

Журнал зарегистрирован в
Министерстве РФ по делам
печати, телерадиовещания и
средствам массовой
коммуникации

Свидетельство о
регистрации
ПИ № ФС77-63460
от 22 октября 2015 г.

ISSN 2078-4023

Журнал «Вопросы
региональной экономики»
включён в Перечень ведущих
периодических изданий ВАК

Подписной индекс в
каталоге 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
экономики» обязательна

Редакция не несет
ответственности за достоверность
информации в материалах, в том
числе рекламных,
предоставленных авторами для
публикации

Материалы авторам не
возвращаются
Подписано в печать
10.12.2015

Отпечатано
в типографии

ООО «Научный консультант»
Г. Москва, Хорошевское ш., 35,
корп.2

Тираж 300 экз.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Р.А. Абрамов
**МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ
СТРАТЕГИЙ ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ
МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ, ОСНОВАННЫХ НА
КЛАСТЕРИЗАЦИИ РЕГИОНОВ.....3**

Е.А. Бессонова, Н.С. Гридчина
**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В АПК КУРСКОЙ ОБЛАСТИ.....10**

М.Я. Веселовский
**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
ПРОБЛЕМЫ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ.....21**

В.А. Горемыкин, С.В. Соколов
**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫГОДЫ, ПОЛУЧАЕМЫЕ
ПРЕДПРИЯТИЕМ В РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ
РЕФОРМИРОВАНИЯ И МОДЕРНИЗАЦИИ.....32**

О.В. Литвинова, О.Г. Васильева, Н.Г. Игошкина
**РАЗВИТИЕ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ: ПРОБЛЕМЫ И
ПЕРСПЕКТИВЫ.....40**

М.А. Меньшикова, И.В. Христофорова, А.А. Левицкая
**ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА РЕГИОНА
С УЧЕТОМ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА.....46**

С.У. Нуралиев, Т.В. Погодина, М.А. Коледа
**ДИАГНОСТИКА И ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
УСТОЙЧИВОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
РЕГИОНА.....52**

В.М. Рожнов
**МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ
СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРИТОКА ИНВЕСТИЦИЙ В
СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО.....60**

И.В. Христофорова, Н.В. Журавлева, Л.В. Горелова
**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОЗНИЧНОЙ
ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ.....65**

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

В.Г. Алексахина, О.В. Игнатова
**ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: ТЕНДЕНЦИИ И
ПЕРСПЕКТИВЫ.....75**

С.Е. Гордеев
**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО
ФАКТОРА В СОВРЕМЕННОЙ КОНКУРЕНТНОЙ
СИТУАЦИИ В РОССИИ.....81**

А.К. Городовикова
**ФАКТОРНАЯ ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....88**

А.В. Федотов, Д.О. Соцков
**ОСОБЕННОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ
ГОСУДАРСТВА И РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО
КАПИТАЛА В СВЯЗИ С ПРОБЛЕМОЙ
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ.....94**

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. **Веселовский Михаил
Яковлевич,** д.э.н., профессор
4. **Старцев Вячеслав
Александрович,** к.э.н.
5. **Котрин Вадим Владимирович,**
к.э.н., доцент
6. **Максеева 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
Урцимиевич,** д.э.н., профессор
13. **Федотов Александр
Владленович,** д.э.н., профессор
14. **Дусенко Светлана Викторовна,**
д.с.н., доцент

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Д.А. Савосько
**УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ.....101**

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

С.В. Банк, О.А. Банк
**ИНФОРМАЦИОННАЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ
СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНОЙ
ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....108**

Ю.В. Граница, И.Е. Мизиковский
**БЮДЖЕТИРОВАНИЕ РАСХОДОВ НА СОДЕРЖАНИЕ
И ЭКСПЛУАТАЦИЮ ОБОРУДОВАНИЯ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....113**

И.В. Ишина
**ОТКРЫТОСТЬ И ПРОЗРАЧНОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ
ФИНАНСАМИ РЕГИОНОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ
РЕШЕНИЯ.....122**

Л.А. Шмелева, М.С. Абрашкин
**СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ.....129**

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Т.Н. Агапова
**СТРУКТУРА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ
СИСТЕМЫ И СПЕЦИФИКА ЕЕ СТАТИСТИЧЕСКОГО
ИЗУЧЕНИЯ.....136**

Л.В. Донцова, М.М. Шарамко
**АНАЛИЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ И
ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРЕДПОСЫЛОК СОЗДАНИЯ
ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ВНУТРЕННЕГО
КОНТРОЛЯ.....143**

Е.Н. Зубенко, Е.А. Мизиковский
**ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ В
ПИВОВАРЕНИИ.....150**

И.Б. Кулешова
**НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО
РАЗРАБОТКЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ
ЭЛЕМЕНТОВ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ.....156**

Е.В. Никифорова, О.В. Шнайдер
**ОТЧЕТНОСТЬ ОБ УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА: ПРИНЦИПЫ, ЭТАПЫ
ПОДГОТОВКИ.....161**

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Т.С. Аббасова, Н.В. Логачева, Н.П. Сидорова
**ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ ДЛЯ
ИНФОРМАЦИОННО-ВЫЧИСЛИТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ
И УПРАВЛЯЮЩИХ СИСТЕМ.....167**

В.Г. Исаев, А.Г. Костылёв, Н.П. Асташева
**СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА
СТОИМОСТЬ СЛОЖНЫХ ТЕХНИЧЕСКИХ СИСТЕМ
ПРИ ПОВЫШЕНИИ ИХ КАЧЕСТВА.....178**

УДК 332.1

Механизм реализации региональных стратегий перспективного развития муниципальных образований, основанный на кластеризации регионов

Р.А. Абрамов, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой государственного и муниципального управления,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, Москва

Признательность:
Публикация подготовлена в рамках
поддержанного РГНФ научного проекта.
Грант № 15-02-00025а от 14.05.2015г.

Предмет/тема. В статье показаны пути развития муниципальных образований как основных элементов развития региональной экономической инфраструктуры. Показано, что в условиях развития кластерной деятельности и процессов межрегионального взаимодействия, роль и значение муниципальных образований и управленческих структур в них определяется как необходимость совершенствования процедур развития самого государства. Определено, что набор прогнозных показателей, которые используются в планировании развития муниципальных образований должен включать соразмерные разделы по учету человеческого капитала и возможные последствия участия в кластерных структурах.

Цели/задачи. Формирование глобализированной экономики ставит задачи по развитию пространственных связей между макрорегионами. Задачами развития муниципального образования в данном ключе является обеспечение возможности участия в межрегиональном сотрудничестве. Наиболее перспективно сотрудничество в форме развития кластерных соединений. Целесообразно выделить стратегические аспекты обеспечения реализации кластерных структур и выявить возможность участия в них отдельных муниципальных образований с обоснованием критериев допустимости подобного участия.

Методология. В основе анализа кластерных структур в муниципалитетах применены аналитические методы исследования вкпе с ранжированием и прогнозическими моделями стратегического характера. Реализована методика апробации межвидового сотрудничества.

Результаты. Структура кластерного развития муниципального образования выходит за границы административной юрисдикции, охватывающей комплекс социальных, экономических, и технологических процессов, которые поддерживаются взаимно. Многие муниципалитеты сталкиваются с проблемами обеспечения развития, так как ситуация остается в связи с общей экономической структурой финансово напряженной, и они все труднее могут обеспечить полный пакет административных услуг для местных жителей и предприятий.

Выводы/значимость. Идея размещения кластерных объектов на территории муниципальных образований достаточно корректна, поскольку призывает к созданию региональных кластеров муниципалитетов, которые поддерживаются взаимно. Многие муниципалитеты сталкиваются с проблемами обеспечения развития, так как ситуация остается в связи с общей экономической структурой финансово напряженной, и они все труднее могут обеспечить полный пакет административных услуг для местных жителей и предприятий.

Кластеры, межрегиональное сотрудничество, муниципалитет, управление, региональная экономика, государственные функции.

The mechanism of implementation of the regional long-term development strategies of municipalities based on the clustering of regions

R.A. Abramov, doctor of economic Sciences, Professor, head of chair state and municipal management,
Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russian Federation

Importance The article describes the development of municipalities as key elements of regional economic infrastructures. It is shown that in the development of cluster activities and processes of inter-regional cooperation, the role and importance of municipalities and administrative structures in them is defined as the need for improving the procedures of the state. It was determined that the targets set are used in planning the development of municipalities should include sections on the proportionate accounting of human capital and the possible consequences of participation in the cluster structures.

Objectives Formation of a globalized economy poses problems for the development of spatial relationships between macro-regions. The objectives of the development of the municipality in this way is to be able to participate in inter-regional cooperation. The most promising form of cooperation in the development of cluster compounds. It is advisable to allocate the strategic aspects of the implementation of cluster structures and to identify the possibility of participation of the individual municipalities with the justification criteria for admissibility of such participation.

Methods The basis of the analysis of cluster structures in the municipalities applied analytical methods of research, along with the ranking and predictive models of a strategic nature. Implemented method of testing interspecies cooperation.

Results The structure of the cluster development of the municipality goes beyond the administrative jurisdiction covers a range of social, economic, and technological processes that make up what is called urbanization. It was revealed that the conditions for the development are concentrated in well-defined areas, there are significant socio-economic changes in the whole society.

Conclusions and Relevance The idea of placing the cluster facilities in the municipalities quite correct, as calls for the creation of regional clusters of municipalities, which are supported by a one. Many municipalities have problems ensuring the development, as the situation is due to the overall economic structure of financial strain, and they are increasingly difficult to provide a complete package of administrative services for local residents and businesses.

Clusters, interregional cooperation, the municipality management, regional economics, public functions.

Муниципальные образования испытывают значительные трудности в привлечении средств, позволяющих осуществлять развитие территории. Формирование налоговой базы согласно Бюджетному Кодексу Российской Федерации предполагает уровень собственных доходов муниципалитета порядка 15-20% от всех поступивших налогов. Параллельно с данным процессом происходит общемировая тенденция глобализации, которая в значительной мере влияет и на устойчивость функционирования муниципальных образований. Тенденция укрупнения городских территорий строится на формировании среды, позволяющей осуществлять реализацию инфраструктурных проектов. При этом диверсификация отраслей экономики и народного хозяйства продолжает увеличиваться. Сопряжение производственных сил формирует агломерационные образования. В Российской Федерации отчасти данных процесс затрагивает проблематику моногородов и муниципалитетов, связанных, прежде всего, с отраслевыми и пространственными структурами. Необходимо пояснить, что в анализе муниципальных образований мы выделяем два пути их развития – стремление к целостному восприятию территории, которой требуется развитие и создания условий для привлечения возможностей для развития уже в сложившийся муниципалитет. Иллюстрацией подобного подхода в международном аспекте служат проекты инфраструктурного развития Китая (Хуэйчжоу, Цаофэйдянь, Чэнгун). В данном случае проектирование городов несет в себе стремление к пространственному развитию без формирова-

ния экономической основы. В то же время становление фабрик-городов Foxconn (Китай, Бразилия, планирование в России) основывается на экономической составляющей. Учитывая необходимость создания предпосылок экономического развития государства, консолидация финансовых и промышленных активов вкпе со следованиям тенденциям урбанизации и глобализации для Российской Федерации имеет значение формирование кластерных образований на основе развития существующих форм муниципалитетов с основой на работающий промышленный фонд. В данном случае определение кластера будет базироваться на определении А.С. Асанова и М.А. Виноградова о том, что он представляет собой разновидность сети, которая выступает как результат пространственной концентрации субъектов, задействованных в специфической цепочке ценности производства конечных товаров и услуг.

Промышленные объекты имеют тенденцию группирования и интеграции для достижения максимальной конкурентоспособности [1]. Предприятия, которые не участвуют в анализе кооперирования и построения кластеров для целей развития, несут убытки при проектировании логистической деятельности и не учитывают сервисную основу для дальнейшего расширения. Сервисная инфраструктура может быть увязана на отраслевые кластеры для создания продуктивных узлов в городских районах. В прошлом, предприятия имели тенденцию агрегироваться в узлы местоположения, которые были в свою очередь связаны с другими узлами, чтобы

сформировать легко идентифицируемые кластеры [2]. В последние годы, однако, большинство отраслей, связанных с быстрой урбанизацией находятся под влиянием глобальных сил, которые способствуют специализации и зависят от различных поставщиков, а не завязаны на линейных процессах таких как цепочки поставок [3]. Одной из проблем в использовании центра кластерного развития как инструмента политики развития всего региона составляет аспект того, что возникает необходимость пояснения и привлечения инвесторов с целью идентификации отраслевого компонента, чтобы увидеть, как кластерный анализ, который ориентирован на отрасли, может быть связан с инфраструктурой и может способствовать развитию целых городских районов [4].

Связанные с городским развитием формы глобализации показывают, что традиционные исследования градостроительных систем обычно принимают в качестве единицы анализа все государство в целом [5]. Тем не менее, кластерный анализ оперирует утверждением, что с появлением очень крупных «глобальных городов», таких как Лондон, Нью-Йорк, и Токио, в глобальной сети городской системы более значимо стало формирование экономической и социальной устойчивости в виде инфраструктуры. Большие глобальные города являются крупными центрами капитала, технологических инноваций, профессионального и управленческого опыта, и связей. Они также станут центрами для иностранных фирм, работающих в отдаленных международных рынках. Они предоставляют комплекс услуг для производителей и выполняют множество функций [6].

Кластеризация в муниципальных образованиях Российской Федерации должна учитывать особенности построения мегакластера промышленного направления в СССР. В период действия санкционных норм четкое различие должно быть выявлено между терминологическими структурами «город-муниципалитет» и «урбанизированной территорией». Участие в кластерных структурах на общем

уровне для всех участников процесса развития муниципального образования невозможно. Отсюда следует необходимость выявления критериев допустимости участия городских образований и муниципальных структур в деятельности кластерных образований.

Для Российской Федерации подобные проблемы имеют актуальность еще и потому, что значительные агломерации и появление отечественных «глобальных городов» основывается на структурировании отдельных мегаполисов [7]. Если связь между Москвой и Санкт-Петербургом проявляется не столь явно и развивается достаточно равномерно, то связь между мегаполисами в остальных регионах попросту отсутствует, так как нет значительной зависимости мегаполисов от более мелких центров. Это противоречит то, что кластерный подход к развитию муниципальных образований может быть реализован в ближайшее время на всей территории страны [8].

В советское время это выглядело как анти-политика городского развития, так как центральной фигурой кластерного развития промышленности в целом были рабочие. В конце 1980-х годов, демографы отметили, что темпы роста мегаполисов замедляются и во многих центральных районах городов происходило снижение численности населения [9]. Более поздние модели анализа роста мегаполиса предполагают, однако, что хотя темпы роста населения, проживающего в пределах официальных границ городов и статистически определенных мегаполисах снижались, пригородные образования, по факту являющиеся частью муниципалитетов, продолжают расти [10]. На самом деле, рост городов был обеспечен за счет поглощения сельской местности и небольших городских центров и создания расширенных городов-кластеров. В качестве городских поселений пригороды и пространственные кластеры продолжают расти. Это развитие, переход от восприятия города как источника экономической и социальной проблемы, начал свое проявление в начале 1990-х, идея о борьбе с городским укладом

жизни была постепенно заменена более позитивной идеей о городском развитии [11].

Ограничительные политики и программы тормозят экономическое развитие во многих городах Российской Федерации. Муниципальные образования превращаются в двигатели экономического роста, они нуждаются в достаточных и гарантированных поставках энергоносителей для промышленности, производства, торговли, и труда. Если основные компоненты муниципалитета в программе развития не предусмотрены или недостаточно хорошо оснащены, чтобы работать эффективно, это может движущей силой экономического развития только в том случае, если возможность кластеризации предусмотрена отдельными компонентами регулирующих органов уже на уровне региональной власти [12].

Влияние потребительских предпочтений на поведение людей привело к созданию системы городских центров различных размеров [13]. Крупные населенные пункты (большие города) предлагают большее разнообразие товаров и услуг [14]. Чем меньше крупных населенных пунктов, и чем они в масштабе отличаются от остальных поселений на территории региона, тем сильнее тенденция для них, чтобы быть отдаленными друг от друга [15]. Мелкие населенные пункты (деревни и города) являются более многочисленными, предлагают преимущественно малый выбор товаров, и, как правило, расположены более тесно вместе. При прочих равных, появление центральных мест – это результат кластеризации в классификации размерности городских поселений. Конфигурация городских поселений в кластере зависит от местных факторов, включая рельеф, климат, доступные виды транспорта, технологические помещения и личные предпочтения потребителей [16].

Это важно для города, чтобы иметь свои отраслевые «кластеры» – концентрации предприятий, которые сотрудничают, конкурируют и подпитывают друг друга. Экономика имеет необходимость более высокого уровня производительности,

и более высоких уровней инноваций. Оба этих положения идут от понимания того, как осуществлять реагирование на сигналы рынка лучше и быстрее, с более высокой отдачей. Компании настроены на рыночные возможности, способы получить преимущество и обеспечить эффективное внедрение потенциальных инноваций. Если они сгруппированы вместе, то имеют четкий и лучший доступ к этим сигналам рынка. Это также важно и в обеспечении конкурентной среды. Очевидно, что подобное привлечение членов кластера в муниципальном образовании будет увеличивать количество желающих и более эффективные предприятия займут свои места на данном участке [17].

