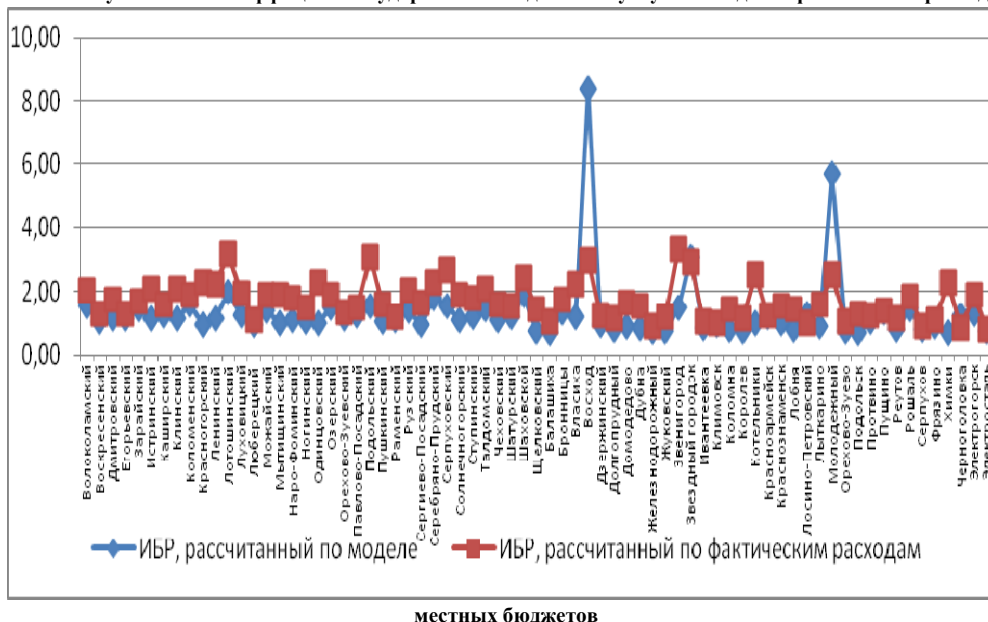
половозрастную структуру населения (коэффициент детей дошкольного возраста);

сложившуюся структуру социальных и инженерных объектов (коэффициент протяженности автомобильных дорог, коэффициент развитости социальной инфраструктуры);

Данная группа коэффициентов рассчитана с учетом Методических рекомендаций Министерства финансов Российской Федерации и опыта субъектов Российской Федерации.

На рисунке 3 представлено распределение муниципалитетов Московской области по индексу бюджетных расходов,

**Рисунок 3 – Распределение муниципалитетов Московской области по индексу бюджетных расходов, рассчитанному на основе коэффициентов удорожания бюджетных услуг и исходя их фактических расходов**



Очевидной причиной этих аномалий является особый влияние доходного потенциала этим муниципалитетов на уровень расходов. Во-первых, они способны оказывать бюджетные услуги «повышенного» качества, во-вторых, многие расходы в этих муниципалитетах вовсе несвой-

рассчитанному на основе предлагаемой модели и исходя их фактических расходов местных бюджетов.

Вариации ИБР, рассчитанного по коэффициентам удорожания и по фактическим расходам местных бюджетов (без субсидий и субвенций), очень похожи, что является показателем высокой корреляции между ними. В то же время есть заметные отклонения.

Муниципалитеты-доноры имеют ИБР, рассчитанный по фактическим расходам, выше иных муниципалитетов. Например, в Одинцовском районе, Домодедово, Звенигороде, Котельниках, Химках индекс бюджетных расходов по коэффициентам ниже, чем у «соседей» по графику, а в реальности объем осуществляемых расходов очень высок.

ственны другим муниципальным образованиям (например, в Одинцовском районе разрабатывается собственная система, независимая от областной, по ведению муниципальных программ), что также объяснимо наличием ресурсов на эти цели, в-третьих, при высоком развитии муниципа-

---

литета может снижаться эффективность расходов, утверждаются траты, которых можно было избежать.

Выделяются их общей картины фактические расходы городских округов, имеющих статус закрытого административно-территориального образования

(Восход, Молодежный). Как было сказано выше, в связи с их особым статусом они являются получателями дополнительных средств из федерального бюджета на цели, которые не являются предметом регулирования областных властей и поэтому в методике не учтены.

#### *Литература*

1. Гранберг, А. Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов [Текст] / А. Г. Гранберг // М.: ВШЭ. – 2000. – 496 с.
  2. Климанов, В., Лавров, А. Межбюджетные отношения в России на современном этапе [Текст] / В. Климанов, А. Лавров // Вопросы экономики. – 2004. – № 11. – С. 111–125.
  3. Лавров, А. М. Мифы и рифы российского бюджетного федерализма [Текст] / А. М. Лавров // М.: Магистр. – 1997. – 47 с.
  4. Лексин, В. Н., Карачаровский, В. В. Причины и последствия сверхконцентрации экономического и социального потенциалов России в ее крупнейших городах [Текст] / В. Н. Лексин, В. В. Карачаровский // Российский экономический журнал. – 2007. – № 1-2. – С. 26-46.
  5. Лексин, В. Н., Швецов, А. Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития [Текст] / В. Н. Лексин, А. Н. Швецов // М.: Либроком. – 2012. – 368 с.
  6. Махрова, А. Г., Нефедова, Т. Г., Трейвиш, А. И. Московская область сегодня и завтра: тенденции и перспективы территориального развития [Текст] / А. Г. Махрова, Т. Г. Нефедова, А. И. Трейвиш // М.: Новый хронограф. – 2008. – 344 с.
  7. Межбюджетные отношения в Российской Федерации / учебник под общ. ред. А. Е. Суглобова, 3-е изд. перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2015. – 519 с.
  8. Поляк, Г. Б. Территориальные финансы: учеб. Пособие [Текст] / Г. Б. Поляк // М.: Вузовский учебник. – 2006. – 480 с.
  9. Суглобов, А. Е., Маньшин, Д. М. Оценка эффективности межбюджетных отношений на региональном уровне [Текст] / А. Е. Суглобов, Д. М. Маньшин // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. – 2015. – № 2. – С. 99-108.
  10. Швецов, А. Н. Экономические ресурсы муниципального развития [Текст] / А. Н. Швецов // М.: УРСС. – 2004. – 224 с.
  11. Швецов, Ю. Эволюция российского бюджетного федерализма [Текст] / Ю. Швецов // Вопросы экономики. – 2005. – № 8. – С. 76–83.
- 

УДК 332.012

### **Проблемы адаптации управления экономическими системами на основе гибридного интеллекта**

**М.Н. Бухаров**, к.т.н., доцент, старший научный сотрудник,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово-технологическая академия», город Королев, Московская область

*Рассмотрены вопросы адаптации управления в экономических системах с использованием методов и средств гибридного интеллекта. Описано создание функциональных подсистем, выполняющих адаптацию систем к изменяющимся внешним условиям и для достижения желаемых значений интегральных показателей. Такие подсистемы, названные подсистемами адаптации, призваны проводить реорганизацию систем в нужном направлении. Также рассмотрено встраивание алгоритмов адаптации непосредственно в процессы подсистем управления.*

Экономическая система, гибридный интеллект, внешняя адаптация систем, внутренняя адаптация систем.

### **Adaptation problems of management of economic systems based on hybrid intelligence**

**M.N. Bukharov**, Ph.D., Associate Professor, senior researcher,

*Questions of adaptation of management in economic systems with use of methods and means of hybrid intelligence are considered. Creation of the functional subsystems which are carrying out adaptation of systems to the changing external conditions and for achievement of desirable values of integrated indicators is described. Such subsystems called adaptation subsystems are urged to carry out reorganization of systems in the necessary direction. Embedding of algorithms of adaptation directly in processes of subsystems of management is also considered.*

Economic system, hybrid intelligence, external adaptation systems, internal adaptation systems.

**Введение.** В работе продолжено исследование систем гибридного интеллекта [1]. На практике характеристики таких систем сильно зависят как от устройства их компьютерной части, так и от уровня подготовленности входящих в них людей. Рассмотрена задача адаптации систем под меняющиеся внешние условия за счет выбора структуры и логики работы и подбора и обучения участников систем.

Рассмотрено создание функциональных подсистем, выполняющих адаптацию систем к изменяющимся внешним условиям и для достижения желаемых значений интегральных показателей. Такие подсистемы, названные подсистемами адаптации (ПСА), призваны проводить реорганизацию систем в нужном направлении (см. формулы (5) и (6)). ПСА выполняет, так называемую, внешнюю адаптацию системы.

В работе также рассмотрено встраивание алгоритмов адаптации непосредственно в процессы подсистем управления. Это, так называемая, внутренняя адаптация системы.

**Виды и способы адаптации систем гибридного интеллекта.** Мы рассматриваем класс систем гибридного интеллекта [2], основанных на процессном подходе к управлению. Система гибридного интеллекта этого класса в широком смысле – это человеко-машинная система (или комплекс), реализующая некоторую деятельность и преобразующая поступающие на ее вход объекты в объекты на ее выходе при постоянном воздействии на нее внешней среды и необходимости реагировать на них. Система основана на равноправном сотрудничестве искусственного компьютерного и естественного человеческого интеллектов и процессной организа-

ции систем управления.

Система гибридного интеллекта в узком смысле понимается нами как система управления человеко-машинным комплексом, основанная на равноправном сотрудничестве искусственного компьютерного и естественного человеческого интеллектов и процессной организации управления.

В построенной нами теории систем гибридного интеллекта также важными являются понятия функциональной подсистемы, процесса и состояния процесса [2].

Функциональная подсистема представляет собой совокупность процессов, направленных на решение логически взаимосвязанного круга задач, и человеческих ресурсов и компьютерных программ для поддержания их выполнения.

Процесс рассматривается как последовательность работ, выполняемых поочередно во времени и называемых состояниями процесса.

Состояние процесса – это объединение (гибрид) открытой экспертной системы, построенной с использованием искусственных нейронных сетей, нечетких множеств и скоринговых моделей и реализующей совокупность правил деловой логики, с одной стороны и человеческих ресурсов с другой стороны. В качестве объединяющего механизма используется имитационная модель событийного типа.

Нами была разработана [2] функционально-структурная схема, в соответствии с которой система гибридного интеллекта реализуется как иерархическая многоуровневая система. В качестве основы на первом уровне используются библиотеки готовых программ, реализующие исполнительную среду для работы систе-



мы. На втором уровне система представляется состояниями процессов, аккумулирующими логику работы системы, на третьем – совокупностью взаимодействующих процессов, а на четвертом – функциональными подсистемами, реализующими стратегию и тактику управления системой.

Система гибридного интеллекта может работать в трех режимах: 1) в реальном времени – для управления деятельностью; 2) в масштабируемом реальном времени – для имитации управления деятельностью; 3) в модельном времени – для моделирования управления деятельностью. На практике все эти три режима исполнения находят свое применение: 1) исполнение в реальном времени (кратко – реальное управление) – для управления работой организаций; 2) исполнение в масштабируемом реальном времени (кратко – имитация управления) – для обучения сотрудников организаций и для презентаций в учебных или коммерческих целях; 3) исполнение в модельном времени (кратко – моделирование управления) – для проектирования, а также для анализа и исследования с целью совершенствования деятельности.

При моделировании управления, при имитации управления и при реальном управлении используется одна и та же исполнительная система для процессов и одна и та же исполнительная система для функциональных подсистем и одни и те же их описания. Это уменьшает погрешности результатов анализа за счет несоответствия модели и реальной действительности при моделировании управления и повышает реалистичность презентаций при имитации управления.

Такая организация систем управления организациями повышает их эффективность и гибкость, что особенно актуально в сегодняшнем быстро меняющемся мире. Повышение эффективности достигается за счет возможности анализа моделей, принятия решений по результатам анализа и быстрого внедрения решений на практике. Важно отметить, что в нашем подходе на этапах проектирования, создания и ис-

пользования системы используется одна и та же имитационная модель.

Адаптация систем гибридного интеллекта выполняется входящими в их состав подсистемами адаптации. Подсистема адаптации может изменять структуру и логику работы системы, осуществлять подбор и обучение участников системы и призвана проводить реорганизацию системы в нужном направлении (см. формулы (5) и (6)).

При проектировании и исследовании экономических систем мы рассматриваем их как системы гибридного интеллекта и используем следующие уровни их представления [2]: 1) уровень черного ящика; 2) уровень функциональной структуры; 3) уровень алгоритмов; 4) уровень программной реализации.

Рассмотрим систему гибридного интеллекта и ее подсистему адаптации на этих уровнях представления.

**Уровень черного ящика.** Управление в системе гибридного интеллекта реализуется множеством взаимодействующих процессов. Процессы выполняются частично в компьютере, а частично в коллективе людей (сотрудников и контрагентов организации).