Также следует учитывать и возможность взаимодействия муниципальных образований в кластерах с участием сельского населения и сельских поселений. По статистике старение российского общества и падение численности населения страны ускоряется, становится все труднее разрабатывать планы для сельских районов страны. Последняя оценка Министерства экономического развития предупреждает, что из-за быстрой депопуляции, примерно половина муниципалитетов страны столкнутся с угрозой исчезновения в ближайшие десятилетия. Экономическая жизнеспособность нации может стать угрозой, если способность сельской местности поставлять городским районам молодежь иссякнет [18]. Правительство должно вновь прийти с национальным планом с конкретными предложениями о том, как сохранить и развить сельские общины [19]. Для увеличения возможностей трудоустройства для местного населения, усилия должны быть сделаны, чтобы привлечь бизнес вкладывать средства в такие районы. Сокращение корпоративных налогов на компании, инвестирующие в сельские районы должно быть рассмотрено на уровне министерства развития экономической среды [20]. Передача бизнес-операций в сельскую местность следует также поощрять с точки зрения уменьшения уязвимости крупных предприятий, которые сосредоточены в городских рай-

онах, подверженных крупным стихийным бедствиям, таких как землетрясения.

Многие из муниципальных образований относятся негативно к идее слияния друг с другом и участия в кластере. Целесообразно для реализации подобного участия к формированию планов развития кластера привлекать Министерство внутренних дел, Министерство природных ресурсов и экологии, Министерством промышленности и торговли, а также иные министерства для создания региональных кластеров муниципалитетов, каждый из которых имеет среднего размера город в своей основе с населением 100000 до 200000 человек.

Городское ядро, в котором региональные административные, медицинские и образовательные функции будут сосредоточены, обеспечит рабочие места для местных жителей и будет сдерживать дальнейшее бегство населения в крупных городских районах. Небольшим муниципалитетам будут даны различные роли в разделении труда в рамках кластера. Муниципалитеты будут развивать модель субаренды общественных учреждений – больницы, библиотеки и спортивные залы, что помогло бы им сократить административные расходы.

Кластеризация муниципальных образований может проходить на внутреннем уровне, где источником кластеризации выступают предприятия, которые находятся в самом образовании, на уровне мезо-, который характеризуется пространственным обеспечением инфраструктуры в го-

роде и возможностями сочетания и использования ресурсов близлежащих муниципальных образований. Основным элементом может оставаться кластеризация муниципалитетов в межрегиональном ключе, который затрагивает уже аспекты глобализационного развития.

Для планирования кластерного развития возможно использование информационных технологий, основанных на принципах геоинформационного моделирования. Каждая из структур в кластере должна иметь не только набор общедоступных параметров, но и предполагать возможность участия мониторинга указанных показателей.

Анализ эффективности кластера оценивается возможностью кластеризации экономики и формирования предпосылок с ним. На текущий момент реализация подобного уровня кластеризации достигла экономика немногих регионов. На примере развития инновационных кластеров по данным И. Н. Гариффулина [21], доля в экономике составляет от 0,2% ВВП региона до 0,6%. Вместе с тем, внедрение кластеров позволяет увеличить эффективность работы территориального образования до 90-94%. Применяя параметры оценки эффективности кластеров на уровне муниципальных образований Ю. Г. Лавиковой [22], на примере реализованных оценок кластеров в Московской области, можно сделать вывод, что применение кластерных структур в муниципалитете позволяет нивелировать кризисные явления и сокращать программы развития региона (табл. 1).

Таблица 1 – Параметры индикаторного развития Московской области [23]

Показатели	2017	2018	2019	2020
1. Географический, природно-ресурсный и экологический потенциал				
Индекс потребления электроэнергии, %	98	97	97	97
Индекс выбросов в атмосферу, %	96	95	96	95
2. Демографический и трудовой потенциал				
Индекс уровня занятости, %	104	105	106	107
3. Производственный и инфраструктурный потенциал				
Индекс основных фондов, %	101	105	104	103
Индекс коэффициента обновления основных фондов, %	93	87	75	73
Индекс отгруженных товаров, %	94	90	89	75
4. Научно-инновационный потенциал				
Индекс числа организаций, выполнявших исследования и разработки, %	61	60	57	45
Индекс объема инновационных товаров, %	96	96	94	91

5. Потребительский потенциал				
Индекс средней заработной платы, %	116	115	114	113
6. Образовательный потенциал				
Индекс выпускников отраслевой квалификации, %	78	65	54	46
7. Финансовый потенциал				
Индекс от всех инвестиций в основной капитал, %	101	111	112	115
Индекс сальдированного финансового результата деятельности организаций, %	120	134	121	113

Следует определить планировочные и стратегические решения для привлечения иностранных инвестора и организации приграничных международных зон и трансграничных экономических кластеров в случае, если связь между регионами других стран имеет большую связанность, чем внутри государства. Особый льготный режим при это должен быть организован при становлении межгосударственных кластеров в Евразийском экономи-

ческом союзе. Для НИОКР-кластеров и высокотехнологичных компаний целесообразно применение нулевой налоговой ставки в первые 3-5 лет. Для формирования подобных инициатив и способность к реализации муниципальные образования должны иметь больше налоговой и властной свободы распоряжения доходами и компетенцией по решению возникающих вопросов.

Литература

1. Стерхов, А. В. Актуальные проблемы реализации действующего законодательства муниципальными образованиями / А. В. Стерхов // Муниципальное право. – 2015. – № 1 (69). – С. 26-30.
2. Струк, А. Ю., Абрамов, Р. А. Стимулирование инновационного развития реального сектора экономики как составная часть промышленной политики РФ / А. Ю. Струк, Р. А. Абрамов // В сборнике: Актуальные проблемы реализации государственной промышленной политики в России и за рубежом сборник тезисов, докладов и статей. – 2015. – С. 152-156.
3. Абрамов, Р. А. Формирование устойчивой среды функционирования городской территории / Р. А. Абрамов // Муниципалитет: экономика и управление. – 2015. – № 1 (10). – С. 30-36.
4. Manoharana, A., Fudgeb, M., Zhengc, Y. Global Clusters in Municipal E-Governance: A Longitudinal Study / A. Manoharana, M. Fudgeb, Y. Zhengc // International Journal of Public Administration. – 2015. – V. 38. – Is. 1. – Pp. 116-131. DOI:10.1080/01900692.2014.931422.
5. Толгурова, З. Х. Особенности управления муниципальным образованием на основе бизнес-планов / З. Х. Толгурова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2015. – № 20. – С. 87-91.
6. Гамаюнова, Д. О., Григорьева, Е. Н., Истомин, А. Л. Интегральный показатель эффективности управления муниципальным образованием / Д. О. Гамаюнова, Е. Н. Григорьева, А. Л. Истомин, // Современные технологии и научно-технический прогресс. – 2015. – Т. 1. – № 1. – С. 14-16.
7. Савоськина, Т. Н. Теоретические аспекты муниципальной системы управления образованием на основе прогнозирования / Т. Н. Савоськина // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. – 2015. – № 8-5. – С. 110-116.
8. Chen, Z., Lu, M., Balanced, T. Growth with Economic Agglomeration / Z. Chen, M. Lu, T. Balanced // Peking University Press and Springer-Verlag Berlin Heidelberg. Springer-Verlag Berlin Heidelberg. –2016. – 138p.
9. Харитонов, В. С. Финансовое обеспечение инвестиционной политики муниципальных образований / В. С. Харитонов // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 2 (55). – С. 209-214.
10. Rosanna, G., Marco, F. Qualitative and quantitative methods in complex socio-economic systems / G. Rosanna, F. Marco // Quality & Quantity. – 2015. – V. 49. – № 4. – Pp. 1549-1551. DOI 10.1007/s11135-014-0071-2.
11. Каркавин, М. В. Современная практика стратегического планирования устойчивого развития муниципальных образований в процессе функционально- пространственных преобразований экономики / М. В. Каркавин // В мире научных открытий. – 2015. – № 2.1 (62). – С. 539-553.
12. Song, L., Wang, Y., Tang, W., Lei, Y. Archaeal community diversity in municipal waste landfill sites / L. Song, Y. Wang, W. Tang, Y. Lei // Applied Microbiology and Biotechnology. – 2015. – V. 99. – Is. 14. – Pp. 6125-6137. DOI 10.1007/s00253-015-6493-5.
13. Баженова, О. И. Об участии муниципальных образований в управлении развитием территории в контексте реформы городских округов / О. И. Баженова // Конституционное и муниципальное право. – 2015. – № 3. – С. 49-55.
14. Бегенина, Л. Ю., Трофимов, Н. Е. Основные подходы к организации производственного кластера на территории муниципального образования / Л. Ю. Бегенина, Н. Е. Трофимов // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 4-1 (57-1). – С. 293-296.

15. Hung, C. A constrained growing grid neural clustering model / C. Hung // *Applied Intelligence*. – 2015. – V. 43. – Is. 1. – Pp. 15-31. DOI 10.1007/s10489-014-0635-9.
16. Курский, В. А., Ермолаев, Д. В., Наташкина, Е. А. Роль государственного и муниципального управления в формировании и управлении промышленными кластерами с учетом инновационности / В. А. Курский, Д. В. Ермолаев, Е. А. Наташкина // *Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки*. – 2015. – № 2-1. – С. 207-212.
17. Черкас, Е. Е. Управление развитием муниципального сегмента регионального кластера услуг / Е. Е. Черкас // *Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева*. – 2015. – № 1[33]. – С. 246-253.
18. Rogerson, C. M. Inner-City economic revitalisation through cluster support: The Johannesburg clothing industry // *Urban Forum*. – V. 12. – Is. 1. – Pp. 49-70. DOI 10.1007/s12132-001-0003-9.
19. Крупина, Н. Н. Промышленно-селитебный кластер - первый шаг на пути к «умному городу» / Н. Н. Крупина // *Региональная экономика: теория и практика*. – 2015. – № 1 (376). – С. 2-18.
20. Hájek, P., Olej, V. Modelling municipal creditworthiness by hierarchical structures of fuzzy inference systems, *Proceedings of the 6th Conference on 6th WSEAS Int. Conf. on Artificial Intelligence, Knowledge Engineering and Data Bases*, p.234-242, February 16-19. – 2007. – Corfu Island, Greece.
21. Гариффулин, И. Н. Совершенствование механизма регионального регулирования развития инновационных кластеров: дисс. докт. экон. Наук / И. Н. Гариффулин // Казань. – 2015. – С. 93-94.
22. Лаврикова, Ю. Г. Кластеры: стратегия формирования и развития в экономическом пространстве региона / Ю. Г. Лаврикова // Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН. – 2008. – 232 с.
23. Кудрова, Н. А. Формирование и развитие региональных кластеров как точек экономического роста территории / Н. А. Кудрова // *Социально-экономические явления и процессы*. – 2015. – Т. 10. – № 1. – С. 43-48.

УДК 338.1

Оценка эффективности использования бюджетных средств в АПК Курской области

Е.А. Бессонова, доктор экономических наук, профессор,
Н.С. Гридчина, аспирант,
ФГБОУ ВПО Юго-Западный государственный университет, г. Курск

В статье дана общая характеристика государственной поддержки сельского хозяйства в России и за рубежом, проанализировано состояние сельского хозяйства Курской области и дана оценка достижения финансовой устойчивости сельского хозяйства региона, предложены меры по повышению эффективности реализации государственных программ поддержки сельского хозяйства в Курской области.

Сельское хозяйство, Курская область, государственная поддержка.

Evaluating the effectiveness of the use of budget funds in the agricultural sector of the Kursk region

E.A. Bessonova, Doctor of Economics, Professor,
N.S. Gridchina, graduate student,
Southwestern State University, Kursk region

The article gives a general description of the state support of agriculture in Russia and abroad, analyzed the state of agriculture in the Kursk region and assessed the financial sustainability of agriculture in the region, proposed measures to improve the implementation of government programs to support agriculture in the Kursk region.

Agriculture, Kursk region, state support.

Сельское хозяйство – важнейшая отрасль экономики России. По словам президента РФ В.В. Путина: «У российского АПК огромный потенциал развития, и государство умножит свои усилия по созданию условий для дальнейшего подъема сельского хозяйства, для надежного обеспечения продовольственной безопасности страны» [2].

На наш взгляд, одним из важнейших факторов, препятствующих стабильному развитию сельскохозяйственной отрасли в России, является нехватка финансовых ресурсов. Сельскохозяйственные предприятия можно отнести к производствам с преимущественно неравномерным кругооборотом средств, который характеризуется определенной несоответствием между расходами и поступлением средств от реализации продукции, в связи с сезонностью производства. Основные источники финансирования сельскохозяйственных предприятий представлены на рисунке 1.

Значительная доля сельскохозяйственных компаний в России характеризу-

ется низким уровнем рентабельности, платежеспособности, немалая часть предприятий является финансово неустойчивой и убыточной. Все это снижает доступность банковского финансирования для сельхозпредприятий. При этом собственные ресурсы компаний также ограничены. Проблемы с финансированием не только препятствуют расширению деятельности компаний, но и ограничивают возможности для повышения рентабельности бизнеса [12, с. 20-21]. В этой связи немаловажная роль отводится государственной поддержке сельского хозяйства. Согласно опросу по материалам исследования «Обзор агропромышленного комплекса Российской Федерации за 2012–2013 годы», доля респондентов (представителей различных сегментов сельскохозяйственной отрасли), считающих невозможным сохранение рентабельности компаний на адекватном уровне без господдержки, составляет 56% [12, с. 11].

В условиях членства России в ВТО необходимо пересмотреть меры госу-

дарственной поддержки сельского хозяйства. Среди финансовых мер особое внимание нужно уделить снижению процентных ставок по кредитам. Организационные и административные меры

должны включать повышение эффективности деятельности Федеральной таможенной службы, Россельхознадзора, Роспотребнадзора.

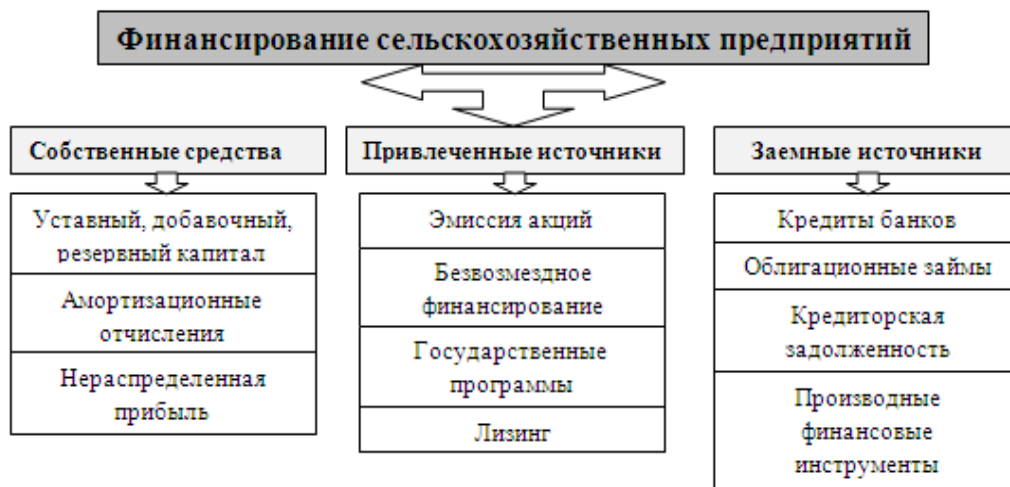


Рисунок 1 – Источники финансирования сельскохозяйственных предприятий

В развитых странах мира аграрной сфере уделяется особое внимание. По мнению зарубежных авторов, интенсивный процесс урбанизации в Европе может оказать серьезное влияние на способность этих стран производить продукты питания.

Меры государственной поддержки сельхозпроизводителей зарубежных стран можно разделить на прямые и косвенные. К прямым относятся такие важные меры, как поддержка доходов производителей и компенсационные выплаты [4, с. 10]. К косвенным методам относятся:

1. Ценовое вмешательство на рынке продовольствия посредством поддержки внутренних цен на сельскохозяйственную продукцию, установления квот, тарифов, налогов на экспорт и импорт продовольствия.

2. Компенсация издержек сельхозпроизводителей на приобретение средств производства путем предоставления субсидий на приобретение удобрений, ядохимикатов и кормов, выплату процентов по полученным кредитам, выплаты по страхованию имущества.

3. Содействие развитию рынка, предусматривающее выделение государст-

венных средств на разработку и осуществление рыночных программ, субсидии на хранение продукции и транспортные работы по перевозкам продукции.

4. Содействие развитию производственной инфраструктуры, которое предполагает выделение государственных средств на строительство производственных помещений, осуществление ирригационных проектов, рекультивацию земель, а также на содействие созданию фермерских объединений [11].

Чтобы оценить уровень поддержки сельскохозяйственных производителей в зарубежных странах, рассмотрим показатель PSE (Producer Support Estimate) – «Оценка поддержки производителя». Показатель PSE отражает все трансферты сельхозпроизводителям, как от потребителей, так и от налогоплательщиков, получаемые производителями в результате проводимой государством политики поддержки сельского хозяйства. Он включает в себя два компонента: прямую бюджетную поддержку и косвенную, называемую также «поддержкой рыночной цены» MPS (Market price support) [7, с. 112].

Динамика показателя PSE в зару-

бежных странах представлена на рисунке 2. Показатель PSE по странам ОЭСР в

2012 г. составлял 18,8%, в 2013 г. – 18,2%.

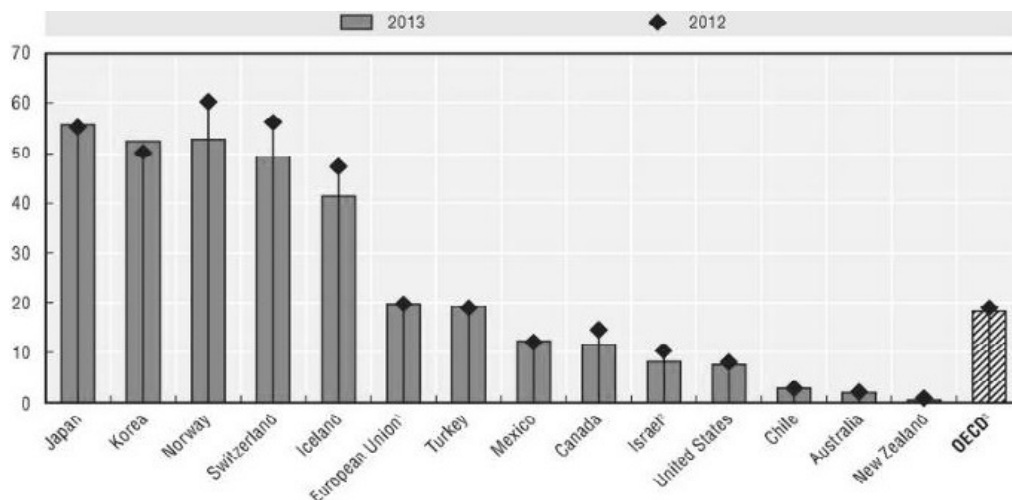


Рисунок 2 – Динамика PSE в зарубежных странах, % от валового дохода сельского хозяйства [1]

Изменения в поддержке сельхозпроизводителей за рассматриваемый период неравномерны: в одних странах наблюдается значительное снижение, в – других увеличение, в некоторых странах изменения в объеме господдержки сельхозпроизводителей незначительны. Поддержка производителям существенно сократилась в Израиле и Канаде, где спад составил 2-3 п.п., а также в Исландии, Норвегии и Швейцарии, где спад был более 6 п.п. По сравнению с предыдущим годом, поддержка в 2013 г. значительно возросла в Корее. Во всех других странах изменения объема господдержки сельхозпроизводителей сравнительно невелики. Эти результаты, как правило, обусловлены динамикой цен на международных рынках.

Эксперты ОЭСР отмечают, что в 2000-х годах уровень поддержки сельскохозяйственных производителей в России имел тенденцию к повышению и в 2008-2010 гг. достиг среднего уровня стран ОЭСР. Это отражало усиление режима таможенной защиты и увеличение бюджетных ассигнований в рамках запланированных и экстренных мер поддержки этого

периода. Однако в 2011-2012 гг. уровень поддержки снизился по сравнению со средним уровнем стран ОЭСР [17, с. 2]. В России показатель PSE в 2012 г. составлял по предварительным оценкам 13%, что ниже среднего показателя по странам ОЭСР (в 1995-1997 гг. данный показатель был значительно выше – 18%) [17, с. 7].

В зарубежных странах финансовая поддержка со стороны правительства на всех уровнях имеет важное значение для его эффективного продвижения в долгосрочной перспективе. Особое внимание уделяется субсидированию фермеров, которые добровольно участвуют в сельскохозяйственном страховании, а также используют чистые методы производства.

Эксперты ОЭСР отмечают, что Россия способна преодолеть сельскохозяйственные риски во многом благодаря имеющимся у нее земельным ресурсам, а большинство стран ОЭСР уже на протяжении многих лет вынуждены констатировать нехватку сельскохозяйственной земли. Вследствие этого возникла необходимость системной государственной поддержки национальных сельскохозяйствен-

ных производителей. Инструменты взвешенного сельскохозяйственного регулирования такой важной для национальной безопасности отрасли, как сельское хозяйство, по-прежнему остаются в центре внимания.

В 2008 г. Правительством России была утверждена Концепция устойчивого развития сельских территорий РФ на период до 2020 г. Целью Концепции является определение ключевых проблем развития сельских территорий и мер, направленных на их решение и выход села на качественно новый уровень развития, обеспечивающий комплексное сбалансированное решение экономических, социальных и экологических задач при сохранении природно-ресурсного потенциала сельской местности. Согласно данной Концепции все регионы России делятся на определенные типы и подтипы.

Данная классификация необходима для оптимального распределения бюджетных средств между регионами страны, определения наиболее перспективных направлений развития сельского хозяйства, на основе оценки природно-климатических условий каждого региона и существующего уровня развития сельскохозяйственной отрасли. На наш взгляд, Курская область обладает значительным потенциалом для ведения эффективного и высокорентабельного сельскохозяйственного производства. В соответствии с Концепцией устойчивого развития сельских территорий Курская область относится к 1-ому типу, подтипу 1а, наряду с Белгородской, Воронежской, Липецкой, Тамбовской, Ростовской областями, Краснодарским и Ставропольским краями.

На основании данных ФСГС рассмотрим подробнее показатели по Курской области в сравнении с другими регионами 1-ого типа подтипа 1а.

Посевные площади сельскохозяйственных культур в Курской области составляют 1 543,2 тыс. га. (в период с 2000

г. по 2013 г. данный показатель увеличился на 14,2%, с 1 351,31 тыс. га. до 1 543,2 тыс. га.). Посевные площади сельскохозяйственных культур занимают более половины всей территории Курской области (52%). По данному показателю область на 6-ом месте среди регионов 1-ого типа подтипа 1а. 38,8% населения региона проживает в сельской местности, это является достаточно высоким показателем доли сельского населения. Доля сельского населения по РФ в 2013 г. – 26%. По данному показателю область на 4-м месте среди регионов 1-ого типа подтипа 1а. В Курской области 15,2% ВРП формируется за счет сельскохозяйственного сектора экономики, что является достаточно высоким показателем (3-е место среди регионов 1-го типа подтипа 1а). В сельском хозяйстве региона занято 103,2 тыс. чел., со среднемесячной заработной платой в размере 19,3 тыс. руб. Данные показатели в Курской области невысоки: среднемесячная заработная плата в Белгородской области 22,9 тыс. руб. (3,6 тыс. руб. больше показателя Курской области), а численность занятых в сельском хозяйстве в Краснодарском крае 383,8 тыс. чел. (почти в 4 раза больше показателя Курской области). Надой молока на одну корову в области невелик – 3 973 кг., в то время как в Ставропольском крае данный показатель составляет 6 111 кг. По показателю урожайности зерновых и зернобобовых культур (30,9 ц/га) Курская область входит в тройку лидеров наряду с Краснодарским краем и Белгородской областью. Инвестиции в основной капитал сельскохозяйственных организаций Курской области 9 213,2 млн. руб. в год, что является достаточно высоким показателем (2-е место после Краснодарского края).

По объему продукции сельского хозяйства в 2013 г. среди областей ЦФО регион занял 3-е место после Белгородской и Воронежской областей (916 013,7 млн. руб.). Динамика объема сельскохозяйст-

венной продукции имеет устойчивую тенденцию к увеличению по России в целом, по ЦФО, по Курской области (рисунок 3).

Средний темп прироста данного показателя в Курской области за 5 лет составил около 15 п.п.

Значительный объем производства продукции приходится на долю крупных агрокомпаний, которыми 78% сахарной свеклы, 43% зерна, 60% мяса и 30% молока от общего производства в сельхозпредприятиях области [5].

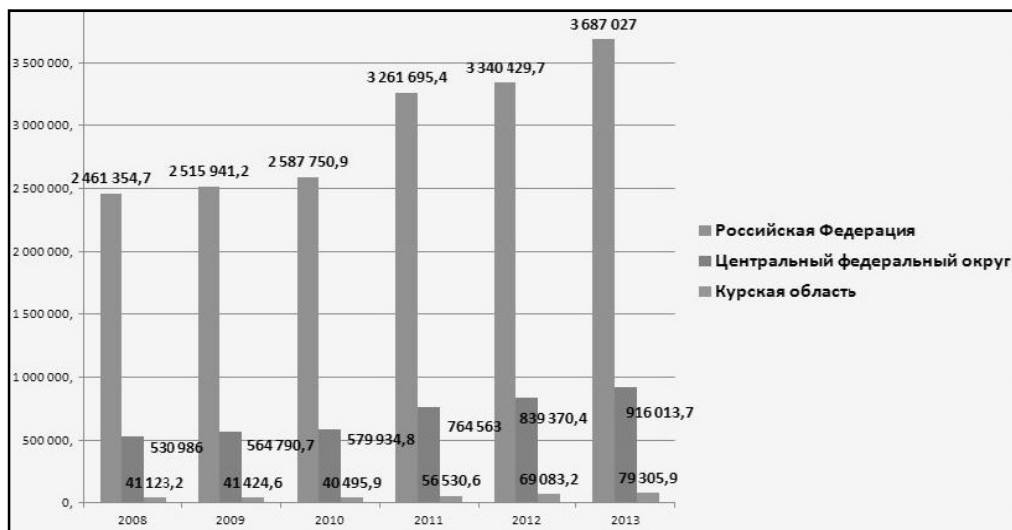


Рисунок 3 – Продукция сельского хозяйства в фактически действовавших ценах, млн. руб. [14]

Сельское хозяйство – важная составляющая часть экономики Курской области. По выращиванию свинины область занимает второе место в ЦФО. По производству КРС, птицы и овец Курская область входит в десятку среди 17 областей ЦФО. Благодаря строительству современных животноводческих комплексов производство мяса в регионе в 2013 году составило 290 тыс. тонн и увеличилось к уровню 2012 года на 126 тыс. тонн или в 1,8 раза. Около 60 процентов общего баланса мяса занимает свинина [5]. В 2013 г. в Курской области было произведено 18 209,4 тыс. центнеров пшеницы яровой и озимой (наибольший показатель среди регионов ЦФО).

На наш взгляд, сельскохозяйственные предприятия Курской области не могут обеспечить финансирование производственно-хозяйственной деятельности только за счет собственных средств, т.к.

значительная их часть является убыточной и недостаточно конкурентоспособной. На начало 2014 г. доля убыточных предприятий в регионе составила 18%. На наш взгляд, в финансировании сельскохозяйственных предприятий Курской области немаловажную роль играет Государственные программы поддержки сельского хозяйства.

В последние годы в Курской области активизировалась государственная поддержка села. На рисунке 4 представлена динамика расходов регионального бюджета по подразделу «Сельское хозяйство и рыболовство» в 2012-2016 гг.

Расходы регионального бюджета по подразделу «Сельское хозяйство и рыболовство» в 2013 г. составили 742 103,9 тыс. руб., что на 31% больше показателя предыдущего года. В 2014 г. расходы бюджета Курской области по данной статье существенно сократились, составив

500 068,76 руб., что на 242 035,14 тыс. руб. меньше, чем в 2013 г. Расходы по подразделу «Сельское хозяйство и рыболовство» на плановый период

2015-2016 гг. таковы: в 2015 г. – 512 366,36 тыс. руб., в 2016 г. – 473 457,61 тыс. руб.

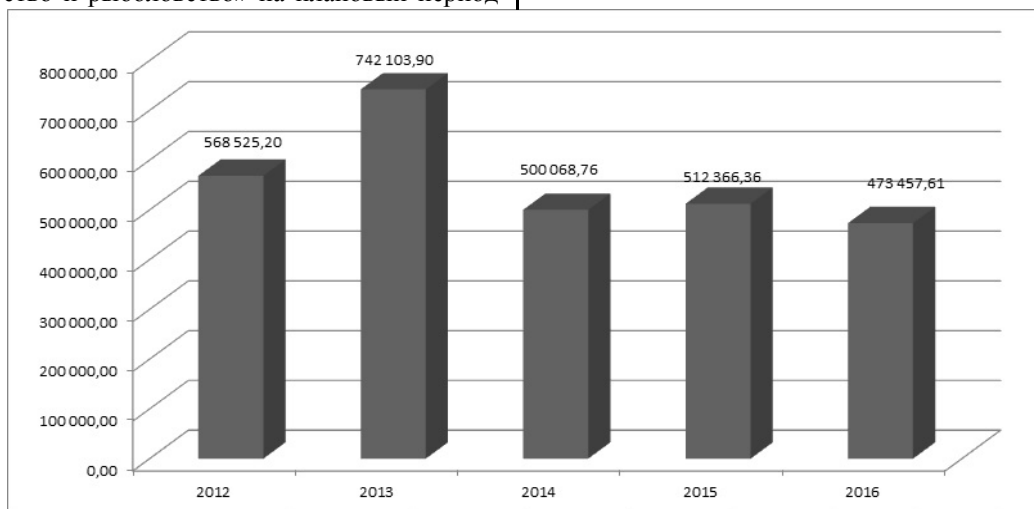


Рисунок 4 – Динамика расходов регионального бюджета по подразделу «Сельское хозяйство и рыболовство», тыс. руб. [13]

В 2012-2013 гг. более половины всех бюджетных средств было направлено на Областную целевую программу «Развитие сельского хозяйства Курской области на 2009-2014 годы». Также значительная часть средств была направлена на Ведомственную целевую программу «Обеспечение эпизодического и ветеринарно-санитарного благополучия территории Курской области на 2012-2014 годы» 39% от всех расходов в 2012 г., 28% – в 2013 г.

В бюджете Курской области на 2014 г. и плановый период 2015-2016 гг. более 99% расходов бюджета по подразделу «Сельское хозяйство и рыболовство» в 2014-2016 гг. приходится на государственную программу «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Курской области».

На данный момент программа «Развитие сельского хозяйства Курской области на 2009-2014 годы» уже завершена, поэтому необходимо оценить ее результаты. Основными целями программы

«Развитие сельского хозяйства Курской области на 2009-2014 годы» были названы: достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства области, устойчивое развитие сельских территорий, создание общих условий функционирования сельского хозяйства, развитие приоритетных подотраслей сельского хозяйства [15].

На наш взгляд, одним из важнейших факторов, обеспечивающих успешное развитие хозяйствующих субъектов, является их финансовая устойчивость. В связи с этим очень важно проанализировать насколько была достигнута такая цель программы «Развитие сельского хозяйства Курской области на 2009-2014 годы», как достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства области.

В результате реализации программы предполагалось достижение стабилизации финансового положения в сельском хозяйстве, при этом средняя рентабельность будет находиться на уровне 10%, а доля убыточных хозяйств не должна превысить 30%. На рисунке 5 представлена

динамика вышеназванных показателей за 2007-2014 гг. в сравнении с предполагаемыми значениями.

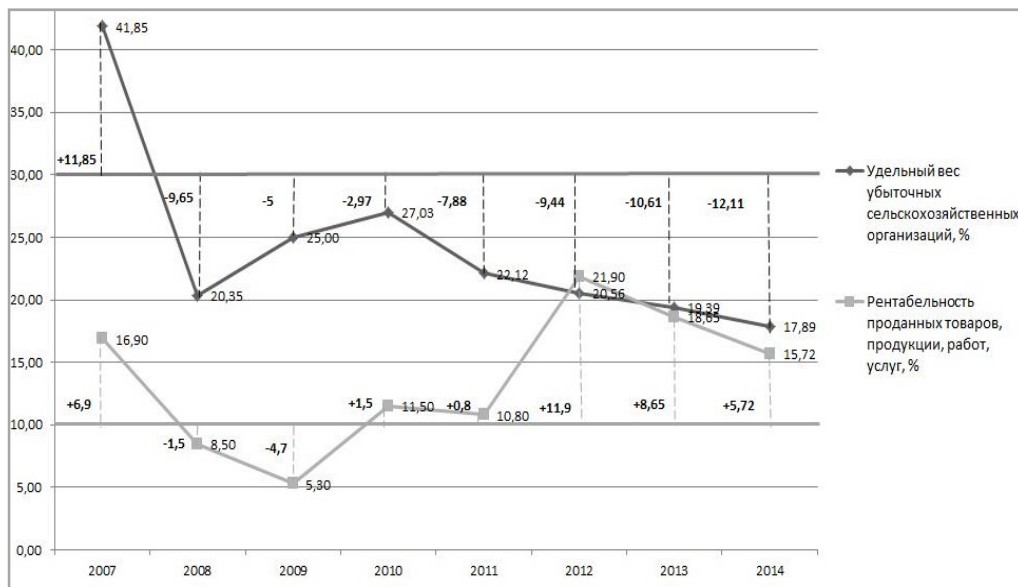


Рисунок 5 – Динамика показателей удельного веса убыточных сельскохозяйственных организаций и рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг (составлено по данным ФСГС)*

* Для показателей за 2007-2012 гг. представлены значения за год, для показателей за 2012-2014 гг. представлены значения на 1 января по данным ФСГС

Следует отметить, что показатель рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг рассчитан как соотношение величины сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) от продаж и себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг (включая коммерческие и управленческие

расходы), в соответствии с методическими пояснениями ФСГС.