Система гибридного интеллекта имеет структуру и логику функционирования. Структура системы гибридного интеллекта задается составом процессов и их состояний и составом и структурой функциональных подсистем, а логика – решающими правилами (событиями) для всех состояний всех процессов.

Под процессом понимается совокупность состояний. В каждый момент времени процесс может находиться только в одном состоянии. Это состояние называется текущим (или активным) состоянием процесса. Состояния одного процесса выполняются последовательно, а текущие состояния всех процессов выполняются одновременно. Логически взаимосвязанные группы процессов называются подсистемами.

Состояние – это некоторая логически обособленная часть (фрагмент) деятельности. Состояние описывается множе-

ством событий. Каждое событие состоит из пары «Условие-Действие». Событие наступает, если выполняется условие. Наступление события – это выполнение связанного с ним действия.

Система гибридного интеллекта и соответствующая ей деятельность имеют интегральные показатели:  $C_0$  – суммарная стоимость обеспечения деятельности;  $T_0$  – средняя продолжительность основного цикла деятельности;  $V_0$  – широта области применения (степень охвата входов);  $P_0$  – полезность деятельности (степень удовлетворенности выходами);  $A_0$  – адекватность реакции на воздействия внешней среды.

Система гибридного интеллекта математически обозначается как кортеж из трех элементов:

$$D = \langle S, L, P \rangle, \quad (1)$$

где:  $D$  – система гибридного интеллекта, реализующая некоторую деятельность;  $S$  – структура деятельности;  $L$  – логика выполнения деятельности;  $P$  – интегральные показатели деятельности ( $C_0, T_0, V_0, P_0, A_0$ ).

Интегральные показатели деятельности  $P$  могут быть определены как элементы векторного функционала от статических характеристик ( $S$  и  $L$ ) и от динамических характеристик (параметров деятельности). В общем случае  $P$  определяется по формуле:

$$P = F(S, L, I, O, V, R, K), \quad (2)$$

где:  $F$  – функционал (отображение множества функций во множество вещественных чисел или во множество векторов из вещественных чисел);  $I$  – вектор входных данных деятельности;  $O$  – вектор выходных данных;  $V$  – вектор воздействий внешней среды;  $R$  – вектор реакции на воздействие внешней среды;  $K$  – вектор внутренних параметров. Все перечисленные выше параметры системы гибридного интеллекта  $I, O, V, R, K$  изменяются во времени, то есть являются функциями времени. Поэтому добавим в их обозначение переменную  $t$  – значение времени. Формула (2) примет вид:

$$P = F(S, L, I(t), O(t), V(t), R(t), K(t)) \quad (3)$$

Введем понятия преобразования и реорганизации системы гибридного интел-

лекта. Система  $D_1$  может быть преобразована в систему  $D_2$  путем изменения  $S$  и  $L$ . При этом интегральные показатели ее работы  $P$  в общем случае также изменятся. Если изменения  $S$  и  $L$  выполняются не произвольно, а по установленным правилам, то будем называть такое преобразование системы гибридного интеллекта – реорганизацией. Правила реорганизации могут охватывать ограничения или установки на изменение структуры  $S$ , на изменение логики работы  $L$ , а также на изменение интегральных показателей (параметров) работы  $P$ .

Обозначим ограничения и установки на изменение структуры системы гибридного интеллекта как  $S^0$ , ограничения и установки на изменение логики ее работы как  $L^0$ , а ограничения и установки на изменение интегральных показателей работы системы как  $P^0$ . Тогда преобразование системы гибридного интеллекта  $D_1$  в систему гибридного интеллекта  $D_2$  можно записать как:

$$D_2 = T(D_1), \quad (4)$$

а реорганизацию системы гибридного интеллекта  $D_1$  в систему гибридного интеллекта  $D_2$  – как преобразование системы  $D_1$  в систему  $D_2$  при заданных ограничениях:

$$D_2 = T(D_1, S^0, L^0, P^0). \quad (5)$$

В формуле (5) ограничения и установки могут представлять собой задание нескольких возможных вариантов на изменение: 1) структуры системы гибридного интеллекта  $S^0$  (структуры системы, каждой из ее функциональных подсистем, каждого процесса, каждого функционального модуля); 2) логики работы системы  $L^0$  (каждого состояния для всех возможных вариантов структуры, определяемых ограничениями  $S^0$ ); 3) интегральных показателей работы  $P^0$  (формул для расчета каждого параметра, ограничений на значения или на тенденцию и темпы изменения во времени каждого параметра для всех возможных вариантов структуры и логики работы системы гибридного интеллекта, определяемых ограничениями  $S^0$  и  $L^0$ ).

Варьируя ограничения на статические характеристики ( $S^0$  и  $L^0$ ) и на дина-

мические характеристики ( $I(t)$ ,  $O(t)$ ,  $V(t)$ ,  $R(t)$ ,  $K(t)$  – см. формулу (3)), можно строить системы гибридного интеллекта, удовлетворяющие определенным требованиям. Требования к разрабатываемой системе гибридного интеллекта задаются ограничениями и установками на изменение интегральных показателей ее работы  $P^0$ .

Адаптация – это непрерывная (обычно периодическая) реорганизация системы (см. формулу (5)), при которой интегральные показатели  $P$  удовлетворяют определенному критерию. Обычно этот критерий задается формулой:

$$\varepsilon_1 \leq \Phi(P) \leq \varepsilon_2 \quad (6)$$

где:  $\Phi(P)$  – критерий адаптации;

$\varepsilon_1, \varepsilon_2$  – нижняя и верхняя границы изменения критерия адаптации. Критерий адаптации  $\Phi(P)$  – это функция от интегральных показателей  $P$ .

Реорганизация системы в общем случае предполагает изменение структуры системы, включая замену участников системы, и изменение логики работы системы. Поскольку произвольные изменения системы могут привести к ее неработоспособности, то изменения выбираются из заранее подготовленного множества структур, участников и вариантов состояний. Информация о них хранится в многомерной базе данных адаптации. Вариант системы для текущих внешних условий выбирается из этой базы данных. Логика работы системы при переходе к новому варианту структуры системы гибридного интеллекта в общем случае также изменится. Возможны варианты изменения логики работы системы без изменения структуры системы.

Все возможные варианты реорганизации системы должны быть тщательно проверены и исследованы и только после этого занесены в многомерную базу данных адаптации. Изменение структуры системы, замена участников системы, изменение логики работы системы выполняются подсистемой адаптации. Подсистема адаптации имеет доступ через базу адаптации ко всем вариантам реорганизации

системы. Она обладает средствами мониторинга внешних условий, в ней реализованы алгоритмы анализа внешних условий и алгоритмы принятия решений.

Подготовка, проверка и исследование типовых вариантов реорганизации систем и размещение информации о них в многомерной базе данных адаптации выполняется специалистами по проектированию и совершенствованию систем в конкретных областях: строительство, производство строительных материалов и т.д.

Другой вид адаптации системы гибридного интеллекта – это использование адаптивных алгоритмов при построении процессов. Для реализации адаптивных алгоритмов в процессах выделяют три вида состояний: состояния для мониторинга параметров системы; состояния принятия решений и состояния для реализации альтернативных вариантов работы системы.

Схема адаптации этого вида следующая:

- 1) В каждом процессе имеется несколько альтернативных вариантов всех основных состояний;
- 2) При выполнении процессов осуществляется анализ текущих параметров работы системы и в зависимости от значения этих параметров осуществляются переходы процессов в соответствующие варианты состояний.

На практике при сильных изменениях внешних условий используется первый тип адаптации – выбор альтернативных вариантов структуры, логики и участников деятельности. Для тонкой настройки системы используется второй тип адаптации – использование адаптивных алгоритмов. Первый тип адаптации логично назвать внешней адаптацией, а второй – внутренней.

**Уровень функциональной структуры.** Система гибридного интеллекта состоит из подсистемы управления и функциональных подсистем. Каждая функциональная подсистема может иметь сложную иерархическую структуру (см. рис. 1) и сама состоять из подсистемы управления и нескольких функциональных

подсистем, которые в свою очередь состоят из подсистемы управления и нескольких функциональных подсистем и т.д.

Подсистема управления реализует протокол взаимодействия функциональных подсистем одного уровня с помощью множества процессов. Процессы обмениваются сообщениями с функциональными подсистемами с помощью внутреннего интерфейса.

Подсистема управления получает от функциональной подсистемы верхнего уровня задания и отправляет ответы через внешний интерфейс. Регламенты этого вертикального взаимодействия функциональных подсистем реализуются процессами подсистем управления смежных по вертикали уровней.

Подсистема управления в системе гибридного интеллекта (функциональной подсистеме) представляет собой совокупность процессов, направленных на реше-

ние логически взаимосвязанного круга задач, и человеческих ресурсов и компьютерных программ для поддержания их выполнения.

Математическое описание функциональной структуры системы гибридного интеллекта может быть получено конкретизацией математического описания системы гибридного интеллекта как черного ящика,  $D = \langle S, L, P \rangle$ .

Структура системы гибридного интеллекта  $S$  имеет четыре уровня:

$$S = \langle S_1, S_2, S_3, S_4 \rangle, \quad (7)$$

где:  $S_1$  – библиотеки готовых программ, реализующие исполнительную среду для работы системы;  $S_2$  – состояния процессов, аккумулирующих логику работы системы;  $S_3$  – совокупность взаимодействующих процессов;  $S_4$  – функциональные подсистемы, реализующие стратегию и тактику управления системы гибридного интеллекта.

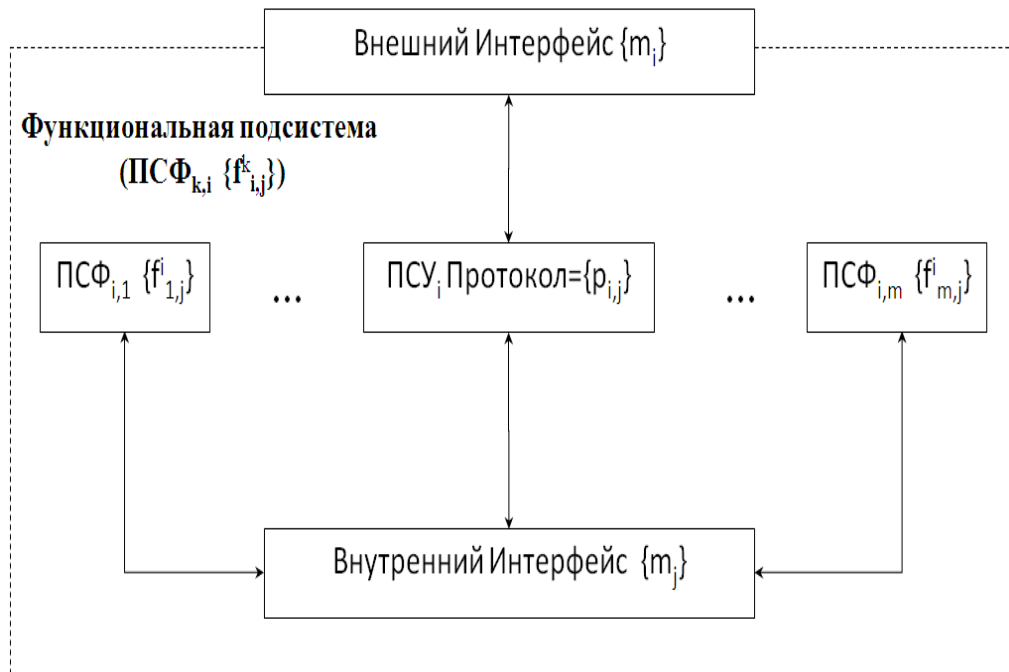


Рисунок 1 – Функциональная подсистема СГИ

Примечание. СГИ – система гибридного интеллекта; ПДФ<sub>k,i</sub> – функциональная подсистема  $i$  в ПДФ<sub>n,k</sub>; ПСУ<sub>i</sub> – подсистема управления в ПДФ<sub>k,i</sub>;  $p_{i,j}$  – процесс  $j$  в ПСУ<sub>i</sub>;  $m_i$  – сообщение  $i$ ;  $f_{m,j}^i$  – функциональный модуль  $j$  в ПДФ<sub>i,m</sub>.

Обозначим библиотеки готовых программ, реализующие исполнительную

среду для работы системы гибридного интеллекта,  $S_1 = \{d_i\}$ , где:  $d_i$  –  $i$ -я библиотека готовых программ; состояния процессов, аккумулирующих логику работы системы гибридного интеллекта,  $S_2 = \{\tau_{i,j}\}$ ,

где:  $\tau_{i,j}$  – состояние  $i$  процесса  $j$ ; совокупность взаимодействующих процессов,  $S_3 = \{P_{n,m}\}$ , где:  $P_{n,m}$  – процесс  $m$  функциональной подсистемы  $n$ ; функциональные подсистемы,  $S_4 = \{S_i\}$ , где:  $S_i$  – функциональная подсистема  $i$ .