Если используя данные ФСГС о прибыли до налогообложения и себестоимости реализованной продукции, работ, услуг рассчитать показатель рентабельности по прибыли до налогообложения, получим данные, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Рентабельность сельскохозяйственных предприятий Курской области по прибыли до налогообложения на 1 января (рассчитано по данным ФСГС)

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Прибыль (убыток) до налогообложения, млн. руб.	921	-52	-304	226	399	3702	3517
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, млн. руб.	10733	10922	12289	12968	16898	23441	27238
Рентабельность, %	8,58	-0,48	-2,47	1,74	2,36	15,79	12,91

В соответствии с данными, приведенными в таблице 1, показатель рентабельности существенно ниже, показателя рентабельности, приведенного на рисунке 5.

Видим, что рентабельность сельскохозяйственных предприятий Курской области была более 10% лишь в 2013 г. и в 2014 г. На протяжении 2009-2012 гг. данный показатель крайне низок.

Таким образом, в период с 2010-2014 гг. показатель доли убыточных предприятий соответствует значению, указанному в программе «Развитие сельского хозяйства Курской области на 2009-2014 годы». Что касается показателя рентабельности, на наш взгляд, более объективным является показатель рентабельности, рассчитанный по прибыли до налогообложения нами самостоятельно на ос-

новании данных ФСГС. Он соответствует целевому значению лишь на 1 января 2013 г. и 2014 г.

На наш взгляд, приведенных показателей рентабельности и доли убыточных предприятий недостаточно. Для более объективной оценки достижения финансовой устойчивости, необходимо рассмотреть еще ряд показателей (таблица 2).

Таблица 2 – Показатели финансовой устойчивости предприятий сельскохозяйственной отрасли Курской области (рассчитано по данным ФСГС)

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Абс. изм. 2013г./ 2008г.	Норматив
Показатели финансовой независимости								
Коэффициент автономии	0,23	0,17	0,09	0,07	0,09	0,15	-0,08	≥0,5
Коэффициент финансовой независимости*	0,19	0,13	0,11	0,13	0,19	0,18	-0,01	≥0,5
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	0,23	0,15	0,12	0,14	0,23	0,22	-0,01	≥1
Показатели обеспеченности собственными оборотными средствами								
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами**	-0,50	-0,51	-0,64	-0,77	-0,85	-0,81	-0,31	≥0,3-0,6
Коэффициент маневренности собственного капитала	-1,46	-2,66	-3,39	-3,07	-1,91	-2,17	-0,71	≥0,3

* Показатели рассчитаны без учета долгосрочных обязательств. Если при расчете коэффициента финансовой независимости учесть долгосрочные обязательства, то он в 2009-2013 г. будет соответствовать нормативу (более 0,6).

** Показатели рассчитаны без учета долгосрочных обязательств. Если при расчете коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами учесть долгосрочные обязательства, то он будет иметь положительное значение, но ниже норматива (около 0,2).

Из всех рассмотренных показателей финансовой устойчивости предприятий сельскохозяйственной отрасли Курской области ни один не соответствует нормативному значению. Коэффициент автономии крайне низок и имеет тенденцию к уменьшению. В 2013 г. лишь 15% активов предприятий сельскохозяйственной отрасли сформированы за счет собственных средств. Коэффициент финансовой независимости в 2013г. оставая примерно на уровне 2008г., составил 0,18, т.е. лишь 18% активов формируется за счет собственного капитала. Коэффициент соотно-

шения собственных и заемных средств за рассматриваемый период не соответствует нормативному значению. В 2013г. данный показатель составил 0,22, т.е. на 1 рубль заемных средств приходилось всего 22 копейки собственных. Таким образом, сельхозпредприятия области зависимы от заемных средств.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами имеет на протяжении рассматриваемого периода отрицательные значения, т.е. у предприятий отсутствуют собственные оборотные средства. Коэффициент манев-

ренности собственного капитала на протяжении рассматриваемого периода не соответствует нормативу, имеет отрицательные значения и тенденцию к снижению. Т.е. предприятиям сельскохозяйственной отрасли Курской области не хватает собственного капитала для формирования оборотных средств.

Важной задачей программы «Развитие сельского хозяйства Курской области на 2009-2014 годы» является также повышение доступности кредитов. В период с 2008 по 2012 гг. наблюдалась устойчивая тенденция увеличения задолженности по кредитам и займам сельскохозяйственных предприятий региона. Данный показатель возрос с 16 912 510 тыс. руб. в 2008 г. до 46 354 939 тыс. руб. в 2012 г. (почти в 3 раза) [14]. В рамках программы сельхозпроизводителям возмещается часть затрат на уплату процентов по кредитам. Наибольший объем кредитов в рамках госпрограммы был предоставлен ОАО «Россельхозбанк» и ОАО «Сбербанк». В таблице 3 представлены данные о выполнении целевых индикаторов по кредитованию.

В 2011 и в 2012 гг. план по при-

влечению субсидируемых краткосрочных и инвестиционных кредитов регион выполнил более чем на 100%. Наибольший удельный вес в структуре кредитов занимают инвестиционные. За счет инвестиционного кредитования сельхозпроизводителями осуществляется реконструкция, модернизация и строительство объектов основных средств предприятий.

В 2011 и в 2012 гг. план по привлечению субсидируемых краткосрочных и инвестиционных кредитов регион выполнил более чем на 100%. Наибольший удельный вес в структуре кредитов занимают инвестиционные. За счет инвестиционного кредитования сельхозпроизводителями осуществляется реконструкция, модернизация и строительство объектов основных средств предприятий.

По словам губернатора Курской области А.Н. Михайлова в интервью журналу «Агрокредит»: «Предоставление субсидий по инвестиционным кредитам также стимулирует привлечение в отрасль серьезных инвесторов. Объем субсидируемых инвестиционных кредитов в 2013 году составил более 45 млрд. руб.» [16].

Таблица 3 – Выполнение целевых индикаторов по кредитованию сельхозпредприятий Курской области [8, 9, 10]

Показатели	2010	2011	2012
<i>Выполнение целевых индикаторов по краткосрочному кредитованию</i>			
Размер предоставленных краткосрочных кредитов, тыс. руб.	5 702 099	8 037 602	9 355 870
Краткосрочных кредитов, принятых к субсидированию, тыс. руб.	5 510 375	7 692 587	8 845 113
План по привлечению субсидируемых краткосрочных кредитов, тыс. руб.	5 900 000	6 608 000	6 938 400
Процент выполнения плана	93	116	128
<i>Выполнение целевых индикаторов по инвестиционному кредитованию</i>			
Объем субсидируемых инвестиционных кредитов, тыс. руб.	16 356 805	25 419 267	31 541 167
План по привлечению субсидируемых инвестиционных кредитов, тыс. руб.	20 092 861	25 195 691	27 100 832
Процент выполнения плана	81	101	116

В рамках госпрограммы «Развитие сельского хозяйства Курской области на 2009-2014 годы» была поставлена цель осуществления технической и технологической модернизации в сельском хозяйстве. Данная задача крайне важна, поскольку такие показатели как количество приобретаемой новой техники, коэффициенты обновления сельскохозяйственной техники, общее количество сельскохозяйственной техники крайне низки и имеют тенденцию к снижению.

В рамках госпрограммы «Развитие сельского хозяйства Курской области на 2009-2014 годы» предполагалось, приобрести сельскохозяйственными товаропроизводителями более 3 742 тракторов, 1 738 комбайна. В период с 2008 г. по 2013 г. приобретено всего 1 157 тракторов и 561 комбайна.

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, задача государственной программы «Развитие сельского хозяйства Курской области на 2009-2014 годы» повышение финансовой устойчивости сельского хозяйства не была достигнута. На наш взгляд, для повышения эффективности реализации государственных программ поддержки сельского хозяйства в Курской области необходимо:

1. Повышение прозрачности государственной поддержки и более эффективное распределение финансирования. В целях предотвращения нецелевого использования бюджетных средств необходимо регулярно составлять отчеты о результатах реализации программ, в которых особое внимание необходимо уделить целевым индикаторам и показателям, на основании которых будет осуществляться оценка выполнения программы. Целесообразно анализировать показатели финан-

совой устойчивости, деловой активности, доходности и др.

2. Сельскохозяйственным предприятиям Курской области следует принять меры по укреплению финансовой устойчивости и стабилизации финансового положения. Для этого необходимо увеличение собственного капитала и чистой прибыли. Это позволит сельскохозяйственным предприятиям региона достичь финансовой независимости, повысить рентабельность, платежеспособность.

3. Физически и морально устаревшее технологическое оборудование, низкий уровень технологий и высокие затраты не позволяют сельхозпредприятиям в полной мере решать задачу повышения технико-экономического уровня производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции [3, с. 7]. Необходимо увеличить объем государственной поддержки для субсидирования целевых кредитов на обновление техники сельхозпредприятий. С помощью программ господдержки необходимо стимулировать внедрение современных технологий, поддержку НИОКР, инвестиции в инфраструктуру рынка и производства, а также мелиорацию земель. Необходим более активный переход от политики, основанной на субсидиях и защите от импорта, к политике, ориентированной на стратегические инвестиции в долгосрочное повышение производительности и устойчивое использование сельскохозяйственных ресурсов [18, с. 29].

4. Усилия государства по повышению эффективности сельского хозяйства должны быть направлены на улучшение условий жизни в сельской местности, увеличение доходов работников сельскохозяйственных предприятий.

Литература

1. Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2014. OECD, 2014. [Электронный ресурс]. – <http://yandex.ru/yandsearch?lr=8&text=Agricultural+Policy+Monitoring+and+Evaluation+2014>.
2. LENTA.RU. Путин похвалил аграриев за хороший урожай, октябрь 2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://lenta.ru/news/2014/10/12/putinagro>.
3. Бессонова, Е. А., Гридчина, Н. С. Лизинг как источник финансирования сельскохозяйственных предприятий Курской области / Е. А. Бессонова, Н. С. Гридчина // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии, №6. – 2013. – С. 6-9.

4. Борнякова, Е. В. Международный опыт государственной помощи сельскому хозяйству / Е. В. Борнякова // Вестник Удмуртского университета. – 2011. – вып. 2. – С.10-15.
5. Инвестиционный портал Курской области. Сельскохозяйственное производство [Электронный ресурс]. URL: <http://kurskoblinvest.ru/o-regione/selskoe-khozyajstvo>.
6. Инвестиционный портал Курской области. Сельскохозяйственное производство. [Электронный ресурс]. URL: <http://kurskoblinvest.ru/o-regione/selskoe-khozyajstvo>.
7. Котов, Р. М. Оценка эффективности государственного регулирования и поддержки сельскохозяйственных производителей на региональном уровне / Р. М. Котов // Экономические науки. – 2(51). – 2009. – С.112-116.
8. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2010 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы» // Министерство сельского хозяйства РФ. – Москва. – 2011. – с. 217.
9. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2011 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы» // Министерство сельского хозяйства РФ. – Москва. – 2012. – 270 с.
10. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2012 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы» // Министерство сельского хозяйства РФ. – Москва. – 2013. – 282 с.
11. Нещадин, А. Опыт государственного регулирования и поддержки сельского хозяйства за рубежом [Электронный ресурс]. URL: <http://agroobzor.ru/econ/a-125.html>.
12. Обзор агропромышленного комплекса Российской Федерации за 2012–2013 годы / «Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В.». – 2014. – 25 с.
13. Официальный сайт Курской областной думы. [Электронный ресурс]. URL: <http://oblduma.kursknet.ru/>.
14. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>.
15. Постановление от 27 марта 2009г. № 100 «Об утверждении областной целевой программы «Развитие сельского хозяйства Курской области на 2009-2014 годы».
16. Регион аграрного развития. Интервью Губернатора Курской области А. Н. Михайлова. Агрокредит, №1, 2013. [Электронный ресурс]. URL: <http://kursk.bezformata.ru/listnews/region-agrarnogo-razvitiya/12450924/>.
17. Сельскохозяйственная политика в странах ОЭСР и в странах с формирующейся рыночной экономикой: Мониторинг и оценка 2013. Россия / ОЭСР. – 2013. – 22 с.
18. Фролова, О. А., Бессонова, Е. А., Петрова, С. Ю. Система государственной поддержки сельского хозяйства в современных условиях / О. А. Фролова, Е. А. Бессонова, С. Ю. Петрова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – №8. – 2013. – С. 28-31.

Организационно-экономические аспекты проблемы инфраструктурного обеспечения инновационной экономики

М.Я. Веселовский, д.э.н., профессор,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье обосновывается необходимость перехода от сырьевой модели экономики к инновационной. Подчеркивается, что в последнее время в стране предпринимаются определенные усилия в этом направлении. Однако структура экономики по-прежнему далека от инновационной. С учетом угрожающей динамики инновационного отставания крайне желательна незамедлительная реализация ряда мер институционального характера. В частности необходимо продолжить работу по формированию технопарков, инновационных кластеров, бизнес-инкубаторов, малых инновационных предприятий, центров трансфера инновационных технологий и других структур.

Экономика, инновационная инфраструктура, технопарки, кластеры, бизнес-инкубаторы, наукограды, центры трансфера инновационных технологий.

Organizational and economic aspects of the problem of infrastructure providing innovative economy

M.Y. Veselovsky, doctor of economic sciences, Professor,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

Need of transition from raw model of economy to the innovative locates in article. It is emphasized that recently in the country certain efforts in this direction are made. However the structure of economy is still far from the innovative. Taking into account the menacing dynamics of innovative lag immediate carrying out in life of a number of measures of institutional character is extremely desirable. In particular it is necessary to continue work on formation of science and technology parks, innovative clusters, business incubators, the small innovative enterprises, the centers of a transfer of innovative technologies and other structures.

Economy, innovative infrastructure, science and technology parks, clusters, business incubators, science cities, centers of a transfer of innovative technologies.

В настоящее время в странах постиндустриального развития формирование инновационной экономики стало важнейшим национальным приоритетом и стратегическим направлением, которое нацелено на непрерывное обновление производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, активное проникновение на глобальный мировой рынок товаров и услуг [1, 2, 13, 14].

К сожалению, Россия находится на обочине этого процесса. В мировом рейтинге по глобальному инновационному индексу (включает наиболее полный ком-

плекс показателей инновационного развития по различным странам мира), составленным Международной бизнес-школой INSEAD, Корнельским университетом (Cornell University), и Всемирной организацией интеллектуальной собственности (World Intellectual Property Organization, WIPO), Россия заняла в 2014 году 49 место в списке из 143 стран. Лидирует в этом рейтинге Швейцария, за ней следуют Великобритания, Швеция, Финляндия, Нидерланды, Соединенные Штаты Америки (табл. 1).

Таблица 1 – Показатели глобального инновационного индекса в 2014 году [15]

Место в рейтинге	Страна	Инновационный индекс
1	Швейцария	64,8
2	Великобритания	62,4
3	Швеция	62,3
4	Финляндия	60,7
5	Нидерланды	60,6
6	США	60,1
7	Сингапур	59,2
13	Германия	56,0
29	Китай	46,6
49	Россия	39,1

К сожалению, приходится констатировать – Россия значительно отстает от мировых лидеров перехода к постиндустриальному развитию. И это несмотря на то, что по природно-ресурсному потенциалу Россия является крупнейшей страной в мире. Так, в России сосредоточено 64,5% разведанных мировых запасов апатитов, свыше 30% олова, железа, никеля, около 26% алмазов, 21% кобальта, 16% цинка. Россия занимает первое место в мире по добыче газа, разведанные запасы которого, оцениваются на сумму примерно 92 трлн. долларов, второе – по добыче угля, шестое – нефти.

Этими поражающими воображение объемами сырья, мы давно уже должны были правильно научиться распоряжаться. Однако за все годы новейшей российской истории практически ничего не изменилось в экономическом подходе к добываемому сырью и в первую очередь к важнейшей их составной части – углеводородам. Вместо того, чтобы вкладываться в высокотехнологичную переработку отечественные компании в погоне за быстрой сверхприбылью предпочитают наращивать экспорт сырья. Между тем большинство стран, покупающую российскую нефть, давно производят из нее высококачественные продукты, не только для внутреннего потребления, но и для последующего экспорта.

В настоящее время газ и нефть составляют основную (более 70%) статью российского экспорта. Зависимость отечественной экономики от сырьевых ресурсов часто называют проклятием России и запущенным социальным недугом. Она

определяет статус России в качестве своеобразного сырьевого придатка технологически продвинутых стран, делает ее исключительно зависимой от колебаний цен на углеводороды и минералы, а также участвовавших в последнее время экономических кризисов. Ярким подтверждением этому служит нынешняя ситуация, сложившаяся в отечественной экономике.

Наша страна занимает практически незаметное положение на мировых рынках наукоемкой продукции и высоких технологий. Укажем, что к наукоемкой продукции относят только ту, при производстве которой, доля затрат на науку в общих суммах издержек или суммах продаж составляет не менее 3,5-4,5%. В настоящее время объем мирового рынка наукоемкой продукции оценивается в 2,5-3 трлн. долларов США. Этот рынок стремительно растет и уже сейчас превосходит рынок сырьевых и энергетических ресурсов. При этом, 39 процентов этого объема приходится на США, 30 – на Японию и 16 – на Германию. Доля России составляет в этом объеме лишь около 0,3 процента, примерно столько же, как в Чехии и Португалии. На нашу страну приходится около 0,6% мирового экспорта воздушных и космических аппаратов, 0,02% – электронно-вычислительной и офисной техники, примерно по 0,1% – продуктов фармацевтики, телекоммуникационного оборудования и продуктов биотехнологической индустрии. Это гораздо меньше пороговых показателей экономической безопасности страны, в которой роль инновационного фактора будет в дальнейшем еще более возрастать (рис. 1).

В нашей стране, по сравнению с мировыми лидерами, крайне недостаточен объем производства действительно революционных инновационных разработок. В первую очередь, это можно объяснить совершенно недостаточным уровнем расходов на НИОКР, которые в 17 раз меньше, чем в США, в 12,6 раз меньше, чем в странах Европейского Союза и более в 6-7 раз меньше, чем в Японии и Китае (рис. 2). Эти цифры выглядят до-

вольно угрожающими на фоне продолжающегося нарастания технологического отставания нашей страны.

Подчеркнем при этом, что есть существенные различия в источниках финансирования НИИОКР: в Российской Федерации, в отличие от многих зарубежных государств, наука и, соответственно инновационные разработки, в основном финансируются государством.

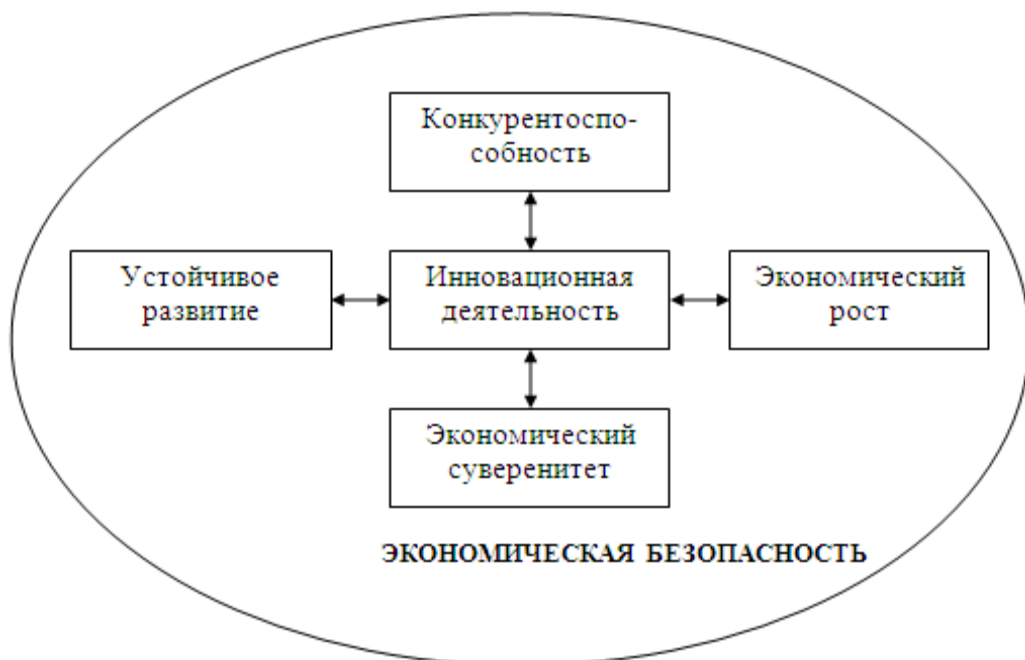


Рисунок 1 – Роль инновационного фактора в экономической безопасности страны [6]

Это объясняется с многочисленными рисками, сопровождающими инновационную деятельность и необходимостью привлечения большого объема финансовых средств. В России это могут позволить себе только очень крупные компании, функционирующие в основном в экс-

портных отраслях: газо-, нефтедобычи, металлургии и т.п. в отличие от технологически развитых стран, где финансирование науки осуществляется преимущественно частным сектором.

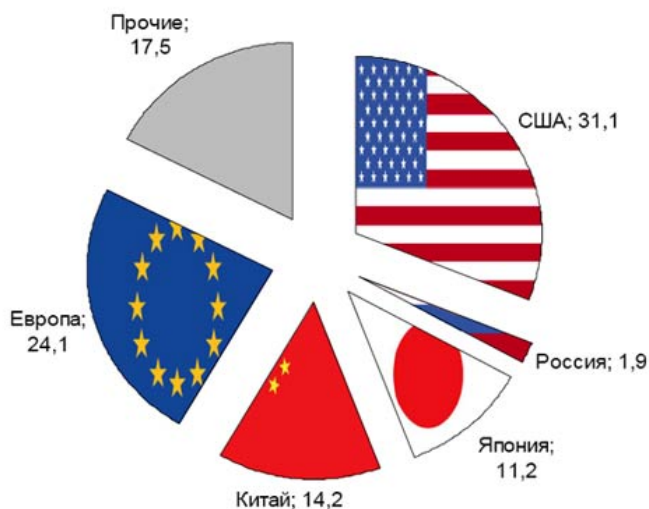


Рисунок 2 - Доля ведущих стран в мировых расходах на НИОКР, % [15]

Продвижению России по пути к инновационной экономике, препятствуют и другие барьеры в виде низкой эффективности работы государственных институтов, слабая развитость инновационной инфраструктуры и финансового рынка, зачастую зависящая от административных и политических факторов антимонопольная политика, несформировавшаяся конкурентная среда и отсутствие доверия инвесторов к отечественной финансово-кредитной системе постоянно изменяющейся правила игры. Но все же, ключевыми проблемами для экономического развития в России являются, охватившая все структуры общества коррупция, слабая правовая защищенность бизнеса, неэффективность государственного аппарата и не продуманная налоговая политика. Все эти факторы способствуют неэффективному распределению ресурсов страны и препятствуют росту конкурентоспособности отечественных товаров и услуг. Это приводит к тому, что даже те компании, которые считают технологические инновации порою единственным фактором достижения своих коммерческих целей, проявляют заинтересованность инвестировать в них только при условии, если срок разработки и вывода на рынок инновационного продукта не превышает одного, максимум 2-3 года. Конечно же, для настоящих прорыв-

ных технологий этот период времени является недостаточным.

К сожалению, России не удалось реализовать большинство громко заявленных инновационных целей, в числе которых, повышение инновационной активности предприятий и создание конкурентной среды, стимулирующей использование инноваций. Сложившаяся ситуация свидетельствует, что Россия подошла к своеобразной черте, за которой дальнейшее углубление ситуации чревато необратимым отставанием РФ от ведущих мировых держав, многие из которых вступили уже в шестой технологический уклад.

Как никогда важно понимание, что сырьевая модель экономики с ее ценовыми колебаниями на сырье может, при определенных обстоятельствах, привести страну к экономическому коллапсу и подрыву экономической безопасности. О необходимости преодоления технологической отсталости России сегодня говорится как никогда много, и в том числе это постоянно декларируется в заявлениях руководителей страны. Эта животрепещущая проблема для России является сегодня «проблемой жизни и смерти». Если не принять активных мер сейчас, то страну ждет незавидная роль сырьевого придатка развитых стран. На этом фоне продолжают утверждения об «энергетической

сверхдержаве». Надо, в конце концов, признать, что мы уже вступили в другую реальность, при которой сложно представить, что мы можем в обозримом периоде времени сравняться по ключевым экономическим показателям с такими странами как США, Китай и наиболее крупными странами Европейского Союза. Однако Россия сохраняет, возможно, последний исторический шанс, обеспечить себе достойное место в мировой экономике, если незамедлительно будет проявлена политическая воля и будет дан старт проведению кардинальных и оттого болезненных структурных реформ, предусматривающих в числе прочих задач и перевод экономики на инновационные рельсы. И чем скорее мы приступим к реализации этих непростых реформ, тем меньше будут издержки борьбы за создание отечественной инновационной экономики, обеспечивающей экономический рост и конкурентоспособность отечественных товаров и услуг на мировых рынках.

Надо отдать должное, предпринимаемым в последнее время в стране усилиям в этом направлении. В частности приняты такие основополагающие документы как Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года и Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, а также большое количество нормативно-правовых актов, в которых заложены основы национальной инновационной системы. Государство инициировало формирование системы финансовых институтов развития (госкорпорация «Банк Развития», Инвестиционный фонд Российской Федерации), а также институтов развития инновационной экономики (ОАО «Российская венчурная компания», фонд «Сколково», ОАО «Роснано», Автономная некоммерческая организация «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов»).

На сегодняшний день:

- функционируют Комиссия при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России и Правительственная комиссия по

высоким технологиям и инновациям;

- сформирована система финансовых институтов развития (госкорпорация «Банк Развития», Инвестиционный фонд Российской Федерации), а также институтов развития инновационной экономики (ОАО «Российская венчурная компания», ОАО «Роснано», АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов», а также государственная некоммерческая организация «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере», госкорпорации «Ростехнологии», «Роснано», «Росатом»),

- активизирует деятельность сравнительно недавно организованный инновационный центр «Сколково», в котором создан беспрецедентный правовой режим, минимизирующий административные барьеры и налоговое бремя для компаний резидентов;

- реализован ряд мер по поддержке научной и инновационной деятельности, осуществляемой в университетах;

- принят закон, разрешающий бюджетным учреждениям образования и науки создавать малые инновационные предприятия;

- введены налоговые стимулирования компаний реального сектора экономики, осваивающих инновационные проекты совместно с научными учреждениями и вузами и др.

Однако предпринятых мер явно недостаточно. Структура экономики по-прежнему далека от инновационной [3]. С учетом угрожающей динамики инновационного отставания крайне желательно незамедлительное проведение в жизнь ряда мер, важнейшими из которых, являются следующие:

- преодоление коррупции в национальной экономике, масштабы которой таковы, что сводят на нет все принимаемые программы по реформированию экономики;

- укрепление доверия бизнеса к институтам судебной защиты и усиление прозрачности судебной системы;

– реализация мер по огосударствливаю экономики, подрывающей конкуренцию без которой невозможно создание инновационной среды;

– устранение избыточного регулирования и неоправданного вмешательства государства в деятельность хозяйствующих субъектов;

– направление в достаточных объемах финансовых ресурсов в научные исследования и последующую их коммерциализацию;

– совершенствование налогового законодательства и нормативно-правовой базы в части формирования конкурентной среды в предпринимательской сфере, стимулирования предприятий к использованию инноваций, усилению внутреннего спроса на инновационные разработки и др.;

– развитие малого и среднего инновационного предпринимательства;

– усиление государственной поддержки инвесторов, реализующих инновационные проекты;

– совершенствование инфраструктуры, облегчающей продвижение инновационных проектов и др.

Составными частями перехода от сырьевой экономики к инновационной должны стать повышение инновационной активности бизнеса, увеличение масштабов финансирования науки и привлечения к этому процессу предпринимательских структур, повышение качества образования через усиление интеграционных связей науки, образования и бизнеса.

Было бы желательно развести источники финансирования фундаментальной и прикладной науки. Фундаментальная наука должна быть приоритетом государства, а финансирование прикладных исследований вполне должны взять на себя бизнес-структуры. Возможно, в порядке эксперимента, целесообразно передать в управление часть прикладных институтов реальному бизнесу. Это стало бы серьезным вкладом государства в развитие инновационной экономики.

Одним из ключевых факторов реструктуризации экономики России, её модернизации и устойчивого подъёма призвана стать формирующаяся национальная инновационная система. В этих целях необходимо продолжить работу по формированию технопарков, инновационных кластеров, бизнес-инкубаторов, малых инновационных предприятий, повышению эффективности, наукоградов, закрытых административно-территориальных образований (ЗАТО), академгородков, центров трансфера инновационных технологий и т.д. Кратко остановимся на некоторых из этих структур.

Мировой опыт показывает, что одним из основных механизмов ускоренного развития высокотехнологичных отраслей экономики является создание и поддержка технопарков. Еще в 2013 году в России их насчитывалось более 200. На сегодняшний день их осталось около 80, функционирующих преимущественно при вузах. Однако реально действующих технопарков еще меньше. Такой устойчивый тренд к их снижению во многом объясняется тем, что практически все из них организовывались для получения бюджетных средств щедро выделенных в рамках ряда профильных программ. Поэтому не удивительно, что этой ситуации многие технопарки не занимаются своей прямой деятельностью, предпочитая сдавать площади различным организациям, вне зависимости от сферы их деятельности. Довольно значительная часть технопарков объединяет малые предприятия, не обязательно наукоёмкие, которые уже организовали выпуск своей продукции, которую очень сложно назвать инновационной.

Большинство технопарков не выполняют роль проводящей структуры, способной генерировать новые инновационные предприятия и обеспечивать ускоренное внедрение результатов научно-технических разработок в экономику. Во многом это объясняется неопределенностью правового статуса технопарков. Для исправления создавшегося положения уже в самое ближайшее время необходимо разработать и принять закон Российской

Федерации «О технопарках», определяющий правовой статус, а также цели, задачи, принципы функционирования технопарков и их роль в национальной инновационной системе. Кроме того, необходимо сформировать четкую систему финансирования и мер государственной поддержки, включающий льготный налоговый режим, субсидирование процентных ставок по кредитам, создание собственного фонда и др.

Опыт стран и регионов, выступающих сегодня эпицентрами генерирования инноваций, свидетельствует, что технопарк со временем обрастая новыми предприятиями-аутсорсерами, венчурными фондами, банками, страховыми компаниями постепенно эволюционирует в кластер [11]. В США, например, в рамках кластеров работает более половины предприятий с долей производимого в них ВВП около 60%. В странах ЕС функционируют более 2 тыс. кластеров, в которых занято 38% от общего количества рабочей силы. Практически полностью охвачены кластеризацией скандинавские страны [17].

Понятие кластер было впервые введено Майклом Портером. По его мнению, кластер – это сконцентрированные по географическому принципу группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих между собой, но вместе с тем ведущих совместную работу [8]. Иначе говоря, это группа географически близких компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и реализующих совместные кооперационные проекты.

В этом виде в России кластеров практически нет. За них, в надежде на получение тех же самых денежных субсидий, часто выдают территориально-производственные комплексы и моногорода, создаваемые объединения вокруг крупных вузов и НИУ, отраслевые ассоциации

и профильные агломерации, формирования различных партнерств между бизнес-организациями, органами власти и некоммерческим сектором по развитию уникальной для региона деятельности [9]. В таких кластерах не прослеживается должного взаимодействия в области инноваций и партнеры по кластеру вместо того, чтобы направить усилия в одно русло и, таким образом, уменьшить расходы на реализацию заявленной цели, каждый «тянет одеяло на себя».

Поэтому, прежде всего, в качестве первоочередной меры необходимо законодательно определить понятие кластер и привести структуру кластеров, созданных в регионах, в соответствии с требованиями законодательства. Что касается государственной поддержки региональных кластеров, то ее целесообразно, на наш взгляд, сосредоточить на следующих направлениях:

- содействие институциональному развитию кластеров;
- разработка и реализация программ развития инновационных региональных кластеров;
- усиление господдержки проектов наиболее значимых для региональных кластеров;
- стимулирование участия крупных компаний с государственным участием, участвующих в формировании инновационных региональных кластеров;
- поддержка частно-государственного партнерства в развитии инновационных региональных кластеров.

Необходимо усилить роль в национальной инновационной системе бизнес-инкубаторов и технопарков – структур, обеспечивающие поддержку и ускоренный рост инновационных компаний. Отрадно, что на сегодняшний день их в стране насчитывается более 300. Многие из них оказывают неопределимую поддержку предприятиям в самый в самый сложный для них начальный период, т.е. на стадии зарождения бизнеса. Накопленный опыт свидетельствует, что это значительно увеличивает шансы, в первую очередь, малых и средних предприятий на выживание. В

западных странах малые и средние предприятия являются составной частью экономической системы, создавая большую часть всех инноваций. Именно через малые и средние предприятия, крупные корпорации реализуют свою инновационную политику и обеспечивают лидирующие позиции на рынке. Противоположной является ситуация в России, где доля малого и среднего бизнеса, который можно отнести к инновационному сектору, несоизмеримо меньше. Малый и средний бизнес преимущественно занят в низкотехнологичных сферах экономики – торговле, ремонтных работах, транспортных перевозках и пр. [7].