Функциональная подсистема может иметь сложную иерархическую структуру (см. рис. 1) и сама состоять из подсистемы управления и нескольких функциональных подсистем, которые в свою очередь состоят из подсистемы управления и нескольких функциональных подсистем и т.д.

На  $k$ -м уровне  $i$ -я функциональная подсистема  $S_{k,i}$  включает подсистему управления, состоящую из нескольких процессов  $\{p_{i,j}\}$ , несколько функциональных подсистем  $\{s_{i,j}\}$  и несколько функциональных модулей  $\{f_{i,j}\}$ :

$$S_{k,i} = \langle \{p_{i,j}\}, \{s_{i,j}\}, \{f_{i,j}\} \rangle, \quad (8)$$

где:  $p_{i,j}$  –  $j$ -ый процесс  $i$ -ой функциональной подсистемы;  $s_{i,j}$  –  $j$ -я функциональная подсистема  $i$ -ой функциональной подсистемы;  $f_{i,j}$  –  $j$ -ый функциональный модуль  $i$ -ой функциональной подсистемы.

$$S_{k,i} = \langle \{p_{i,j_p}\}, \{s_{i,j_s}\}, \{m_{i,j_1}\}, \{m_{i,j_2}\}, \{f_{i,j_f}\} \rangle \quad (9)$$

Внутренний интерфейс  $\{m_{i,j_1}\}$

подсистемы  $S_{k,i}$  является в тоже время внешним интерфейсом для функциональных подсистем следующего нижнего уровня  $\{S_{i,j_s}\}$  и т.д.

Внешняя адаптация – это непрерывная (обычно периодическая) реорганизация системы (см. формулу (5)) в соответствии с критерием адаптации (см. формулу (6)). Реорганизация системы выполняется подсистемой адаптации с использо-

Функциональная подсистема может быть автоматизированным рабочим местом участника деятельности. В этом случае сам участник деятельности (сотрудник или контрагент) также является частью функциональной подсистемы.

Подсистема управления реализует протокол взаимодействия функциональных подсистем одного уровня с помощью множества процессов. Процессы обмениваются сообщениями с функциональными подсистемами через внутренний интерфейс.

Подсистема управления получает задания от внешней функциональной подсистемы и отправляет ответы через внешний интерфейс. Регламенты этого вертикального взаимодействия функциональных подсистем реализуются процессами подсистем управления смежных по вертикали уровней.

Таким образом, более детально, на уровне  $k$  каждая  $i$ -я функциональная подсистема  $S_{k,i}$  представляется как кортеж из подсистемы управления (множество процессов  $\{p_{i,j_p}\}$ ), нескольких функциональных подсистем следующего нижнего уровня  $\{S_{i,j_s}\}$ , внутреннего  $\{m_{i,j_1}\}$  и внешнего  $\{m_{i,j_2}\}$  интерфейсов, множества функциональных модулей  $\{f_{i,j_f}\}$ :

ванием многомерной базы данных адаптации, состоящей из нескольких возможных вариантов на изменение: 1) структуры системы гибридного интеллекта  $S^0$  (структуры системы, каждой из ее функциональных подсистем, каждого процесса, каждого функционального модуля); 2) логики работы системы  $L^0$  (каждого состояния для всех возможных вариантов структуры, определяемых ограничениями  $S^0$ ); 3) интегральных показателей работы  $P^0$  (формул для расчета каждого параметра, ограничений на значения или на тенденцию и тем-

пы изменения во времени каждого параметра для всех возможных вариантов структуры и логики работы системы гибридного интеллекта, определяемых ограничениями  $S^o$  и  $L^o$ .

Изменение структуры системы предполагает в общем случае и изменение (обучение или замену) участников системы. Конкретный вариант системы для применения в текущих внешних условиях выбирается из базы данных адаптации. Поскольку база данных адаптации является многомерной и число измерений больше двух, то доступ к данным осуществляется через, так называемые, двумерные срезы – обычные таблицы. В таблице «Варианты структуры системы» приведен пример множества вариантов системы, из которого осуществляется выбор в зависимости от изменения внешних условий.

Для создания многомерной базы данных адаптации необходимо провести большую работу по созданию, проверке и исследованию типовых систем, функциональных подсистем и различных вариантов реализации конкретных систем. Для выполнения на практике внешней адаптации в системе создается специальная функциональная подсистема – подсистема адаптации (ПСА). ПСА выполняет мониторинг параметров системы, принятие решений о проведении реорганизации системы, выбор варианта системы, переход от текущего варианта системы к выбранному варианту.

Внутренняя адаптация системы выполняется адаптивными процессами подсистем управления системы, которые периодически делают оценку значений параметров системы и выбирают альтернативные варианты реализации состояний процессов.

**Уровень алгоритмов.** Алгоритмическое представление системы гибридного интеллекта включает [2]:

- 1) алгоритм работы системы исполнения процессов;
- 2) алгоритм работы системы исполнения функциональных подсистем;
- 3) алгоритм взаимодействия (интерфейса) с человеком в функциональных

подсистемах, в состав которых входят носители естественного человеческого интеллекта (сотрудники и контрагенты организации и др. специалисты);

4) алгоритм включения (интеграции) функциональных модулей в функциональные подсистемы;

5) алгоритмы функциональных модулей, реализующих нейронные сети, скоринговые модели, нечеткие множества и др. функции;

6) алгоритмы управления многомерной базой данных адаптации;

7) алгоритмы внешней адаптации;

8) алгоритмы внутренней адаптации.

Описание алгоритмов с 1) по 5) дано в [2]. Дадим краткое описание алгоритмов адаптации (с 6) по 8)).

Внешняя адаптация – это непрерывная (обычно периодическая) реорганизация системы (см. формулу (5)) в соответствии со значением критерия адаптации (см. формулу (6)).

Для выполнения внешней адаптации нами разработаны следующие алгоритмы:

1. Алгоритмы управления многомерной базой данных адаптации.

2. Алгоритмы моделирования внешних условий для проверки и отладки типовых вариантов систем, функциональных подсистем и функциональных модулей.

3. Алгоритмы моделирования работы типовых вариантов систем, функциональных подсистем и функциональных модулей для проверки, отладки и заполнения многомерной базы данных адаптации.

4. Алгоритмы выбора варианта структуры системы путем моделирования заданных внешних условий и моделирования работы типовых вариантов систем, функциональных подсистем и функциональных модулей в этих внешних условиях.

Изменение структуры системы, замена участников системы, изменение логики работы системы выполняются подсистемой адаптации. Подсистема адаптации использует в своей работе перечис-

ленные алгоритмы.

Алгоритмы управления многомерной базой данных адаптации включают:

- 1) алгоритмы создания многомерного куба на основе набора реляционных таблиц;
- 2) алгоритм получения срезов с меньшим числом измерений (обычно используются двухмерные срезы – таблицы);
- 3) алгоритмы просмотра срезов;
- 4) алгоритмы размещения информации в базе данных адаптации;
- 5) алгоритмы коррекции (изменения) информации в базе данных адаптации.

При реализации внутренней адаптации используются следующие алгоритмы:

- 1) алгоритмы оценки значений параметров системы;
- 2) алгоритмы принятия решений;
- 3) алгоритмы выбора подходящего варианта из нескольких альтернативных вариантов реализации состояния процесса;
- 4) алгоритмы альтернативных вариантов состояний процессов.

**Уровень программной реализации.** Программная реализация системы гибридного интеллекта состоит из двух основных частей [2]:

- 1) инструментальных программ для подготовки и трансляции описаний системы гибридного интеллекта в программные коды для компьютера и во внутреннее представление для систем исполнения процессов и функциональных подсистем;
- 2) программ исполнения для реализации подсистем управления (программ для исполнения процессов) и функциональных подсистем (программ получения и исполнения команд от внешней функциональной подсистемы, программ для подключения (интеграции) и исполнения функциональных модулей и программ для взаимодействия (интерфейса) с человеком).

Для выполнения внешней адаптации нами разработаны следующие программы:

1. Пакет программ управления многомерной базой данных адаптации.

2. Пакеты программ для моделирования внешних условий с целью проверки и отладки типовых вариантов систем, функциональных подсистем и функциональных модулей.

3. Программа моделирования работы типовых вариантов систем, функциональных подсистем и функциональных модулей для проверки, отладки и заполнения многомерной базы данных адаптации.

4. Пакеты программ для выбора подходящих вариантов структуры системы путем моделирования работы вариантов системы на моделях заданных внешних условий.

Изменение структуры системы, замена участников системы, изменение логики работы системы выполняются подсистемой адаптации. Подсистема адаптации использует в своей работе перечисленные пакеты программ.

При реализации внутренней адаптации используются следующие программы:

- 1) программа исполнения процессов.
- 2) программы оценки значений параметров системы;
- 3) программы принятия решений;
- 4) программы выбора подходящего варианта из нескольких альтернативных вариантов реализации состояния процесса.

**Расширение области применения адаптивных систем гибридного интеллекта.** С помощью разработанных нами методов и средств гибридного интеллекта можно решать различные задачи [2]. Внешняя и внутренняя адаптация способствует расширению круга решаемых задач. Сейчас это следующие задачи:

1. Управление организацией.
2. Управление робототехническими системами.
3. Управление ресурсами.
4. Определение параметров изучаемого объекта.
5. Управление процессом.
6. Организация и проведение тренингов.
7. Описание явления.

8. Анализ ситуаций.
9. Консультирование.
10. Принятие решений в условиях неопределенности.
11. Совершенствование деятельности и др.

Адаптивное управление организацией повышает устойчивость организации к влиянию внешних условий и, как правило, делает работу организации более эффективной.

Адаптация позволяет динамически настраивать систему анализа сложной ситуации на меняющиеся условия.

Представление экономических, социальных и научно-технических систем как систем гибридного интеллекта позволяет проводить совершенствование их работы на основе адаптации к меняющимся внешним условиям с целью обеспечения желаемых значений интегральных показателей системы.

Представление самосовершенствования сложной деятельности как системы гибридного интеллекта позволяет формализовать эту непростую задачу и в случае удачи наладить тиражирование ее решения в виде типовой подсистемы адаптации для рассматриваемой предметной области.

**Проектирование адаптивных систем гибридного интеллекта.** Проектирование системы гибридного интеллекта выполняется в несколько этапов [2].

1. Разработка концептуальной модели предметной области.
2. Выявление и описание прецедентов участия в деятельности.
3. Структурирование деятельности на деловые процессы.
4. Проектирование функциональных подсистем.
5. Создание диаграмм взаимодействия (протоколов и интерфейсов) функциональных подсистем и процессов.

В проектируемой системе в соответствии с нашей методологией выделяют структуру ее основных частей, проводимые в ней работы (проекты) и имеющиеся в ней процессы и объекты (актеры и документы). Затем осуществляется проектирование и документирование всех процессов

и объектов. Кроме этого необходимо выделить правила, в соответствии с которыми происходит смена состояний процессов и статусов объектов. Эти правила вместе с описаниями процессов и объектов составят базу знаний о работе создаваемой экономической системы.

В результате проектирования будет получена хорошо описанная и документированная модель работы экономической системы в виде системы гибридного интеллекта. Эта модель представлена следующими документами: описание системы и ее функциональных подсистем; описания процессов; описания актеров и документов; правила в форме продукций или событий; описания реализации актеров и документов в виде программных объектов.

Создание системы гибридного интеллекта длительный и сложный проект. Для сокращения сроков выполнения и снижения трудоемкости таких проектов был разработан специальный инструментальный программный комплекс (ИПК) [2].

**Апробация методов и средств создания адаптивных систем гибридного интеллекта.** Были разработаны следующие типовые компоненты и системы [2, 3]:

1. Библиотека типовых компонентов для реализации на практике применения математических методов для совершенствования деловых процессов организации.
2. Типовая подсистема электронного документооборота.
3. Типовая подсистема организации совместной работы над проектом.
4. Типовая подсистема консультирования.
5. Типовые подсистемы адаптации для различных предметных областей.
6. Типовой инструментальный комплекс для управления инвестиционными проектами.
7. Типовая система управления формированием CRM-стратегии организации.
8. Типовая система управления дистанционным учебным процессом.



9. Типовая система управления научными исследованиями и экспериментами.

10. Типовая система управления виртуальной организацией по оказанию различных видов услуг.

11. Типовая система моделирования сложных объектов, процессов и явлений.

На основе этих типовых решений были созданы и внедрены:

1. Системы автоматизированного консультирования по проектированию сложных систем и по программированию на современных языках.

2. Системы для дополнительного образования в области проектирования и исследования сложных систем.

3. Компьютерные модели сложных объектов, процессов и явлений для обучения студентов в вузе.