Надо признать, что бизнес-инкубаторы и технопарки рассадниками инноваций все еще не стали. Зачастую их воспринимают как возможность получения офисных помещений. Во многих случаях не используется специалисты, работающие в бизнес-инкубаторах и технопарках, опыт которых, позволяет им выполнять наставнические функции и осуществлять поиск партнеров по развитию. Поэтому требуются проекты, делающие акцент не на предоставлении офисных площадей и оказание бухгалтерских услуг, а на сеть контактов (в первую очередь инвестиционных), предоставляемых бизнес-инкубаторами и технопарками, участие в различных мероприятиях (выставках, презентациях, семинарах). Особенно острой становится проблема повышения эффективности работы бизнес-инкубаторов и технопарков на фоне изоляции российской экономики. Возможно, она подтолкнет властные структуры перейти от слов к делу и наконец-то приступить к реализации назревших мер по поддержке инновационной деятельности, в том числе в сфере малого и среднего предпринимательства.

Серьезную роль в национальной инновационной системе должны сыграть наукограды с их научно-техническим и инновационным потенциалом. В принципе, с некоторой долей условности, их можно отнести к технополисам. На сегодняшний день в России функционируют 14 наукоградов, наиболее крупным из них

является подмосковный Королев. Как показывает опыт последнего, на них вполне могут быть возложены задачи реализации важнейших наукоемких инновационных проектов, выпуска уникальной мелкосерийной продукции и подготовки кадров для реализации инновационных проектов и др. Решающим преимуществом наукоградов является возможность тесного взаимодействия образования, науки и бизнеса.

Однако, несмотря на такие возможности, наукограды все еще не стали драйверами роста инновационной экономики. Требуется энергично реализовать ряд мер по повышению эффективности их деятельности. В первую очередь, это касается законодательной и нормативно-правовой базы, регламентирующей наукограды в части инновационной деятельности, а также усиления их государственной поддержки. Причем желательно, чтобы эта поддержка предусматривала повышение интеграции отдельных элементов инновационной системы, сложившуюся в наукоградах, совершенствование механизмов разработки и освоения инновационных технологий, создание более комфортных условий для ведения бизнеса.

При всей значимости указанных выше структур, тем не менее, особое внимание уделим проблеме трансфера технологий, являющейся ключевым звеном в инновационной инфраструктуре. Для всех моделей экономик, трансфер технологий является одним из наиболее эффективных способов повышения конкурентоспособности компаний на основе создания фундамента для внутреннего инновационного развития. Убедительными примерами модернизации экономики, основанной на трансфере технологий, являются Гонконг, Сингапур, Южной Корея и Тайвань.

Существует много определений трансфера инновационных технологий. Но основной смысл их сводится к передаче технологий от тех, кто их создал, к тем, кто их использует. Эта цепочка включает: разработчика технологии; центра трансфера технологий, помогающего разработчику «упаковать» разработку и найти партнеров

для ее коммерциализации; инвестора, желающего с выгодой вложить свои средства и предпринимателя, заинтересованного в повышении качества и снижении себестоимости выпускаемой им продукции и получении прибыли. Образно говоря, технологический трансфер можно сравнить с работой сосудов, от которых зависит здоровье и обеспечение нормальной жизнедеятельности всего «организма» - инновационной системы.

Практика свидетельствует, что существуют два принципиальных подхода для решения проблемы эффективности трансфера инновационных технологий.

Первый подход заключается в приобретении технологий, патентов и лицензий за рубежом. Плюсы такого подхода – привлечение передовой технологии, с целью повышения конкурентоспособности изготавливаемой на ее базе продукции и возможности получения новых кредитов на технологическое переоборудование. Вместе с тем наглядно видна и отрицательная сторона этого подхода, которая не предусматривает развитие в достаточных объемах своей научно-исследовательской базы, без которой Россия быстро превратится в страну «второго технологического уровня» наподобие Малайзии, Таиланда и некоторых других стран. В этом случае нам придется смириться с концепцией «догоняющего развития» и навсегда расстаться с мечтой о вхождении в клуб мировых экономических лидеров. Кроме того, введенный запрет на экспорт в Россию высокотехнологичных товаров из США и ЕС дополнительно показывает на неприемлемость этого варианта трансфера технологий.

Второй подход состоит в использовании собственного научно-технического потенциала, большая часть которого не востребована сегодня отечественной промышленностью. Такой подход представляется более перспективным для нашей страны со многих точек зрения и, в не последнюю очередь, из-за сложившихся новых экономических реалий. Однако он требует преодоления целого ряда финансовых и организационно-

управленческих барьеров. Во-первых, использование инновационных разработок, особенно на ранних стадиях инновационного цикла, сопряжено с большими рисками. Во-вторых, даже законченные разработки не имеют подготовленной технической документации и не готовы для продвижения на рынок. Серьезнейшим препятствием является сопротивление научных коллективов коммерциализации инновационных разработок. Большинство научного сообщества полагает, что это является задачей государственных и других управленческих структур.

Современную науку часто, и зачастую справедливо, упрекают в низкой эффективности. По статистике до отечественного рынка доходят лишь одна инновационная идея из десяти. Но, все же, если уж передовые страны (заметим, значительно более финансово состоятельных), проявляют заботу о расширении и использовании именно своей научной базы, то мы, располагая накопленным, еще с советских времен научно-техническим потенциалом, должны по идее быть еще больше заинтересованы в этом. Тем более, с учетом того, что отечественные предприятия располагают существенно меньшими возможностями для финансирования НИОКР в объемах, позволяющих обеспечивать конкурентоспособность своей продукции на мировом рынке.

Опыт многих стран подсказывает, что основным звеном в инновационной системе должны быть непосредственные владельцы технологий, то есть те, ученые-разработчики. Но они в большинстве своем, плохо знают конъюктуру рынка, не имеют опыта ведения бизнеса и вряд ли даже отдаленно представляют, как полученные ими научные разработки могут быть трансформированы в рыночный продукт, который заинтересует бизнес. В свою очередь, менеджеры предприятий практически не знакомы с «природой» современной науки и инновационными достижениями. Они не всегда могут судить о достоверности научных результатов, предлагаемых для реализации, и их возможной эффективности. Не в лучшем положении

находятся работники государственных структур, отвечающие в целом за инновационную политику и устанавливающие правила трансфера технологий. Большинство из них имеет слабое представление о реальном научном процессе, в результате которого, создаются инновационные технологии, и возможным рисках, возникающих при реализации инициированных ими законодательных актов, связанных с производством инновационных технологий и их коммерциализацией.

Поэтому возможным лучшим механизмом эффективной организации трансфера технологий могут стать специально создаваемые центры трансфера технологий. Они представляют особый интерес для России в силу своих преимуществ, заключающихся в создании новых малых и средних предприятий в ходе коммерциализации технологий, что, в свою очередь, способствует увеличению количества высокооплачиваемых рабочих мест для квалифицированных сотрудников.

Здесь вновь целесообразно обратиться к зарубежному опыту. Главная особенность типичного западного центра трансфера технологий – создание полной инновационной цепочки, позволяющей провести проект от идеи, ее востребованности на рынке, до создания малого предприятия с перспективами дальнейшего его функционирования на рынке. В случае, если ученый сам решит возглавить предприятие, в центре трансфера технологий ему помогут подготовить бизнес-план, зарегистрировать предприятие, организовать маркетинговую компанию, найти поставщиков, покупателей и т.д.

Однако этот инструмент в России только начинает создаваться и, к сожалению, не всегда в правильном направлении. Центры трансфера технологий в условиях жесткого ресурсного дефицита не стали основной формой продвижения инноваций. Отсутствие в России развитой системы трансфера технологий неизбежно приводит к невостребованности даже тех разработок, которыми располагает отечественная наука. Стагнизация этой ситуации может привести к тому, что произво-

димая продукция будет иметь еще более низкое качество, затраты производства не будут окупаться, еще более проблематичным станет экспорт [10].

С учетом, накопленного в российских условиях опыта, основными направлениями работы центров трансфера технологий могут быть следующими:

- формирование базы данных по технологическим разработкам и объектам интеллектуальной собственности;
- поиск партнеров и установление контактов;
- активное продвижение информации о технологических разработках и объектах интеллектуальной собственности, имеющих коммерческий потенциал;
- разработка и сопровождение бизнес-планов, оказание инженерно-консультационных, финансовых, маркетинговых и иных услуг потенциальным покупателям;
- содействие в поиске и оптимизации путей финансирования инвестирования инвестиционных проектов.

Кроме того, центры трансфера технологий могут в установленном законодательством порядке принимать участие в разработке и реализации государственных, межгосударственных, отраслевых, и региональных научно-технических программах и инновационных проектах, а также выполнять научно-исследовательские и иные работы в научно-технической и инновационной сферах [5].

Представляется интересным мнение ряда исследователей [4, 10], предлагающих включать в состав центров трансфера технологий научное подразделение (например, университетскую лабораторию), небольшую инновационную компанию, которая будет получать основную часть прибыли (или, наоборот, которая быстро разорится) в первые годы появления нового продукта на рынке, неприбыльный венчурный фонд, фирму венчурного капитала, финансирующую начало производства. Разумеется, это предложение целесообразно реализовать только в крупных и уже зарекомендовавших себя

центрах. Во всяком случае, это помогло бы решить ряд проблем на пути от возникновения идеи, ее разработки и освоения в производство, а центры трансфера технологий могут стать важнейшим механизмом, стимулирующим развитие инновационной деятельности.

В заключение еще раз подчеркнем, что экономика нашей страны по-прежнему остается слабовосприимчивой к инновациям, поскольку бизнес в первую очередь в лице крупных государственных компаний, занимающих монопольное положение на рынке, откровенно в них не

заинтересован. Положение не изменится ровно до тех пор, пока на рынке не будет сформирована жесткая конкурентная среда и действующие компании не будут рассматривать инновационную деятельность в качестве направления, которое принесло бы им дополнительную прибыль и помогло усилить позиции на рынках. Для этого требуется настойчивая работа по формированию благоприятного бизнес-климата, изменению макроэкономической ситуации, качеству институциональной среды, специфике внутренней организации отраслевых рынков.

Литература

1. Афонасова, М. А. Инновационная модернизация экономики России: региональный аспект: моногр. / М. А. Афонасова. – Томск: Томск. гос. ун-т систем упр. и радиоэлектроники. – 2009. – 224 с.
2. Афонасова, М. А. Концептуальные подходы к разработке программы развития инновационной инфраструктуры в регионе/ М. А. Афонасова // Проблемы экономики и менеджмента – 2012. – №11. – С. 87-94.
3. Беляков, В. К., Пивень, Д. В., Антонов, Д. П. «О проблемах инновационной политики в отечественном здравоохранении и необходимости создания кластеров медицинских инноваций» / В. К. Беляков, Д. В. Пивень, Д. П. Антонов // Менеджер здравоохранения – 2008. – №1. – С. 4-11.
4. Гостомельский, А. О работоспособности российских центров трансфера технологий. ibusiness.ru.>blogs/18623
5. Дулепин, Ю. А., Казакова, Н. В. Трансфер и коммерциализация инноваций в экономике знаний / Ю. А. Дулепин, Н. В. Казакова // Саратов. – 2012. – С. 108-114.
6. Конохов, А. В. Влияние инноваций на экономическую безопасность и конкурентоспособность государства / А. В. Конохов // Вестник Российской академии естественных наук. Серия экономическая. – 2010.
7. Полетаев, В. Э. Бизнес в России: инновации и модернизационный проект: Монография // М.: ИНФРА-М. – 2013. – С. 485-486, 507.
8. Портер, М. Конкуренция / М. Портер // М.: Изд. Дом Вильямса. – 2003.
9. Тарасенко, Владислав Инновационные кластеры по-русски / Владислав Тарасенко // РБК 00:04, 10,09. 2012.
10. Чумаченко, Б., Лавров, К. Некоторые аспекты формирования рыночной инфраструктуры трансфера технологий / Б. Чумаченко, К. Лавров // Международный журнал «Проблемы теории и практики управления». – № 3. – 2003. – с. 87–86.
11. Шпиленко, А. Стартапы и фальстарты. Ж. Умное производство. [Электронный ресурс]. URL: umpro.ru.
12. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: национальный доклад / под ред. Е. Г. Ясина. – М.: ИМЭМО РАН. – ГУ-ВШЭ. – 2008.
13. Инновационная деятельность в России: стратегические направления и механизмы. Коллективная монография // М.: Издательство «Научный консультант». – 2015. – 224 с.
14. Теоретические и практические аспекты инновационной деятельности. Коллективная монография // М.: ИД ООО «Ваш полиграфический партнер». – 2014. – 183 с.
15. [Электронный ресурс]. URL: gtmarket.ru/news/2014/07/18/6841.
16. [Электронный ресурс]. URL: [Global R&D Report 2012 Magazine. P. 3-5](http://GlobalR&DReport2012Magazine.P.3-5).
17. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2014–2015. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – 03.09.2014. URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/09/03/6873>.
18. [Электронный ресурс]. URL: [webeconomy.ru > index.php?page=cat&newsid=2914...news](http://webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=2914...news).

УДК 338.4

Экономические выгоды, получаемые предприятием в рамках концепции реформирования и модернизации

В.А. Горемыкин, доктор экономических наук, профессор,
С.В. Соколов, главный научный сотрудник,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области

«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье рассмотрены основные направления реформирования промышленности России на современном этапе и меры защиты конкурентоспособного отечественного производства. Разработана концепция преобразования производственного потенциала.

Модернизация, потенциал, производство, промышленность, стимулирование, инновации.

The economic benefits derived by an enterprise within the concept of reform and modernization

V.A. Goremykin, professor of economics,
S.V. Sokolov, Chief Researcher,

State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The article describes the main directions of reforming the industry in Russia at the present stage, and measures of protection of domestic production competitive. The concept of transformation the production potential.

Modernization, potential, production, production, promotion and innovation.

Эффективное совершенствование социально-экономических отношений в стране и обеспечение безопасности населения в дальнейшем в условиях нарастающей глобализации во многом связано с переходом от ресурсно-сырьевой ориентации к реиндустриализации производства.

Для реализации этого необходима активная структурная государственная политика, основными элементами которой являются:

– Сохранение интеллектуальной базы страны, ее научно-технического и кадрового потенциала, системами образования

– Стимулирование и поддержка тех производств, которые обеспечивают рост масштабов производства

– Привлечение инвестиций в развитие отраслей инфраструктуры

– Создание необходимых условий для инновационно-инвестиционной деятельности и др.

Как известно, производственный потенциал является основой экономической независимости страны. В связи с эти-

ми важнейшими направлениями его на данном этапе является производство: средств автоматизации и информационных технологий, новых, современного уровня машин и оборудования и др. Обновление современного производственного потенциала должно осуществляться в условиях роста фондовооруженности, технического перевооружения и модернизации, ускоренного обновления основного капитала, сокращение жизненного цикла новой техники, что влечет за собой сокращение ее разработки и освоения, повышение конкурентоспособности продукции. Такая стратегия предусматривает привлечение научного потенциала страны, ее ученых к разработке инновационных проектов и др.

При этом концепция преобразования производственного потенциала России и программы ее реализации исходят из научно-обоснованного реалистичного определения стратегических целей и приоритетов.

Сложившееся отставание отечественной промышленности от развитых стран возможно ликвидировать за счет

переориентации структуры промышленного производства с использованием технопарков, опираясь на систему мер по освоению инноваций, достижений научно-технического прогресса по формированию рыночного финансово-экономического и институционального механизмов, для чего необходимо:

– создавать службы маркетинга, подчиняя им инженерные и производственно-технические структуры технопарков и предприятий, деятельность которых должна осуществляться в контакте с потребителями продукции, поскольку последние определяют параметры продукции, её стоимость и др. В связи с этим, государство должно в первую очередь поддерживать потребителей, способствуя расширению рынка сбыта продукции;

– целенаправленно изучать рынок, выделяя его сферы, сегменты, определяя возможных заказчиков, при этом формируя между конкретными предпринимательствами различных отраслей производственные, экономические и финансовые связи;

– на основе инновационных проектов диверсифицировать создание и производство инноваций в технопарках, поскольку законы рынка диктуют необходимость их выпуска различного вида. Это обуславливает как специализацию производства, так и его технологию;

– развивать различные формы малого предпринимательства, отвечающие рыночным условиям, что требует изменения институциональной структуры промышленного производства и его предприятий;

– устанавливать производственные связи на новой основе: холдинговых зависимостей, кооперирования предприятий, научных школ и др.;

– развивать на государственном уровне конкуренцию и состязательность, сдерживать монополизацию производства, поддерживать те предприятия, которые выпускают продукцию, пользующуюся спросом на рынке, те научно-исследовательские, проектные и конструкторские организации, которые способны

разрабатывать новую технику, не уступающую лучшим зарубежным аналогам;

– организовывать поддержку государственным органам экспортно-импортной политики продукции промышленности, используя в то же время протекционистские меры защиты конкурентоспособного отечественного производства;

– задействовать механизм банкротства и внешнего управления обанкротившимися предприятиями, что потребует рационализации производства, повышения его эффективности и др.