4. Системы управления экологическими объектами и другими сложными системами.

5. Комплексы для исследования сложных систем.

6. Подсистемы совершенствования деловых процессов организаций.

7. Комплексные системы защиты информации для виртуальных организаций.

Эти практические шаги экспериментально подтвердили действенность разработанных методов и средств гибридного интеллекта для управления сложными социальными, экономическими и научно-техническими системами.

Опытно-экспериментальная работа также проводилась в вузах [4]. Новый подход к организации обучения в комбинированной форме, сочетающей элементы дистанционного обучения с традиционными формами, был реализован в процессе чтения курсов: «Системы искусственного интеллекта», «Разработка и стандартизация программных средств и информационных технологий», «Информационные технологии и системы в экономике», «Информационные сети и телекоммуникации», «Проектирование информационных систем», «Реинжиниринг бизнес процессов»,

«Комплексные системы защиты информации на предприятиях», «Математические методы и модели в экономике», «Математическая логика и теория алгоритмов», «Дискретная математика», «Теория систем и системный анализ», «Протоколы и интерфейсы информационных систем», «Инструментальные средства информационных систем», «Оптимизация управления сложными системами» и др. Студентам был обеспечен полный доступ ко всем ресурсам учебного варианта инструментального программного комплекса для создания систем гибридного интеллекта в сети интернет, в самостоятельной работе использовались электронные учебно-методические комплексы. Чтение лекций осуществлялось с использованием компьютера и проектора.

Результаты исследования показали важность и востребованность знания основных принципов методологии проектирования и моделирования работы систем гибридного интеллекта для студентов многих специальностей: «Управление и информатика в технических системах», «Прикладная информатика в экономике», «Организация и технология защиты информации», «Математические методы и модели в экономике», «Информационные системы и технологии» и др. При этом экспериментально было установлено, что обязательным условием успешности такого обучения является обеспечение постоянного доступа студентов ко всем ресурсам учебного варианта ИПК для проектирования и исследования систем гибридного интеллекта.

**Пример внешней адаптации системы гибридного интеллекта.** База данных адаптации является многомерным кубом со следующими измерениями:

Измерение 1: Уровень инфляции (низкий, средний, высокий);

Измерение 2: Суммарная стоимость обеспечения деятельности (низкая, средняя, высокая);

Измерение 3: Средняя продолжительность основного цикла деятельности (малая, средняя, большая);

Измерение 4: Ширина области

применения (малая, средняя, большая);

Измерение 5: Полезность деятельности (малая, средняя, большая);

Измерение 6: Адекватность реакции на воздействия внешней среды (низкая, средняя, высокая);

Измерение 7: Стоимость обеспечения работы (низкая, средняя, высокая);

И др.

В измерениях может быть несколько вложенных шкал. Например, для Измерения 7 (низкая (менее 10000 руб. в мес.), средняя (15000, 25000, 35000 руб. в мес.), высокая (более 40000 руб. в мес.)).

В ячейках куба содержится следующая информация:

1. Характеристики варианта системы.

2. Описание варианта системы.

4. Ссылка на дистрибутив варианта системы.

На рис. 2 схематично изображен многомерный куб с тремя измерениями.

Подсистема адаптации осуществляет мониторинг ключевых показателей работы системы и основных параметров внешних условий и периодически принимает решение о необходимости проведения реорганизации системы (см. формулы (10) и (11)). В случае если решение о необходимости проведения реорганизации принято, то подсистема адаптации запускает следующие процессы:

1) процесс выбора подходящих вариантов системы в многомерной базе данных адаптации;

2) процесс принятия решения о переходе на конкретный вариант системы из числа отобранных;

3) процесс развертывания выбранного варианта системы;

4) перенос данных из текущего варианта системы в новый развернутый вариант системы;

5) процесс настройки нового варианта системы;

6) процесс переключения на новый вариант системы;

7) процесс останова и архивации старого варианта системы.

Для работы с многомерным кубом используются специальные программы, позволяющие делать двумерные срезы, отбирать и фильтровать данные по различным критериям и отображать их на экране компьютера. На рис. 3 изображено главное окно одной из таких программ. В этом окне одновременно можно просматривать от одного до четырех срезов с данными из многомерного куба.

Для иллюстрации рассмотрим двумерный срез базы данных адаптации. В таблице приведен пример множества структур системы, из которого осуществляется выбор в зависимости от изменения внешних условий.

При изменении внешних условий, например, при повышении уровня инфляции с 5% в год до 12% в год необходимо перейти от варианта структуры № 2 к варианту структуры № 1. При таком переходе будут затрачены некоторые средства и время. Это средства на обучение сотрудников для работы с новым вариантом системы или на замену одних сотрудников на других. Также ежегодно будет тратиться на поддержание использования нового варианта системы дополнительно 10000000 руб. – 1000000 руб. = 9900000 руб. в год. При этом интегральные показатели системы изменятся с  $P_2$  на  $P_1$ .

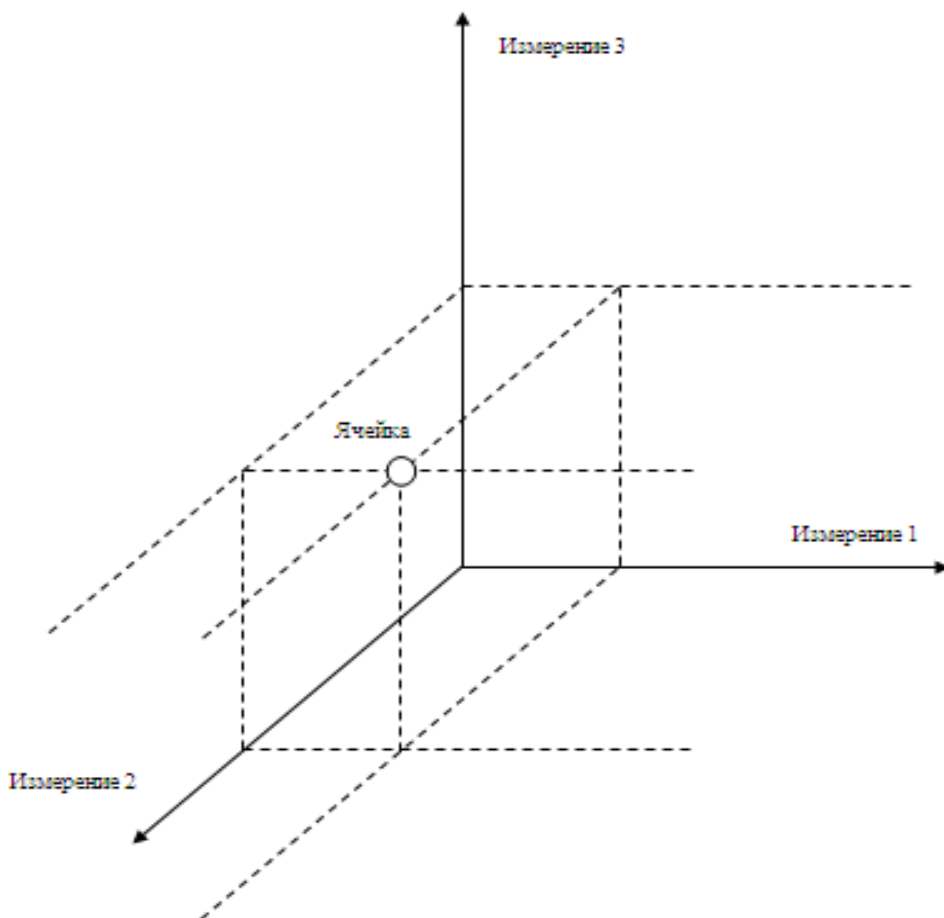


Рисунок 2 – Многомерный куб (три измерения)

Таблица – Варианты структуры системы

№	Внешние условия	Стоимость использования	Интегральные показатели
1	Инфляция выше 10% в год	10000000 руб. в год	P1
2	Инфляция 4-10% в год	1000000 руб. в год	P2
...	...	...	...
N	Инфляция 0% в год	100000 руб. в год	PN

**Пример внутренней адаптации системы гибридного интеллекта.** Рассмотрим деятельность по выполнению разной трудоемкости заказов, поступающих в случайные моменты времени. Число исполнителей заказов фиксировано. Все исполнители выполняют заказы примерно с одинаковой производительностью. Если

исполнитель занят выполнением заказа, то другие назначенные ему заказы ставятся в неограниченную по длине очередь.

В системе используются два принципа распределения заказов по исполнителям: 1) для очередного поступившего заказа назначение следующего по порядку исполнителя (сначала первого,

потом второго, потом третьего, ..., последнего, и опять первого, второго, третьего, ..., последнего и т.д.); 2) для выполнения очередного поступившего заказа назначается исполнитель с наименьшим числом невыполненных заказов (с меньшей длиной очереди).

Критерием адаптации может в данном случае служить суммарное время ожидания заказов в очереди всех исполни-

телей заказов:

$$T_{i\alpha} = \sum_{i=1}^M \sum_{j=1}^{N_i} t_{ij} \quad (18)$$

где  $t_{ij}$  – время ожидания  $j$ -м заказом в очереди  $i$ -го исполнителя;  $N_j$  – число заказов в очереди  $i$ -го исполнителя;  $M$  – число исполнителей.

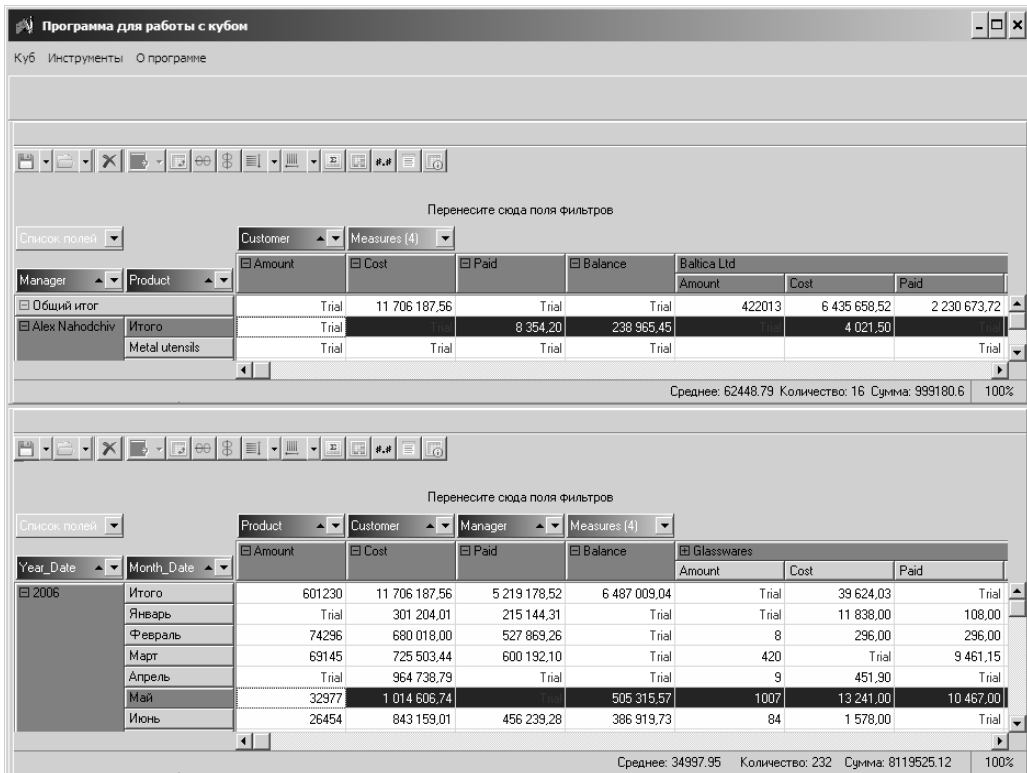


Рисунок 3 – Главное окно программы для работы с многомерным кубом

Обозначим  $T_3$  – заданное предельное суммарное время ожидания заказов в очереди всех исполнителей заказов.

Алгоритм внутренней адаптации может быть следующим:

- 1) проверка условия  $T_{ок} < T_3$ ;
- 2) если условие выполнено, то применение первого варианта распределения заказов по исполнителям – по порядку;

- 3) если условие не выполнено, то применение второго варианта распределения заказов по исполнителям – исполнителю с наиболее короткой очередью;
- 4) переход к пункту 1).

В обозначениях состояний процессов и реализуемых ими алгоритмов управления процесс внутренней адаптации можно записать следующим образом:

$$x_1(x_2 : u_1, x_3 : u_2), x_1(x_2 : u_1, x_3 : u_2), \dots, x_1(x_2 : u_1, x_3 : u_2) \quad (19)$$

где  $x_1$  – состояние проверки кри- | терия адаптации;  $x_2$  – состояние примене-

---

ния первого варианта распределения заказов по исполнителям – реализация алгоритма управления  $u_1$ ;  $x_3$  – состояние применения второго варианта распределения заказов по исполнителям – реализация алгоритма управления  $u_2$ ; запись  $a(b,c)$  обозначает проверку условия «а» и выполнение «b», если условие выполнено, и – «с», если условие не выполнено;  $x_i; u_j$  – означает процесс находится в состоянии  $x_i$ , которое реализует алгоритм управление  $u_j$ .