Для реформирования отечественной промышленности необходима последовательная и стабильная макроэкономическая государственная политика, которая должна создать условия для расширения отечественного рынка продукции с одновременным формированием благоприятного социально-экономического климата предприятий.

Для устойчивого функционирования предприятий промышленности необходима выработка стратегии, которая должна предусматривать достижение целей:

– Обеспечение предприятий инвестиционными средствами, позволяющими им иметь гибкость и мобильность, устойчивость на инновационных рынках;

– Формирование рынка ценных бумаг и др.

При этом, исходя из направленности и степени инвестиционной стабильности, предприятия промышленности подразделяются на экспортноориентированные (высокорентабельные), наукоемкие (средней рентабельности), и ориентированные на продукцию внутреннего рынка (как правило, низкорентабельные). Такое разграничение предприятий по уровню платежеспособности определяет и источники их инвестирования.

Так, предприятия экспортноориентированные позволяют себе заключить форвардные контракты с банками, которые предполагают игру на понижение процентной ставки для обеспечения снижения инфляционных ожиданий. Контракты с банками могут предусматривать и страхо-

вание взятой ссуды от нежелательного повышения процентной ставки и др.

Кроме того, для таких предприятий возможны источники от инвестиций в евробоны и другие иностранные облигации. Поскольку иностранные бонды выпускаются на длительный срок и их можно приобрести и реализовать в России через иностранные инвестиционные компании, целесообразным для экспортноориентированных предприятий является введение предельной нормы отчислений государству валютной выручки. При этом предприятиям с максимальной выручкой необходимо устанавливать льготный норматив отчислений и др.

Инвестирование наукоемких предприятий возможно через выборочное кредитование банками инновационно-инвестиционных проектов под определенный залог, через лизинговый механизм. Поскольку многие предприятия имеют, как правило, сравнительно новое оборудование, то весьма успешным мог быть возвратный лизинг. Это когда поставщик оборудования и лизингополучатель совмещены в одном лице, т.е. лизингополучатель продает лизингодателю оборудование или даже предприятие, при этом одновременно беря его в лизинг, сохраняя право пользования своим оборудованием. При этом средства, полученные за данное оборудование, лизингополучатель может использовать для любых производственных и даже инвестиционных целей, а по договору лизинга он будет расплачиваться лизинговыми платежами в обычном порядке.

Кроме этого, для наукоемких предприятий целесообразно использовать инвестиционные налоговые кредиты, отсрочки налоговых платежей под конкретные инновационные проекты, а также создание фондов поддержки инновационного бизнеса за счет разных источников, в том числе и за счет взносов предпринимателей, отчислений от прибыли крупных предприятий.

Инвестирование низкорентабельных предприятий целесообразно за счет продажи пакета из акций стабильно работающим предприятиям, за счет увеличения

норматива обязательных отчислений на восстановление оборудования для этих предприятий, за счет восстановления госзаказов для некоторых отраслей промышленности, за счет кредитов, в том числе и от иностранных инвесторов, под конкретные инновационно-инвестиционные проекты при соответствующих гарантиях их реализации, за счет возвратного лизинга, а также за счет инвестиций в государственные ценные бумаги.

Россия отстает от развитых стран производительности труда в 3-7 раз, по темпам обновления основных фондов – в 10 раз. Доля предприятий, реализующих технологические инновации – 15%. Сдерживают реформирование предприятий, как отмечало Минэкономразвития РФ, ряд факторов:

- Неэффективность системы управления предприятием, обусловленная отсутствием стратегии в деятельности предприятия и ориентацией на краткосрочные результаты в ущерб среднесрочным и долгосрочным;
- Недостаточным учетом конъюнктуры рынка;
- Низким уровнем квалификации менеджеров и персонала, отсутствием эффективной трудовой мотивации работников, снижением престижа рабочих и инженерно-технической профессии;
- Неэффективностью финансового менеджмента и управления издержками производства в нарастающей инфляции;
- Низкий уровень ответственности руководителей предприятий перед участниками (учредителями) за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также финансово – хозяйственные результаты деятельности предприятия. Несмотря на наличие в законодательных и иных правовых актах ряда положений, позволяющих акционерам (участникам) контролировать деятельность исполнительных органов предприятия, действенный механизм разграничения функций, полномочий и ответственности между собственниками (акционерами) и управляющими еще не отлажен;

- Низкие размеры уставного капитала акционерных обществ, который является одним из показателей, характеризующих масштаб деятельности предприятия, практически не выполняет главной своей функции – обеспечения минимальной гарантии удовлетворения возможных требований кредиторов;

- Недостаточной эффективностью механизма исполнения решений судов, особенно в части обращения взыскания на имущество должника;

- Необеспеченность единства предприятия как имущественного комплекса, что снижает его инвестиционную привлекательность;

- Высокие расходы на содержание объектов социально-культурного назначения и жилищно-коммунального хозяйства;

- Практика перекрестного субсидирования и деформированная структура издержек производства вследствие дифференциации (по потребителям) цен и тарифов на товары и услуги естественных монополий, оказывающих влияние на конкурентоспособность продукции российских предприятий;

- Недостаточной доступностью к достоверной информации о финансово-экономическом положении предприятия, потенциальных инвесторов и кредиторов для органов исполнительной власти.

В связи с этим в качестве приоритетных задач реформирования предприятий являются:

- 1) Обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;
- 2) Защита прав акционеров (для акционерных обществ);
- 3) Четкое разграничение ответственности участников и управляющих, развитие механизмов корпоративного управления, обеспечение свободного перераспределения прав участия в капитале акционерного общества;
- 4) Совершенствование механизмов исполнения решений судов;
- 5) Обеспечение учредителей, акционеров, инвесторов и кредиторов достоверной информацией о финансово-

экономическом положении предприятий;

- б) Создание эффективного механизма управления предприятиями.

Решение этих задач предполагается с помощью конкретных мероприятий:

- определение требований (оценочных критериев), предъявляемых к реформируемому предприятию, включая ведение реестра акционеров независимым регистратором (для акционерных обществ);
- наличие на предприятии инвестиционных проектов (бизнес-планов) на среднесрочную и долгосрочную перспективу;
- переход на международные стандарты бухгалтерского учета;
- отсутствие текущей задолженности по уплате налогов;
- переход на уплату НДС и акцизов по мере отгрузки;
- разработка комплекса мер по стимулированию предприятий по выполнению ими предъявляемых к ним требований. Выполнение указанных требований позволяет получить при распределении государственные инвестиции на конкурсной основе, а также доступ к участию в торгах, конкурсах, аукционах по размещению заказов на поставку продукции для государственных нужд, право на ускоренную амортизацию и другие виды государственной поддержки;
- создания условий для реформирования предприятий: увеличение минимального размера уставного капитала открытых акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью для обеспечения гарантий удовлетворения возможных требований кредиторов; повышение ответственности руководителей предприятий и эффективное использование имущества предприятия, за финансово- хозяйственные результаты его деятельности; повышение ответственности руководителя предприятия (вплоть до уголовной) за сокрытие от участников (учредителей) информации о сделках с организациями, где есть его

коммерческий интерес; организация подготовки и аккредитации учебных заведений, занимающихся этими вопросами, введение стандартов обучения и сертификатов управляющих, для чего необходимо обеспечить введение эффективной системы регистрации имущественных прав; создание механизма регистрации имущественного оборота;

- обеспечения улучшения экономического положения предприятия, повышение конкурентоспособности его продукции, стимулирование интенсивной деятельности на основе разработки и принятия мер, предусматривающих изменение амортизационной политики в целях ее либерализации, обеспечение реформированным предприятиям свободного выбора методов амортизационной политики (использование ускоренной амортизации, нелинейных методов амортизации, в том числе метода уменьшающегося остатка с применением удвоенных амортизационных норм, метода суммы лет, специальной первоначальной амортизационной скидки), упрощение и укрупнение норм амортизации; совершенствование механизмов исполнения судебных решений; ускорение и завершение передачи объектов социально-культурного и жилищно-коммунального хозяйства, находящихся на балансах предприятий, в ведении органов местного самоуправления; формирование системы экономических индикаторов, учитывающих отраслевую специфику, позволяющую предприятию определять свое положение на рынке и разрабатывать программы выхода на новые рынки сбыта, а внешним контингентам – получать оценку хозяйствующего субъекта при рассмотрении вопросов организации совместного выпуска продукции, привлечения средств инвесторов и т.д. Это обеспечит также объективность анализа и оценки уровня инвестиционных рисков, гарантии права предприятия на приобретение по минимальным ценам в собственность земельных участков, на которых оно

размещено, что позволит повысить ликвидность активов предприятий и развивать ипотечное кредитование; переход на рыночную оценку активов предприятий, что позволит предприятию в сочетании с переходом от налога на имущество к налогу на недвижимость (с установлением его предельного размера для фондоемких отраслей) формировать более рациональную стратегию в отношении использования активов; ввод в действие стандартов раскрытия информации о ценных бумагах; ужесточение санкций к предприятиям, допускающим неплатежи, неуплату налогов, активное задействование механизма банкротств;

- изменения системы бухгалтерского учета как одного из основных источников формирования экономических показателей и инструмента для анализа хозяйственной деятельности предприятий. Для чего необходима разработка общегосударственной программы перехода на реализации, создание правовой базы реформы бухгалтерского учета, направленной на приведение его в соответствие международным стандартам и ориентированной на информационное обеспечение участников (учредителей), потенциальных инвесторов и кредиторов, иных пользователей; одновременно необходима разработка новых программ обучения бухгалтеров и аудиторов; организация переподготовки по специально разработанным программам обучения практикующих бухгалтеров, экономистов предприятий, работников налоговых и других органов исполнительной власти;
- введения единых стандартов аудита и квалифицированных требований к аттестации аудиторов, разработка нового перечня предоставляемых предприятиями в органы государственной статистики данных, характеризующих финансово-экономическое состояние предприятий.

Основные пункты «Концепции реформирования предприятия и иных коммерческих организаций» и прогнози-

руемые выгоды представлены в
обобщенном виде в таблице 1.

Таблица 1 – Основные направления реформирования предприятий.

№ пункта программы	Направление реформирования	Выгоды, получаемые предприятием как результат реформирования
1	2	3
1.1	Передача независимо-му регистратору ведения реестра акционеров (для акционерных обществ)	Повышение инвестиционной привлекательности за счет уменьшения риска недобросовестных действий руководства (реализация прав акционеров в управлении деятельности акционерного общества в соответствии со степенью их участия в его капитале)
1.2	Пересмотр устава предприятия (для хозяйствования обществ) и уточнение контракта с руководителем предприятия.	Ограничение возможностей злоупотреблений и недобросовестных действий руководителей, усиление их ответственности перед участниками (учредителями) и заинтересованности в результатах деятельности предприятия и повышение на этой основе качества управленческих решений.
1.3	Реализация прав собственности на землю	Повышение инвестиционной привлекательности предприятия за счет полноценной реализации прав собственности на весь имущественный комплекс, что обеспечивает правовую независимость и стабильность деятельности.
2.1	Объявление и устранение нарушенных прав акционеров (для акционерных обществ)	Реализация прав акционеров в управлении деятельностью акционерного общества в соответствии со степенью их участия в его капитале.
2.2	Инвентаризация имущества и осуществление имущественного комплекса предприятия.	Снижение непроизводительных затрат , оптимальное использование имущества предприятия.
2.3	Рыночная оценка активов предприятия	Реализация возможности увеличения уставного капитала предприятия, что обеспечивает повышение уровня минимальной гарантии возможных требований кредиторов и обретение за счет этого большей активности в отношении с контрагентами.
2.4	Разработка конкретной программы мер по ликвидации задолженности по оплате труда.	Восстановление стимулирующей роли заработной платы, улучшение социально-психологического климата на предприятии, что является решающими факторами повышения производительности труда.
2.5	Анализ положения предприятия на рынке, его финансово-хозяйственной деятельности и эффективности управления предприятием .	Выявление ключевых внутренних и внешних проблем предприятия и оптимальных путей их решения.
2.6	Выработка стратегии развития предприятия.	Выявление среднесрочных и долгосрочных ориентиров развития предприятия, достижение которых обеспечит предприятию максимальный эффект от его экономической деятельности в перспективе.
2.6	Подготовка и переподготовка кадров.	Соответствие квалификации персонала современным требованиям, что является одним из ключевых факторов стабильности экономического положения предприятия и его долгосрочного процесса.
2.7	Оформление паспорта предприятия.	Возможность всесторонней оценки потенциала предприятия всеми внешними существующими и потенциальными партнерами, и прежде всего инвесторами, что обеспечит стабильность хозяйственных связей и сокращение сроков получения заемных средств и кредитов.

При этом необходимо отметить, что до сих пор недостаточно внимания уделяется непосредственно производственным проблемам – формированию корпоративного сектора на базе конкурентоспособных структур, системе управления государственным сектором, а также вопросам кредитования оборотных средств и др. Однако, как известно, базисом же ведущих индустриальных стран является высоко интегрированный государственно-корпоративный сектор который, как правило, дает 90% валовых ресурсов накопления, делая преобладающими именно внутренние источники капитализации. По аналогии необходима российская программа объединения технологически связанных предприятий, без кооперации которых производство неконкурентоспособно. Для этого необходимо опереться на крупные комплексы, и в первую очередь машиностроительные.

Одним из возможных вариантов выхода из кризиса может быть использование вексельного обращения, в том числе и через применение векселя для расчетов между хозяйственными субъектами. Однако использование вексельных схем для покрытия неплатежей имеет количественный предел – ограниченную платежеспособность предприятий, поскольку они обладают незначительными средствами для покупки векселей, а для вексельного кредита необходим ликвидный залог либо правительственные, региональные гарантии. Некоторые предприятия в связи с этим пытаются выпускать собственные промышленные векселя под дебиторскую задолженность или будущую продукцию, покупатели которой не в состоянии приобрести продукцию эмитента за деньги.

Как известно, функциональные возможности векселя обладают ликвидностью (способностью реализации за деньги) и наполняемостью (обеспеченностью товарными ресурсами, обязательствами, гарантиями). При этом ликвидность векселя на вторичном рынке оказывают влияние как проработанность и дееспособность механизма обращения векселей, наличие

специализированной инфраструктуры обращения созданной в рамках данного механизма, так и компетенция и профессионализм участников, занимающихся расчетной схемой обращения векселя.

Вторичный рынок векселей в зависимости от количества участников, спроса и предложения, географии распространения превышает вексель при взаиморасчетах в инвестиционную ценную бумагу, т.е. появляется дисконтная ставка и котировочная стоимость, при этом вексель оценивается по надежности и доходности. Такой вексель при правильной организации его обращения становится высоколиквидным расчетным и финансовым средством для производителей, поставщиков, потребителей продукции.

Одним из важнейших условий внедрения вексельной системы расчетов является создание специализированной инфраструктуры обращения для непосредственного осуществления и контроля за эмиссией, их авалирования и погашения, ведения реестра ремитентов, оказания юридических услуг участникам обращения, формирования специализированных фондов на основе векселей, организация и проведения вексельных расчетов и др. При этом в рамках механизма обращения функционируют, как правило, специализированные организации, такие как эмиссионный центр, уполномоченный банк, финансовая или инвестиционная компания и снабженческо-сбытовые фирмы, которые и осуществляют операции с векселями.

Уступая эмитенту часть своей дебиторской задолженности по абонентской плате, производитель продукции взамен получает от эмитента универсальные векселя на соответствующую сумму (за вычетом комиссионных). Таким образом, эмитент становится непосредственным соучастником в процессе обращения, т.е. единственным как кредитором потребителей продукции, так и должником ее производителей. При этом реализованные эмитентами (первыми получателями) векселя переходят в разряд вторичного обращения. Такой переход оформляется на ос-

новании индоссамета (переда- | продажи долговой ценной бумаги.
точной надписи) и договора купли-

Литература

1. Горемыкин, В. А. Концепция реформирования предприятий / В. А. Горемыкин // Вопросы экономики. – № 9. – 1997.
2. Горемыкин, В. А., Лещенко, М. И., Джамалдинова, М. Д. Рыночные методы оздоровления промышленных предприятий. Монография. / М. – 2013.
3. Джамалдинова, М. Д. Эффективность использования финансовых ресурсов / М. Д. Джамалдинова // Вопросы региональной экономики. – 2011.
4. Меньшикова, М. А., Курдюкова, Н. О. Формирование операционной эффективности системы управления автономными учреждениями. Сборник «Инновационное развитие экономических систем: тенденции и перспективы» // Королев. – 2014.
5. Бронникова, Т. С. Национальные инновационные системы и инновационные стратегии предприятий / Т. С. Бронникова // Вопросы региональной экономики. – Королев. – ФТА. – 2013. – № 3.
6. Старцев, В. А. Инвестиции в инновации как необходимое условие повышения конкурентоспособности российской экономики / В. А. Старцев // Вопросы региональной экономики. – 2013. – Т. 17. – №4. – с. 68-74.
7. Старцев, В. А. Инвестиционная привлекательность, как один из факторов развития организации / В. А. Старцев // Вопросы региональной экономики. – 2010. – Т. 4. – № 4. – с. 16-30.