**Заключение.** В работе рассмотрены два типа адаптации систем гибридного интеллекта: внешняя и внутренняя. На практике при сильных изменениях внешних условий используется первый тип адаптации – выбор альтернативных вариантов структуры, логики и участников

деятельности. Для тонкой настройки системы используется второй тип адаптации – использование в процессах адаптивных алгоритмов.

Информацию о теории систем гибридного интеллекта и ее применении для проектирования и исследования экономических систем можно найти на сайтах:

ассоциации независимых консультантов в области наукоемких технологий «Интеллект Инвест Центр» – <http://www.iicenter.ru>;

научно-исследовательской группы «Оберон» – <http://www.oberon.iicenter.ru>;

портала дистанционного обучения «Независимый центр знаний» – <http://www.kbfceter.iicenter.ru>.

#### *Литература*

1. Бухаров, М. Н. Использование моделирования сложных систем в обучении студентов вуза [Текст] М. Н. Бухаров // Журнал «Информационно-технологический вестник», № 02(02), 2014. С. 28-34.
2. Бухаров, М. Н. Использование теории конечных автоматов для управления сложными системами [Текст] М. Н. Бухаров // Журнал «Информационно-технологический вестник», 01(03), 2015, С. 31-48.
3. Бухаров, М. Н. Управление экономическими системами на основе гибридного интеллекта [Текст] М. Н. Бухаров // Журнал «Вопросы региональной экономики», № 01(22), 2015. С. 119-140.
4. Венда, В. Ф. Системы гибридного интеллекта: Эволюция, психология, информатика [Текст] / В. Ф. Венда // М.: Машиностроение. – 1990. – 448 с.
5. Рыжов, А. П. Элементы нечетких множеств и измерения нечеткости [Текст] А. П. Рыжов // М: Диалог-МГУ. – 1998. – 245 с.

---

УДК 519.85

## **Совершенствование методических подходов в современных моделях мониторинга процессов оказания медицинских услуг**

**С.Г. Вокина**, кандидат экономических наук, доцент базовой кафедры управления и информационных технологий в космических системах, Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Московской области «Финансово-технологическая академия», город Королев, Московская область

*Предложен методический подход и технологическая схема формирования экономико-технологических моделей и технологии оперативного мониторинга процессов оказания медицинских услуг на основе использования инструментария теории графов.*

Медицинские услуги, экономико-технологические модели, мониторинг, сетевые графика.

## **Improving methodological approaches in modern models process monitoring of medical services**

**S.G. Vokina**, Candidate of Economic Sciences, docent at the Department of management and technology in space systems, Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training

*Paper proposes the methodological approach and technological lineup of economic and technological models and technology of medical services online monitoring operation based on the use of the graph theory instrumentation.*

Medical services, economic and technological models, monitoring, net graph.

## Введение

Как показывает анализ, при создании любого изделия или при формировании и оказании некоторой услуги, например, медицинской услуги, параллельно и одновременно реализуются два процесса: технологический и экономический. Надо отметить, что в условиях рыночных отношений роль экономического процесса существенно возросла. Конечный рыночный продукт в виде изделия или услуги получается после выполнения всего технологического цикла от первой операции до заключительной. В простейшем случае начальными операциями технологического цикла услуги могут быть операции по подготовке, например, материалов, приборов и оборудования. На промежуточных этапах технологического цикла создания изделия или исполнения услуги имеют место незавершенные продукты-полуфабрикаты.

После выполнения всех технологических операций с экономической точки зрения желательно узнать себестоимость услуги, а также силы и средства, необходимые для оказания медицинских услуг привели к выводу, что таким инструментом могут служить их экономико-технологические модели в сочетании с сетевыми графиками. В связи с этим в статье излагаются разработанные методические основы и процедуры формирования экономико-технологических моделей медицинских услуг, которые положены в основу предложенного подхода к осуществлению оперативного мониторинга процессов оказания медицинских услуг.

### 1 Процедуры формирования экономико-математических моделей

При выполнении последовательности операций изделие или услуга приближаются к товарному продукту и от операции к операции наращивается ее по-

требительная стоимость и соответственно увеличивается себестоимость в денежном выражении. При этом себестоимость  $C$  после выполнения очередной операции будет складываться из трех компонент: стоимость исходных материалов и продуктов уже выполненных операций ( $M$ ), стоимость живого труда рутинного характера, не требующего высокого профессионализма ( $\Pi$ ) и стоимость интеллектуального труда, в основе которого лежат глубокие знания предметной области, высокий уровень профессионализма, научный поиск, инновации, изобретательство и глубокая модернизация ( $I$ ).

Учитывая изложенное, имеем:

$$C = M + \Pi + I. \quad (1)$$

В зависимости от этапа технологического цикла соотношение величин  $M$ ,  $\Pi$  и  $I$  могут существенно отличаться от операции к операции.

На заключительных или, точнее, на заключительной операции технологического цикла создания товарного продукта (услуги) имеет место качественный скачок: изделие, состоящее из отдельных частей, становится единым коммерческим продуктом производства, обладающим совершенно новыми функциями и возможностями, которыми не располагали исходные его части. Этот характерный переход изделия (услуги) в другое качество назовем эмерджентным скачком. В связи с возникновением новых, естественно, полезных свойств (в этом цель любой созидательной деятельности) резко возрастает потребительная стоимость изделия (услуги), и, естественно, его себестоимость с учетом эмерджентного скачка. Это обстоятельство предлагается учесть путем введения коэффициента эмерджентности ( $\varepsilon$ ).

Тогда, после заключительной операции технологического цикла себестоимость  $C_n$  (ее можно назвать эмерджентная

себестоимость, а себестоимость  $C$  логично назвать собственной себестоимостью) продукта (услуги)  $C_n$  будет равна:

$$C_n = \mathcal{E}(M_3 + T_3 + I_3), \quad (2)$$

где  $M_3$ ,  $T_3$  и  $I_3$  – величины  $M$ ,  $\Pi$  и  $I$ , отнесенные к заключительной операции, после которой можно считать, что получен коммерческий продукт (исполнена услуга).

Как показывает анализ, методически полезным и на практике эффективным может явиться использование в качестве отображения технологического цикла создания изделия (оказания услуги) такого инструмента теории графов, как сетевые графики, в узлах которых реализуются соответствующие операции (рисунок 1).

Экономический процесс, сопровождающий технологический цикл, также можно представить в виде отображения с использованием параллельного сетевого графика (рисунок 2), при этом величины  $C_1, C_2, \dots, C_7$  должны вычисляться по соотношениям (1) и (2). Характерно, что  $C_1 < C_4, C_2 < C_4, C_3 < C_4, C_4 < C_6, C_5 < C_6, C_6 < C_7$ ; это означает: себестоимость полуфабрикатов растет по мере выполнения технологических операций и заканчивается эмерджентным скачком. Не исключено, что в зависимости от содержания операций технологического цикла эмерджентные скачки могут быть и на промежуточных операциях.

Следует особо подчеркнуть, что если для оценки величины  $M$  можно использовать традиционные отработанные способы, то для оценок величин  $\Pi$  и  $I$  реально можно использовать в основном только экспертные оценки и рыночные взаимоотношения работодателя и специалиста, продающего свой труд и интеллект. Это обстоятельство обусловлено, в частности, тем, что до сих пор остаются слабо

разработанными в экономической науке вопросы, связанные с оценкой интеллектуальной собственности и результатов интеллектуального труда. Однако надо подчеркнуть, что этот процесс можно в некоторой степени упорядочить, усовершенствовать, но он, видимо, навсегда останется до конца не формализованным, ибо вряд ли когда-нибудь будет найдена универсальная мера оценки, например, интеллектуального труда [1, 2].

После этих предварительных, можно сказать, исходных соображений принципиального характера, будем считать, что подготовлены предпосылки для формулирования некоторых определений, важных для последующего изложения. Речь идет, в первую очередь, об определении понятия экономико-математико-технологической модели экономического процесса с акцентом на динамику наращивания потребительной стоимости и себестоимости создаваемого рыночного продукта или формирования услуги в течение реализации операций всего технологического цикла создания упомянутых рыночных продуктов.

Под экономико-математической моделью экономического процесса создания рыночного продукта или оказания услуги будем понимать логико-алгоритмографическое отображение совокупности финансово-экономических операций, сопровождающих параллельно-последовательные этапы технологического цикла создания рыночного продукта или оказания услуги и отражающих непрерывное поэтапное наращивание с учетом эмерджентности потребительной стоимости и себестоимости создаваемого продукта или оказываемой услуги.

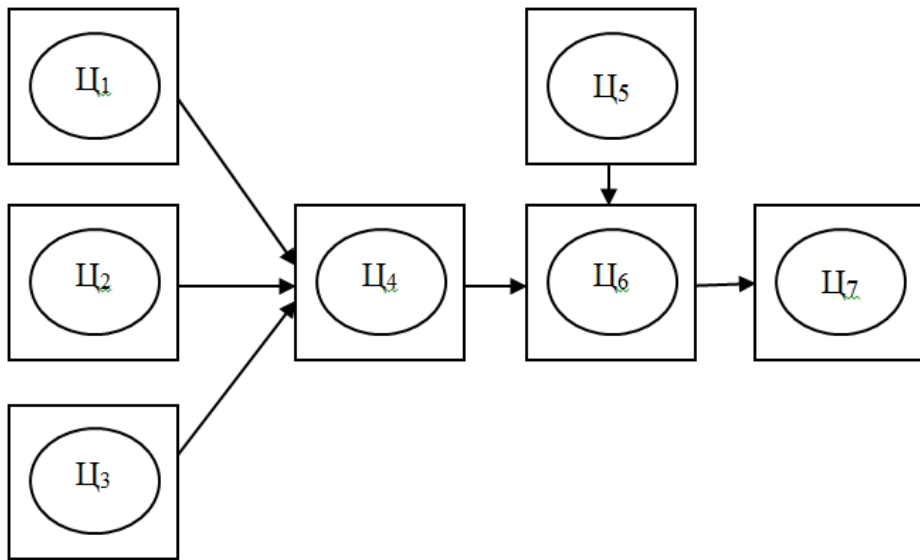


Рисунок 1 – Обобщенный сетевой график технологического цикла оказания услуги: Ц<sub>1</sub>, Ц<sub>2</sub>, ..., Ц<sub>7</sub> – технологические операции

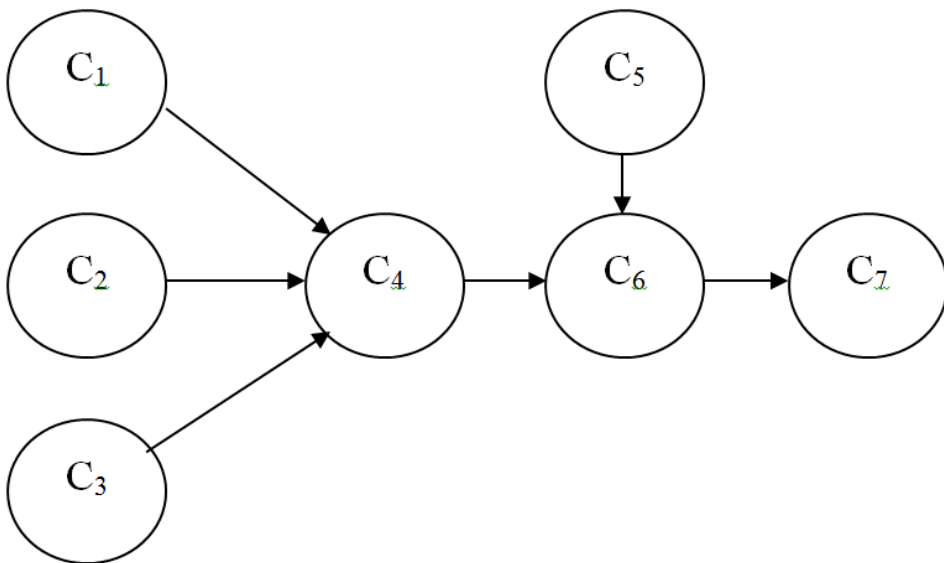


Рисунок 2 – Обобщенный сетевой график экономического процесса: С<sub>1</sub>, С<sub>2</sub>, ..., С<sub>6</sub> – собственные себестоимости полуфабрикатов (незавершенных продуктов-услуг), С<sub>7</sub> – себестоимость завершённой услуги-продукта (эмержентная себестоимость)

При этом медико-технологические и экономические этапы привязываются к текущему времени, поэтому построенные таким образом модели мы будем именовать также динамическими.

## 2 Формирование процессов оперативного мониторинга

Процессы поэтапного создания рыночного продукта или оказания услуги

наглядно и адекватно могут быть отражены с помощью предлагаемых экономико-технологических сетевых графиков, на которых представляются одновременно технологические этапы и сопровождающие их экономические операции с привязкой ко времени исполнения (рисунок 3).

Как показывает наш опыт, такие графики оказываются удобным инстру-



ментом для мониторинга и анализа динамики процессов создания изделий или исполнения услуг. На рисунке 4 качественно показаны изменения потребительной стоимости ПС и собственной себестоимо-

сти СС по мере перемещения работ по созданию продукта (услуги) от первых до финальных этапов.

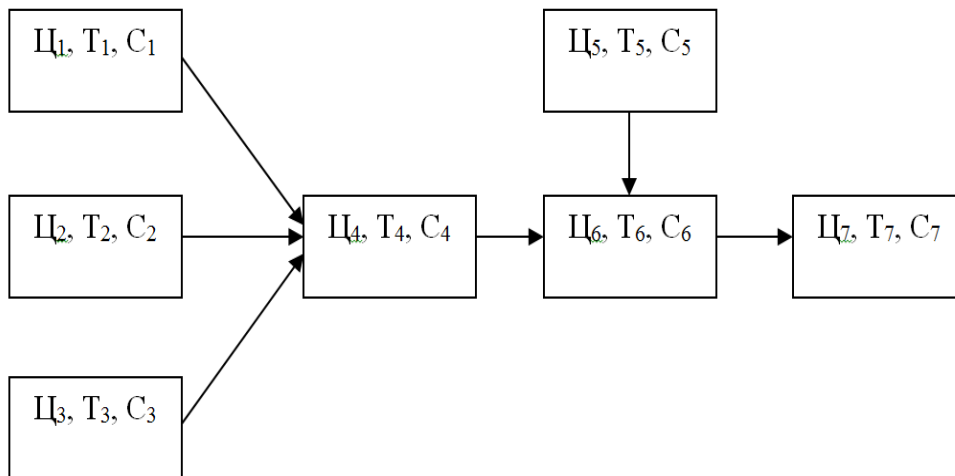


Рисунок 3 – Обобщенный экономико-технологический временной сетевой график: Ц<sub>1</sub>, Ц<sub>2</sub>, ..., Ц<sub>7</sub> – технологические операции работ; С<sub>1</sub>, С<sub>2</sub>, ..., С<sub>7</sub> – поэтапная себестоимость; Т<sub>1</sub>, Т<sub>2</sub>, ..., Т<sub>7</sub> – сроки исполнения работ

Как следует из изложенного, предложенный подход к определению себестоимости услуги и экономико-технологические сетевые графики в совокупности могут служить основой для построения экономико-математической модели экономического процесса, описывающей как статику, так и динамику важнейших показателей экономического процесса (в предыдущем изложении в качестве такого показателя использовалась только себестоимость, в том числе и с учетом эмерджентного скачка).

Для изложенного подхода к построению экономико-математических моделей экономических процессов медицинских услуг характерно и существенно важно, что экономический процесс рассматривается не в отрыве, а совместно с технологическим процессом, потому что на практике он экономически его сопровождает и

обслуживает. Это обстоятельство является существенным и порождает свои очевидные преимущества при анализе, мониторинге и оценке характеристик экономических процессов.

### 3 Примеры формирования экономико-технологических моделей

Не прибегая к излишней детализации, в этом нет необходимости в силу характера работы, представим обобщенные модели, построенные на базе экономико-технологических сетевых графиков для некоторых видов медицинских услуг. В частности, в качестве первого демонстрационного примера использования изложенного методического подхода для построения моделей экономических процессов в сфере оказания медицинских услуг приведена модель для случая постановки диагноза сердечной недостаточности (рисунок 5).

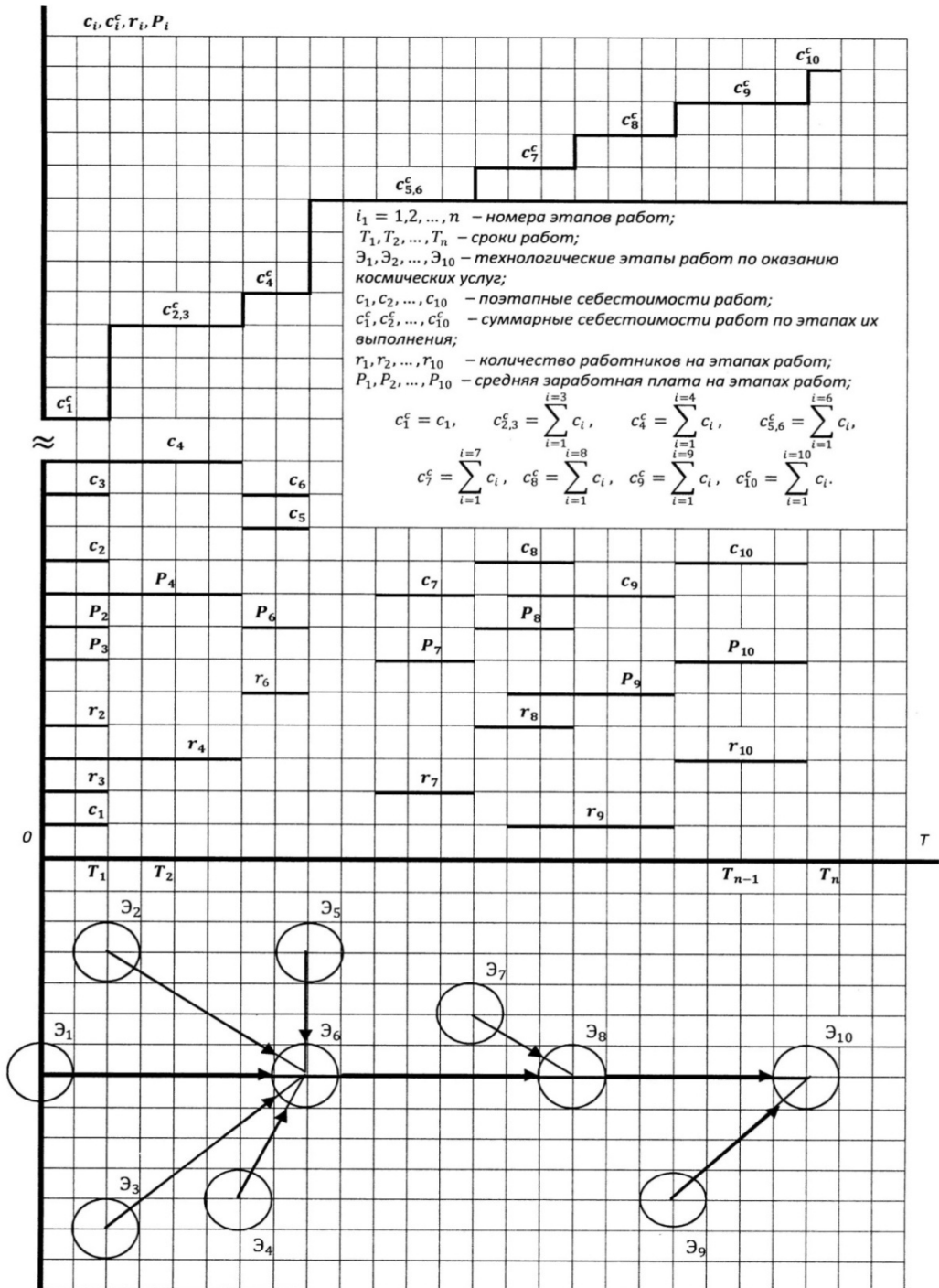


Рисунок 4 – Общий вид совмещенного экономико-технологического сетевого графика динамической модели экономических процессов, сопровождающих оказание медицинских услуг (без соблюдения масштаба)

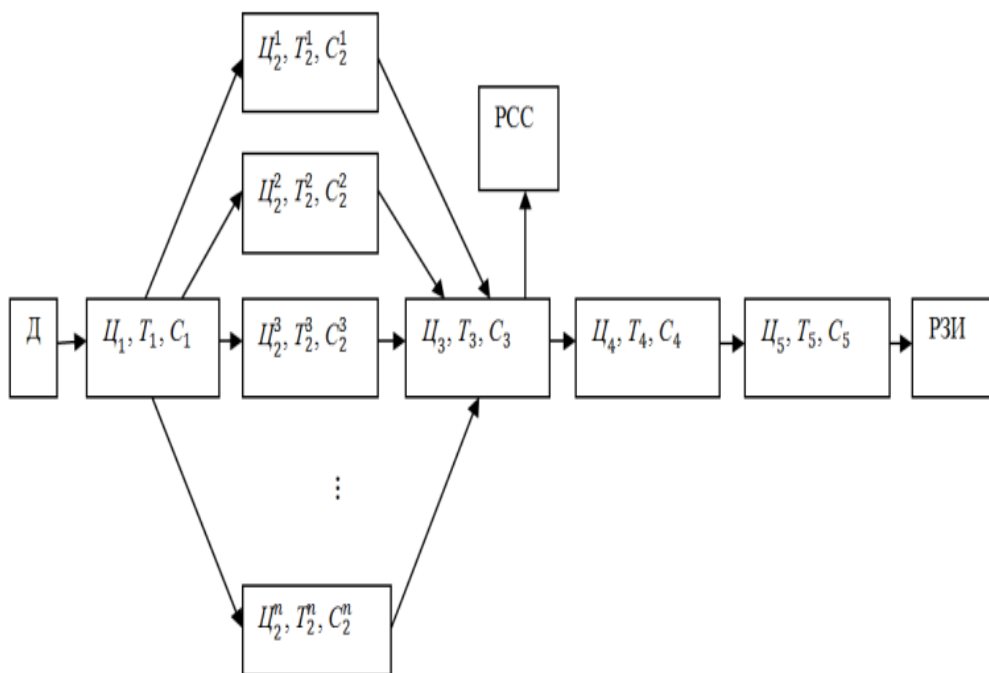


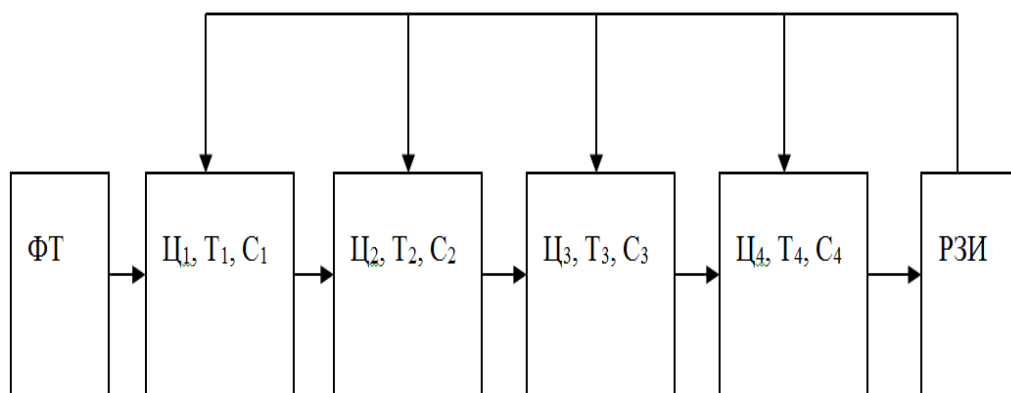
Рисунок 5 – Обобщенный экономико-технологический временной сетевой график постановки диагноза сердечной недостаточности: Д – прием у врача, осмотр, предварительный диагноз, назначения на проведение анализов и инструментальных исследований; Ц<sub>1</sub>, Т<sub>1</sub>, С<sub>1</sub> – показатели состояния пациента на этапе начала исследований, Ц<sub>2</sub><sup>і</sup>, Т<sub>2</sub><sup>і</sup>, С<sub>2</sub><sup>і</sup>, где і = 1, 2 ... n – проведение анализов и инструментальных исследований; ПСС – проведение финансово-экономических операций по расчету с исполнителями (за проведение анализов и исследований); Ц<sub>4</sub>, Т<sub>4</sub>, С<sub>4</sub> – показатели сердечной деятельности пациента по окончании исследований; Ц<sub>5</sub>, Т<sub>5</sub>, С<sub>5</sub> – постановка диагноза сердечной недостаточности лечащим врачом или консилиумом врачей; РЗИ – проведение окончательных финансово-экономических расчетов заказчика (предприятия, страховых компаний, пациента) с исполнителями работ по оказанию медицинских услуг

Естественно, что при углубленном анализе экономических процессов, сопровождающих выполнение заказа по оказанию медицинских услуг, должна быть построена достаточно детальная модель с выделением на экономико-технологических сетевых графиках технологических этапов до требуемого уровня. При этом стоимости на каждом из технологических этапов должны оцениваться с учетом методических предложений, вытекающих из формул (1, 2). В связи с тем, что процесс выполнения медицинских услуг достаточно сложен и большой по объему работ, аналогичные модели целесообразно строить при проведении всех видов работ, связанных с установлением, напри-

мер, упомянутого диагноза. Построенные модели могут быть удобным, наглядным и эффективным инструментом для упорядочения и оптимальной организации работы для проведения текущих экономических оценок, мониторинга работ в целом и контроля сроков их исполнения.

В качестве второго примера приведем вариант построения модели процесса оказания стоматологических услуг (рисунок 6).

Отметим, что аналогично можно построить модели процессов оказания других медицинских услуг как обобщенные, так и детальные в зависимости от практических потребностей.



**Рисунок 6** – Обобщенный экономико-технологический временной сетевой график для выполнения стоматологических услуг: ФТ – первичный осмотр стоматологом зубов и выявление дефектов; Ц<sub>1</sub>, Т<sub>1</sub>, С<sub>1</sub> – инструментальное обследование обнаруженных дефектов; Ц<sub>2</sub>, Т<sub>2</sub>, С<sub>2</sub> – постановка диагноза, определение порядка лечения и согласования его с пациентом; Ц<sub>3</sub>, Т<sub>3</sub>, С<sub>3</sub> – постановка расходных материалов и аппаратуры для устранения дефектов; Ц<sub>4</sub>, Т<sub>4</sub>, С<sub>4</sub> – проведение всех необходимых действий по устранению дефектов и лечению зубов; РЗИ – проведение финансово-экономических расчетов пациента с исполнителями и документирование выполненных работ

### Заключение

Таким образом, предложенный методический подход и совокупность используемых приёмов позволяют строить комплексированные экономико-математические (или графоаналитические) модели процессов оказания медицинских

услуг в динамике с отражением важнейших текущих экономико-временных показателей, что имеет принципиальное значение для организации работ, экономического анализа и мониторинга процессов оказания медицинских услуг в целом.

### Литература

1. Вокина, С. Г. Адаптивно-оптимальное управление экономической деятельностью медицинского учреждения в условиях рынка [Текст] / С. Г. Вокина // М. – ИП РИА. – 2006.
2. Вокина, С. Г. Автоматизированная система управления стоимостью медицинских услуг в региональных амбулаторно-поликлинических учреждениях [Текст] / С. Г. Вокина // Вопросы региональной экономики. – №1 (18). – 2014.

УДК 330.105

## Алгоритм обоснования степени радикальности инноваций на основе метода динамического программирования

**Н.В. Фиров**, д.э.н., профессор кафедры экономики,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово-технологическая академия», город Королев, Московская область

*Предложен алгоритм определения оптимальной степени радикальности инноваций, которую необходимо обеспечивать по принятому критерию в перспективных разработках. В основу алгоритма положен метод динамического программирования. Приведен комплекс базовых расчётных зависимостей, которые, при необходимости, могут быть детализированы с учетом специфики рассматриваемых изделий. Использование уточненных зависимостей не отразится на предложенной в статье общей процедуре расчёта. Применение предложенного алгоритма, позволит проанализировать влияние основных факторов на параметры инновационного развития предприятий и отраслей и учесть результаты анализа при разработке стратегических планов.*

## Algorithm validation the degree of radical innovation based on the method of dynamic programming

N.V. Firov, Dr.Econ.Sci., professor of chair of economy,  
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

*An algorithm for determining the optimal degree of radical innovation, which is necessary to ensure that the adopted criterion promising developments. The basis of the algorithm is the method of dynamic programming. Given the complex underlying computational dependencies that, if necessary, can be detailed with regard to the specifics of the considered products. The use of updated dependencies will not affect the proposed General procedure of calculation. Application of the proposed algorithm will allow to analyze the impact of major factors on the parameters of innovative development of enterprises and industries, and to consider the results of the analysis when developing strategic plans.*

Innovation, optimization, dynamic programming.

Вопросы обоснования рациональной степени радикальности инноваций, которую целесообразно по принятому критерию реализовывать в перспективных разработках, важны как в общетеоретическом плане, так и в интересах решения ряда прикладных задач. К числу последних, в частности, относится: проблема ограниченности ресурсов и обеспечение их эффективной аллокации, создание условий для максимизации прибыли научно-производственных предприятий в долгосрочном периоде и др.

Для обоснования рационального уровня реализации в перспективных разработках инновационных решения необходимо, в первую очередь, выбрать целевую функцию, которая определяется назначением изделий, видом эффекта от реализации инноваций (социальный, коммерческий или какой-либо другой), рядом других факторов. Возможные постановки задачи обоснования рациональных степеней радикальности инноваций, которые необходимо реализовывать в перспективных разработках по критерию минимизации суммарных затрат на разработку, производство и эксплуатацию изделий подробно рассмотрены в работах [2,4,3]. В практическом аспекте задача состоит в том, насколько разрабатываемое изделие по своим показателям качества должно отличаться

от своего прототипа, чтобы его разработка, производство и эксплуатация были экономически целесообразны?

В указанных работах в качестве показателей, характеризующих степень радикальности инноваций приняты обобщенная степень преемственности изделия по отношению к прототипу ( $\bar{\square}$ ), либо интегральный показатель относительного изменения характеристик ( $\bar{\Delta}\square$ ):

$$\bar{\square} = \{\bar{\square}_{\square}\}, \square = \bar{I}, \bar{\square}, (1)$$

$$\bar{\Delta}\square = \{\bar{\Delta}\square_{\square}\}, \square = \bar{I}, \bar{\square}, (2)$$

где

$\bar{\square}_{\square}$  – степень преемственности изделий по отношению к прототипу по  $j$  – ой характеристике;

$\bar{\Delta}\square_{\square}$  – относительное отклонение  $j$  – ой характеристики изделия от соответствующей характеристики изделия прототипа.

Показатели  $\bar{\square}$  и  $\bar{\Delta}\square$  определяются по следующим зависимостям:

$$\bar{\square} = \square_{\square} / \square_{\square}^*, \quad \bar{\Delta}\square = (\square_{\square} - \square_{\square}^*) / \square_{\square}^* (3)$$

где

$\square_{\square}, \square_{\square}^*$  – значения  $j$ -ой характеристики рассматриваемого изделия и его прототипа, соответственно.

Степень преемственности изделия по  $j$ -ой характеристике и величина ее относительного изменения связаны между собой соотношением:

$$\square = \min_{\square} \sum_{\square \in \square} \{ \square_{\square}^{окр}(\square^*, \bar{\Delta}_{\square \square}) + [ \square_{\square}^n(\square^*, \bar{\Delta}_{\square \square}) + \square_{\square}^{\varnothing}(\square^*, \bar{\Delta}_{\square \square}) ] \square_{\square} \},$$

$$\square_{\square} = \sum_{\square=1}^{\square} \square_{\square \square} * \square_{\square \square}, (5)$$

при ограничениях

$$\sum_{\square \in \square} \square_{\square \square} = 1, \forall \square; \square_{\square \square} = \{0, 1\},$$

$$\square_{\square \square} = 0 \text{ при } \square > \square, \quad \square \in \square,$$

где

$$\square_{\square}^{окр}(\square^*, \bar{\Delta}_{\square \square}), \quad \square_{\square}^n(\square^*, \bar{\Delta}_{\square \square}),$$

$$\square_{\square}^{\varnothing}(\square^*, \bar{\Delta}_{\square \square})$$

– функции затрат на разработку, производство и эксплуатацию изделий;

$Q_{ki}$  – величина спроса на  $k$  – ое изделие при замещении им  $i$ -го изделия;

$Z_{ki}$  – булева переменная, отражающая применение  $k$  – го изделия для выполнения  $i$  – ых работ.

Как отмечается в работах [4,3], решение задачи в приведенной выше постановке может быть найдено на основе метода динамического программирования.

Это обусловлено тем обстоятельством, что переменные затраты  $S_{li}^{пер} = C_{li}^n + C_{li}^{\varnothing}$  на удовлетворение спроса на изделие  $i$  с параметрами  $\{p_{ij}\}, j = \overline{1, n}$  изделием  $l$  с параметрами  $\{p_{lj}\}, j = \overline{1, n}$  обладают свойством связности или квазивыпуклости [1].

Функция  $S_{li}^{пер}$  обладает свойством связности, если для произвольной пары изделий  $l1$  и  $l2$  с параметрами  $\{p_{l1j}\}$  и  $\{p_{l2j}\}, j = \overline{1, n}$  разность стоимостей  $S_{l1i}^{пер}$  и  $S_{l2i}^{пер}$  меняет знак при моно-

$$\bar{\Delta}_{\square \square} = 1 - \overline{\square_{\square \square}}. (4)$$

В общем виде одна из постановок задачи обоснования рационального уровня радикальности инноваций в разрабатываемых перспективных изделиях согласно работам [1,2,3] может быть представлена в следующем виде:

тонном изменении  $i$  не более одного раза.

Функция  $S_{li}^{пер}$  удовлетворяет свойству квазивыпуклости по  $l$ , если для любой тройки  $l_1 < l < l_2$  из упорядоченного множества по  $\square$  выполнимо неравенство:

$$\square_{\square \square}^{пер} \leq \{ \square_{\square_1 \square}^{пер}, \square_{\square_2 \square}^{пер} \}. (6)$$

Указанные свойства в отдельности являются достаточным условием для решения задачи методом динамического программирования [1].

В основу решения задачи в этом случае может быть положено рекуррентное соотношение:

$$\square_{\square} = \square_{\square} + \square_{(\square+1)\dots\square}, (7)$$

где

$S_i$  – суммарные затраты на разработку, производство и эксплуатацию совокупности изделий (в дальнейшем суммарные затраты) на участке  $1\dots i$ ;

$W_i$  – суммарные затраты на участке  $1\dots k$  при реализации на нем оптимального по принятому критерию ряда изделий;

$C_{(k+1)\dots i}$  – суммарные затраты на разработку, производство и эксплуатацию  $(k+1)$  – го изделия для удовлетворения спроса на участке  $(k+1)\dots i$ .

Укрупненная блок-схема решения задачи методом динамического программирования представлена на рисунке 1.

При установлении и исследовании закономерностей инновационного

развития предприятий, отраслей и экономики в целом, в целях упрощения решения задачи (5) без снижения достоверности полученных результатов рекомендуется, по возможности, использовать относительные величины.

При формализации задачи обоснования рациональной степени радикальности инноваций каждому  $i$ -ому виду работ ( $\forall i$ ) было поставлено в соответствие  $i$ -ое изделие, характеризующееся совокупностью параметров  $\{p_{ij}\}$ . Принятое допущение позволяет перейти от объемов работ, подлежащих выполнению, к функции спроса на изделия и никоим образом не сказывается на результатах решения задачи.

При этом, учитывая, что в качестве исходной (реперной) точки при обосновании степени радикальности инноваций, принимается существующая разработка, которой присвоен первый условный индекс [2,4], величину спроса на любое изделие будем определять относительно величины спроса на первое изделие ряда.

Величина спроса на изделия в обеспечение выполнения возлагаемых на них задач определяется назначением изделий и содержанием их основных характеристик, что обуславливает определенные различия и особенности расчетных зависимостей для определения величины спроса.

В самом общем виде с учетом введенных допущений величина спроса на  $k$ -ое изделие для выполнения объема работ, возлагаемых на  $i$ -ое изделие исходного ряда, для случаев, когда в качестве их основной характеристики принимается показатель производительности, может быть определена по формуле:

$$Q_{k,i} = Q^{(i-1)} \cdot Q_{II} \cdot \frac{Q_{k,i}}{Q_{i,i}}, \quad (8)$$

где

$Q_{k,i}$  – величина спроса на  $k$ -ое изделие для выполнения объема работ (решения задач), возлагаемых на  $i$ -ое изде-

лие исходного ряда;

$Q$  – коэффициент, учитывающий изменение спроса во времени;

$Q_{II}$  – объем выпуска базового изделия.

Формула (8) справедлива и в том случае, если в качестве основной характеристики используется так называемый интегральный показатель, отражающий техническое совершенство изделий через совокупность показателей назначения.

Для отдельных видов изделий, спрос на которые определяется с учетом требуемой вероятности выполнения задачи при заданных условиях, величина спроса на  $k$ -ое изделие для замены им  $i$ -го изделия будет определяться по формуле:

$$Q_{k,i} = Q^{(i-1)} \cdot Q_{II} \cdot \frac{\ln(1 - \text{Вер}_{k,i})}{\ln(1 - \text{Вер}_{i,i})}, \quad (9)$$

а в случае, когда спрос определяется в виде математического ожидания количества изделий, необходимых для выполнения всего комплекса работ (задач) – по формуле:

$$Q_{k,i} = Q^{(i-1)} \cdot Q_{II} \cdot \frac{\text{Вер}_{k,i}}{\text{Вер}_{i,i}}, \quad (10)$$

где

$\text{Вер}_{ki}$ ,  $\text{Вер}_{ii}$  – вероятность выполнения  $i$ -ой задачи (работы)  $k$ -ым и  $i$ -ым изделием, соответственно.

Возможны другие расчетные зависимости определения величины спроса на изделия.

Определение затрат на разработку, производство и эксплуатацию изделий должно проводиться на основе существующих методик и известных методов прогнозирования стоимостных показателей изделий.

Так, если затраты на разработку (производство, эксплуатацию) исследуемого вида изделий будут выражены степенной моделью вида:

$$Q = Q_0 \cdot Q_I^{Q_1} \cdot Q_2^{Q_2} \cdot \dots \cdot Q_{i-1}^{Q_{i-1}} \cdot \dots \cdot Q_{i-1}^{Q_{i-1}},$$

(11)

где  
 $\alpha_0, \alpha_i$  – коэффициенты,  
 тогда затраты на разработку, изготовление и эксплуатацию  $i$ -го изделия будут определяться по зависимости вида:

$$\alpha_i^n = \alpha_i^n \cdot \left(\frac{\alpha_{1i}}{\alpha_{11}}\right)^{\alpha_1} \cdot \left(\frac{\alpha_{2i}}{\alpha_{21}}\right)^{\alpha_2} \cdot \dots \cdot \left(\frac{\alpha_{ii}}{\alpha_{i1}}\right)^{\alpha_i} \cdot \dots \cdot \left(\frac{\alpha_{ii}}{\alpha_{i1}}\right)^{\alpha_i} \quad (12)$$

Как отмечалось выше, при постановке задачи был сделан переход от объемов работ к спросу на изделия как функции их основных характеристик, а в качестве начальной точки первое изделие ряда. Приведем расчетные зависимости с учетом указанных положений.

Известны:

$\alpha_{11}$  – объем выпуска базового изделия.

$\alpha$  – коэффициент, характеризующий изменение спроса в перспективе ( $\alpha > 1$  при росте объема работ,  $\alpha < 1$  – при падении,  $\alpha = 1$ , если объем работ неизменен).

$$\alpha^{окр}(\{\alpha_i\}), \alpha^n(\{\alpha_i\}), \alpha^э(\{\alpha_i\})$$

– функции затрат на разработку, производство и эксплуатацию изделий рассматриваемого вида, соответственно.

При использовании относительных стоимостных показателей вместо указанных выше функций затрат на разработку и эксплуатацию изделий должны быть заданы:

$\alpha_i^{окр}, \alpha_i^n, \alpha_i^э$  – затраты на разработку, цена и эксплуатационные затраты в течение срока эксплуатации существующего изделия;

$$\alpha_i^{окр} = \frac{\alpha_i^{окр}}{\alpha_{\Sigma I}^n}$$

– коэффициент, от отражающий соотношение затрат на проведение опытно-конструкторских работ и затрат на производство всего количества базовых изделий

$$\alpha_{\Sigma I}^n = \alpha_i^n \cdot \alpha_{11};$$

$$\alpha_i^э = \frac{\alpha_i^э}{\alpha_i^n}$$

– отношение затрат на эксплуатацию базового изделия к его цене.

Центральный элемент в рекуррентном равенстве (7) – суммарные затраты на разработку, производство и эксплуатацию  $(k + 1)$  – го изделия для удовлетворения спроса на участке  $(k + 1) \dots i$  определяется по формуле

$$\alpha_{(k+1)\dots i} = \alpha_{(k+1)}^{окр} + \alpha_{(k+1)}^n \cdot \alpha_{(k+1)} + \alpha_{(k+1)}^э \cdot \alpha_{(k+1)} \quad (13)$$

Где

$$\alpha_{(k+1)}^{окр}, \alpha_{(k+1)}^n, \alpha_{(k+1)}^э$$

– затраты на разработку, производство и эксплуатацию  $(k + 1)$  – го изделия, соответственно;

$\alpha_{(k+1)}$  – величина спроса на  $(k + 1)$  – е изделие.



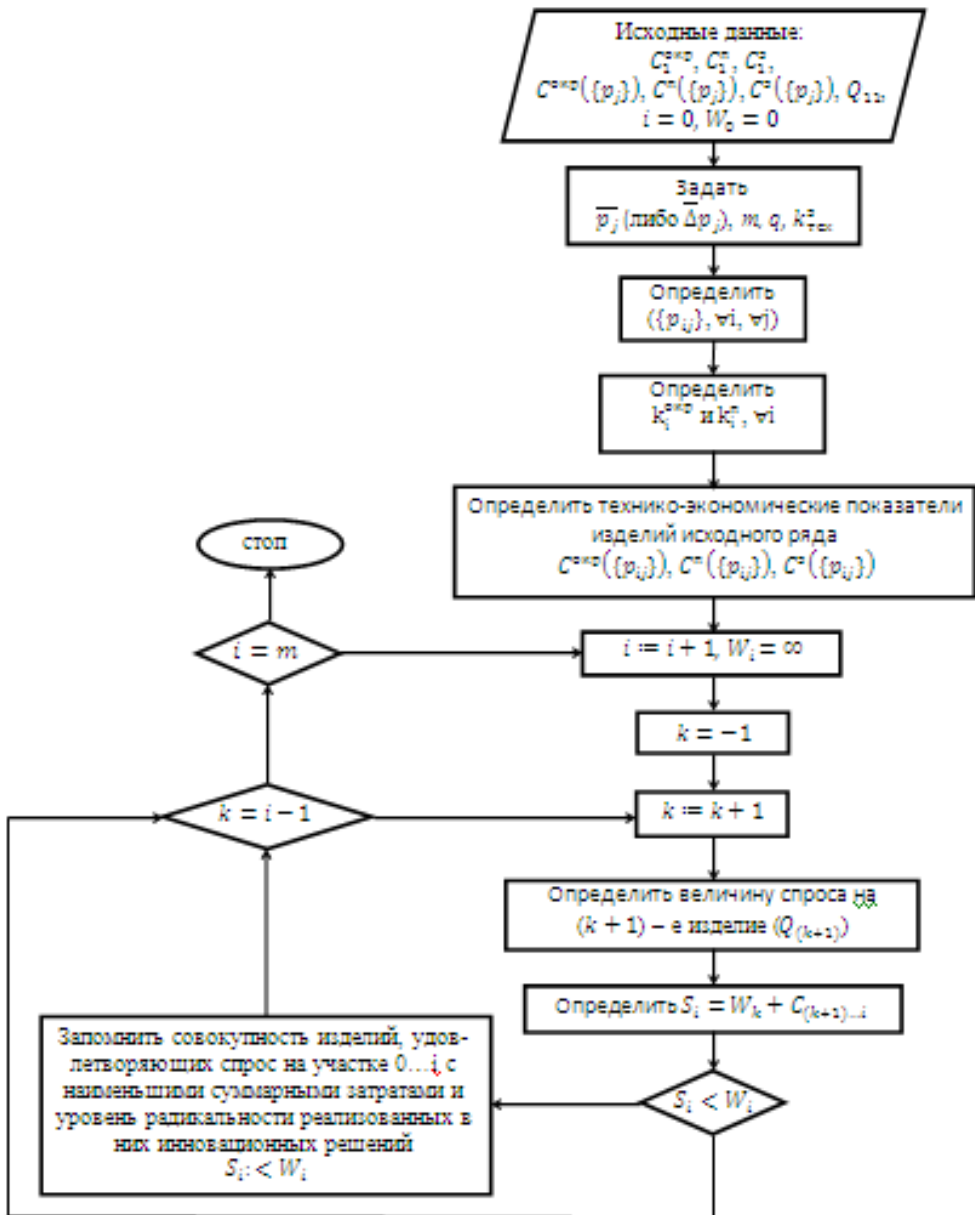


Рисунок 1 – Блок-схема алгоритма обоснования степени радикальности инноваций, целесообразной для реализации в разрабатываемых изделиях

Стоимостные показатели  $(\square + I)$ -го изделия определяются по следующим идентичным формулам:

$$\begin{aligned} \square_{(\square+I)}^{окр} &= \square_I^{окр} \cdot \square_{\Sigma I}^n \cdot \square_{(\square+I)}^{окр}, \\ \square_{(\square+I)}^n &= \square_I^n \cdot \square_{(\square+I)}^n, \\ \square_{(\square+I)}^э &= \square_I^э \cdot \square_{(\square+I)}^э, \quad (14) \end{aligned}$$

где

$$\square_{(\square+I)}^n, \square_{(\square+I)}^n, \square_{(\square+I)}^n$$

– коэффициенты изменения затрат на разработку, производство и эксплуатацию изделий вследствие изменения их показателей качества. Указанные коэффициенты рассчитываются следующим формулам:

$$\begin{aligned} \square_{(\square+I)}^{окр} &= \prod_{\square=I}^{\square} \left( \frac{\square_{\square(\square+I)}}{\square_{\square I}} \right)^{\square_{\square}^{окр}}, \\ \square_{(\square+I)}^n &= \prod_{\square=I}^{\square} \left( \frac{\square_{\square(\square+I)}}{\square_{\square I}} \right)^{\square_{\square}^n}, \quad \square_{(\square+I)}^э = \\ &= \prod_{\square=I}^{\square} \left( \frac{\square_{\square(\square+I)}}{\square_{\square I}} \right)^{\square_{\square}^э} \quad (15). \end{aligned}$$

Как отмечалось выше спрос на изделия при выполнении работ, возлагаемых в исходном ряде на другие изделия, определяется их назначением и содержанием основных характеристик. Так для изделий, в отношении которых для определения величины спроса справедливо выражение (9), величина  $\square_{(\square+I)}$  рассчитывается по формуле:

$$\square_{(\square+I)} = \square_{II} \cdot \sum_{\square=\square+I}^{\square} \square^{(\square-I)} \cdot \frac{\square_{\square}}{\square_{(\square+I)}}. \quad (16)$$

При использовании в расчетах относительных величин суммарные затраты на разработку, производство и эксплуатацию  $(\square + I)$ -го изделия для удовлетворения спроса на участке  $(\square + I) \dots \square$  определяется по формуле

$$\square_{(\square+I) \dots \square} = \square_{I}^{окр} \cdot \square_{\sum I}^n \cdot \square_{(\square+I)}^{окр} +$$

$$\begin{aligned} &\square_{\sum I}^u \cdot \square_{(\square+I)}^n \cdot \sum_{\square=\square+I}^{\square} \square^{(\square-I)} \cdot \\ &\frac{\square_{\square}}{\square_{(\square+I)}} + \square_{I}^э \cdot \square_{\sum I}^u \cdot \square_{(\square+I)}^n \cdot \square_{\text{тех}}^э \cdot \\ &\sum_{\square=\square+I}^{\square} \square^{(\square-I)} \cdot \frac{\square_{\square}}{\square_{(\square+I)}}, \quad (17) \end{aligned}$$

Расчетные зависимости можно уточнять и детализировать. В частности, при расчете себестоимости можно учесть влияние объема производства, при расчете затрат на опытно-конструкторские работы, влияние степени преемственности изделий по отношению к прототипу на объем автономных и комплексных испытаний и т.п. Однако это не принципиально и приведенный алгоритм позволяет провести полный объем необходимых расчетов и установить оптимальный уровень радикальности инноваций, подлежащих реализации в разрабатываемых перспективных изделиях при более глубокой детализации расчетных зависимостей. Предлагаемый алгоритм позволяет установить влияние на оптимальную степень радикальности инноваций множества других факторов, не отраженных в расчетных зависимостях, но оказывающих влияние на переменные приведенной задачи (5).

#### Литература

1. Береснев, В. Л., Гимади, Э. Х., Дементьев, В. Т. Экстремальные задачи стандартизации [Текст] / В. Л. Береснев, Э. Х. Гимади, В. Т. Дементьев // Новосибирск. – Наука. – 1978. – 298с.
2. Викулов, С. Ф., Фиров, Н. В. Постановка задачи обоснования рациональной степени радикальности инноваций при разработке образцов вооружения и военной техники [Текст] / С. Ф. Викулов, Н. В. Фиров // Вооружение и экономика. – 2014. – № 26. – С 77-88.
3. Фиров, Н. В. Закономерности инновационного развития [Текст] / Н. В. Фиров // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 17 (368). – С. 13-22.
4. Фиров, Н. В. Обоснование рациональной степени новизны инновационных разработок [Текст] / Н. В. Фиров // Вопросы региональной экономики. – 2014. – №1(18) – С. 105-110.