УДК 338.145

Развитие хлебопекарной промышленности Чувашской Республики: проблемы и перспективы

О.В. Литвинова, к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики,

О.Г. Васильева, к.э.н., доцент кафедры информационных технологий и математики, Чебоксарский кооперативный институт (филиал) Автономной некоммерческой образовательной организации высшего образования Центросоюза РФ «Российский университет кооперации», г. Чебоксары, Чувашская Республика,

Н.Г. Игошкина, к.э.н., доцент кафедры математики и информатики, Волжский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)», г. Чебоксары, Чувашская Республика

Рассмотрены состояние, тенденции и факторы развития крупных предприятий хлебопекарной промышленности региона; выделены ключевые проблемы и определены ключевые направления развития.

Хлебопекарная промышленность, производство, факторы развития, тенденции, перспективы развития.

The development of the baking industry of the Chuvash Republic: problems and future trends

O.V. Litvinova, Candidate of Economics, Associate Professor, Department of Economics,

O.G. Vasileva, Candidate of Economics, Associate Professor, Department of Information technologies and Mathematics. Cheboksary Cooperative Institute (branch) of the Autonomous noncommercial educational organization of higher education of the Centrosoyus of the Russian Federation «Russian University of Cooperation», Cheboksary, Chuvash Republic,

N.G. Igoshkina, Candidate of Economics. Associate Professor, Department of Mathematics and Informatics. Volga Branch of the Moscow State Automobile and Road Technical University (MADI). Cheboksary, Chuvash Republic

The state, future trends and factors of the development of the big factories of the baking industry of the region are considered in this research. The key problems and the main trends are pointed out.

Baking industry, production, factors of development, trends, prospects of development.

К современным общим тенденциям развития отраслевых рынков в России можно отнести консолидацию ресурсов и концентрацию капитала предприятий как важное условие повышения инвестиционной привлекательности организаций, а также ускорения процесса внедрения инноваций, снижения зависимости от поставщиков, сокращения расходов на маркетинг и рекламу и т.п. Данные тенденции проявили себя в молочной, кондитерской, парфюмерно-косметической, электротехнической и других отраслях промышленности, находят отражение в деятельности торговых сетей и других видах экономической деятельности.

Хлебопекарная промышленность, как и многие другие отрасли АПК, сегодня находится в условиях выживания, что обу-

словлено отсутствием в течение длительного времени системного подхода к решению внутрипроизводственных и отраслевых проблем. Накопившийся отрицательный мультипликативный эффект наиболее сильно проявляется в деятельности крупных предприятий отрасли и создает угрозы для их экономической безопасности.

Вопросам экономической безопасности предприятий посвящены работы многих российских авторов. Так, проф. Суглобов А. Е. в своих научных публикациях [8,11] раскрывает, систематизирует и совершенствует подходы к решению проблемы обеспечения экономической безопасности предприятий в современных условиях. Однако с учетом специфики деятельности предприятий хлебопекарной промышленности считаем необходимым

рассмотреть проблему обеспечения экономической безопасности в отраслевом контексте.

Оценка динамики развития хлебопекарной промышленности России (таблица 1) свидетельствует, что объемы производства хлеба и хлебобулочных изделий сократились с 18,2 млн. т в 1990 г. до 6,2 млн. т в 2014 г., т.е. примерно в 3 раза, за последние 10 лет – в 1,3 раза. Общая отрицательная динамика производства хлеба и хлебобулочных изделий характерна и для Чувашской Республики. Однако имеется и

региональная особенность: минимум производства приходится на 2007 г. (70 тыс. т), затем небольшой восстановительный рост, но в целом за 10 лет тенденция к снижению.

Традиционно в структуре производства наибольший удельный вес (более 90%) занимают изделия хлебобулочные недлительного срока хранения, т.к. хлеб является продуктом первой необходимости, и покупатели ценят свежий продукт.

Таблица 1 – Динамика производства хлеба и хлебобулочных изделий в Российской Федерации и Чувашской Республики в 1990-2014 гг.

	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
РФ, млн. т	18,2	11,3	9	8	6,8	6,6	6,5	6,4	6,2
ЧР, тыс. т	221,9	99,6	82,1	74,9	79,4	79,9	77,3	77,3	77,3

В условиях снижения спроса на основной продукт (хлеб) производители хлебобулочных изделий расширили ассортимент выпускаемой продукции за счет мучных кондитерских изделий. Данные таблицы 2 свидетельствуют, что на фоне снижения выпуска хлебобулочных изделий недлительного и длительного сроков

хранения наблюдается рост производства хлебобулочных изделий пониженной влажности (бараночных изделий, сухарей, хлебцы и т.п.), прочих хлебобулочных изделий, а также мучных кондитерских изделий, печенья, пряников, вафель. Для Чувашской Республики характерны те же тенденции.

Таблица 2 – Выпуск основных видов хлебобулочных изделий и мучных кондитерских изделий предприятиями хлебопекарной промышленности Российской Федерации за 2010-2014 гг. (тыс. т)

Наименование продукции	Годы					Темп изменения 2014/2010, %
	2010	2011	2012	2013	2014	
Изделия хлебобулочные недлительного хранения	6816	6626	6513	6369	6204	91.0
Изделия хлебобулочные длительного хранения упакованные	91.7	89.5	103	102	84.5	92.1
Изделия хлебобулочные пониженной влажности	231	235	236	240	249	107.8
Хлеб и изделия хлебобулочные, прочие	116	115	114	118	127	109.5
Изделия мучные кондитерские, торты и пирожные недлительного хранения	329	335	341	343	367	111.6
Печенье и пряники имбирные и аналогичные изделия; печенье сладкое; вафли	1097	1133	1186	1210	1291	117.7

Тенденция к снижению потребления хлеба как в целом для Российской Федерации, так и для рассматриваемого региона, в течение продолжительного вре-

мени складывалась под влиянием целого ряда объективных причин.

Во-первых, падение потребления после 1990 года связано со снижением по-

требительского спроса на хлеб (особенно низких сортов) вследствие сворачивания личных подсобных хозяйств и прекращения использования хлеба для откорма скоту. Например, в Чувашской Республике поголовье крупного рогатого скота на 1 января 1992г. составляло 520,9 тыс. голов, в то время как на 1 января 2014 г. – 201,1 тыс. голов; свиней – 482,4 и 154,2 тыс. голов соответственно; овец и коз – 394,4 и 179,8 тыс. голов соответственно.

С другой стороны, снижение спроса на хлеб обусловлено снижением численности населения. Так, в Чувашской Республике, за период 2000-2013 гг. численность населения сократилась на 87,7 тыс. человек, или почти на 7%. Следует отметить, что в Чувашской Республике, несмотря на наблюдающийся в течение ряда лет естественный прирост населения (результат политики стимулирования рож-

даемости), численность продолжала сокращаться за счет миграции.

Свою роль в снижении потребления хлеба сыграло в целом позитивное стремление к более бережному и экономному использованию хлеба из-за удорожания его стоимости.

Еще одним важным фактором снижения спроса на хлеб является выраженное изменение моделей питания и предпочтений потребителей, обусловленное в первую очередь повышением уровня жизни населения. Так, реальные располагаемые денежные доходы населения Чувашской Республики за период 2000-2013 гг. выросли практически в 3 раза, что естественным образом отразилось на структуре потребительских расходов домохозяйств, потреблении основных продуктов питания.

Таблица 3 – Потребление продуктов питания в домашних хозяйствах Чувашской Республики (в среднем на члена домашнего хозяйства)

Потребление основных продуктов питания, кг в год	Годы				Норма ИП РАМН	Приближение к норме, да/нет
	2000	2005	2010	2013		
Мясо и мясопродукты	30,3	44	57,9	68	70-75	да
Молоко и молочные продукты	207,4	215,2	251,1	259	320-340	да
Яйца и яйцопродукты, шт.	110,9	154,8	183,3	226	260	да
Сахар	33,2	31,3	29,7	30	24-28	да
Растительно масло	6,9	8,2	10,3	10,1	10-12	да
Картофель	127,2	80,3	81,3	176	95-100	нет
Овощи и бахчевые	69,7	68,5	94,4	104	120-140	да
Фрукты и ягоды	29	34,7	73,2	59	90-100	да
Хлебные продукты	127	112,4	108,8	108	95-105	да

Как следует из таблицы 3, в 2000-2013 гг. прослеживается четкая тенденция к росту потребления мяса, молока, яиц, овощей, снижалось потребление хлеба, сахара, все это – позитивные тенденции, структура потребления существенно улучшилась. Практически по всем позициям наблюдалось приближение к нормам потребления. За период 2000-2013 гг. потребление хлеба и хлебобудованных продуктов на душу населения снизилось в 1,3 раза и составило в 2013 г. 108 кг, что, однако, существенно выше среднего показателя по России (96 кг в 2013 г.). Следовательно, с точ-

ки зрения приближения к рациональным нормам потребления, оптимальным является дальнейшее снижение потребления хлеба на душу населения.

Кроме выраженной тенденции к снижению производства и потребления хлеба, т.е. уменьшению емкости рынка, на развитие хлебопекарной промышленности Чувашской Республики оказывают влияние и другие факторы, в большинстве своем отрицательно влияющие на состояние отрасли.

Хлеб является социально значимым продуктом, поэтому многие годы це-

ны на хлеб регламентировались государством. Цены на хлеб отстают от роста цен на муку, энергоресурсы и другие ресурсы, поэтому чистая маржа хлебопекарных предприятий снизилась с 10-15% в 2011 г. до 5-7% в 2013 г. Как отмечают эксперты, в настоящее время маржа по массовым и социальным сортам хлеба колеблется в среднем от минусовой до 3% максимально.

В связи с ускорением инфляции в конце 2014 г. цены на хлеб в среднем по России выросли от 5 до 10% (в Чувашской Республике на 5,6%), рост продолжился в начале 2015 г. По предварительным оценкам рост цен на хлебобулочные изделия за первое полугодие 2015 г. в Чувашской Республике составил 10,2%.

В 2013 г. на долю крупных предприятий хлебопекарной промышленности Чувашской Республики приходилось примерно 57% всего производства хлеба и хлебобулочных изделий, еще 21% – это выпуск хлебопекарных предприятий Чувашпотребсоюза, остальная часть – индивидуальные предприниматели, малые предприятия (доля которых в общей численности предприятий отрасли достигает 95%), собственное хлебопекарное производство торговых сетей. В связи с усилением конкуренции крупным производителям хлебопекарной промышленности стало сложнее удерживать свои позиции на рынке.

В настоящее время на предприятиях хлебопекарной промышленности производственные мощности используются в среднем всего на 40%. Высоким остается уровень износа основных фондов – 48%, в т.ч. машин и оборудования – 57%. Ослабление рубля (особенно в последние месяцы 2014 г. и в 2015 г.), хронический недостаток финансовых средств, низкая рентабельность деятельности и как следствие отсутствие собственных средств не позволяют предприятиям осуществлять системные вложения в обновление производственной базы. На уровне отрасли инвестиции в основной капитал за 2012-2013 гг. сократились более чем на 15%. Низкой остается инновационная активность пред-

приятий.

К этому прибавляется проблемы неэффективного управления: отсутствие у большинства хлебозаводов стратегии развития, преимущественно ориентация на местный рынок и слабый маркетинг, недостаточное владение высшим менеджментом организаций современными методами управления производством и т.п.

Указанные проблемы создают угрозы для экономической безопасности предприятий отрасли (рисунок 1). На рисунке с левой стороны указаны факторы, оказывающие негативное влияние на деятельность предприятий хлебопекарной промышленности, и соответствующие им предупреждающие действия со стороны менеджмента, с правой – возможные последствия (при отсутствии мер реагирования на отрицательные факторы) и корректирующие действия.

Вместе с тем рассмотренные тенденции оказывают не только негативное влияние на деятельность предприятий хлебопекарной промышленности и являются источниками рисков, но и предоставляют новые возможности для развития, а именно:

- внедрение технических и технологических инноваций. В настоящее время принято ряд документов федерального, регионального и отраслевого уровня, которые ориентируют отрасль на модернизацию производственной и технологической базы. В качестве приоритетов для финансирования в рамках государственных программ определены: приобретение оборудования для выпуска функциональных и лечебных хлебобулочных изделий длительного срока хранения, замороженных полуфабрикатов, обновление основного и вспомогательного оборудования (в части полного физического или высокого морального износа, а также с целью снижения энергопотребления), включая строительство новых производственных корпусов, создание логистической инфраструктуры хлебопекарной промышленности, а также внедрение автоматизированных технологических комплексов;

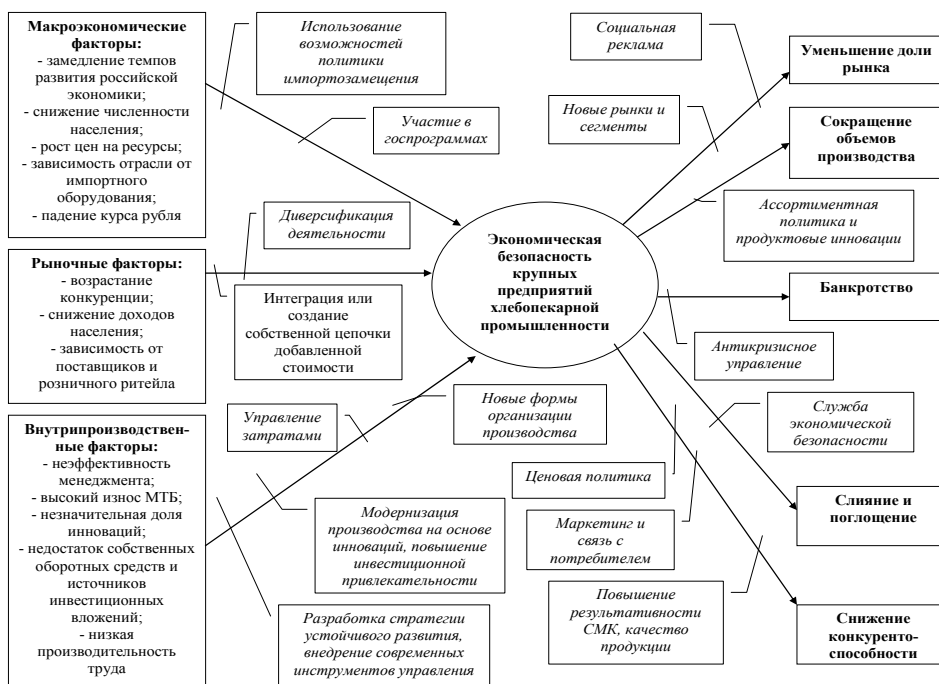


Рисунок 1 – Комплекс мер реагирования крупных предприятий хлебопекарной промышленности на экономические угрозы

- диверсификация деятельности, выход на новые рынки и сегменты. Перспективным для предприятий отрасли является рынок хлебной продукции, обогащенной микронутриентами, а также продукции функционального и специального назначения. В частности, в Постановлении Главного государственного санитарного врача РФ от 14.06.2013 г. № 31 указано, что только 6,4% предприятий хлебопекарной промышленности осуществляют выпуск обогащенных пищевых продуктов. По данному показателю Чувашская Республика попадает в число регионов с наименьшей долей предприятий, выпускающих обогащенные хлебобулочные изделия. В то же время по выпуску продукции функционального и специализированного назначения регион входит в группу лидеров.

Новым в деятельности предприятий хлебопекарной промышленности может стать выход через контрактную систему на сегмент государственных и муниципальных заказчиков для обеспечения ме-

дицинских, образовательных и иных социальных учреждений, а также силовых структур.

Кроме того ориентация предприятий хлебопекарной промышленности на концепцию здорового образа жизни дает широкие возможности для внедрения продуктовых инноваций и повышает имидж организаций как социально ответственного бизнеса;

- развитие интеграционных связей и формирование новых форм партнерства. Рассмотренные в статье проблемы, с которыми столкнулись крупные игроки хлебопекарной промышленности, указывают на необходимость выработки системного подхода к решению отраслевых задач. Потребности предприятий в новых стратегиях, методах управления и производства, технологиях, оборудовании, квалифицированных кадрах могут стать источниками для развития прикладной науки, отраслевого машиностроения, совершенствования системы подготовки кадров, формирования новых форм некоммерческого парт-

нерства и новых моделей бизне- | са.

Литература

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации: указ Президента РФ от 30.01.2010 № 120 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 17.04.2012 г. № 559-р [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Об утверждении отраслевой целевой программы «Развитие хлебопекарной промышленности Российской Федерации на 2014-2016 годы»: приказ Минсельхоза России от 19.03.2014 г. № 83 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания: приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 02.08.2010 № 593н [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. О мерах по профилактике заболеваний, обусловленных дефицитом микронутриентов, развитию производства пищевых продуктов функционального и специализированного назначения: постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 14.06.2013 г. № 31 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru>.
6. Концепция обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения путем развития функционального и специализированного хлебопечения Российской Федерации до 2020 года (Хлеб – это здоровье): утв. постановлением Главного государственного санитарного врача РФ от 14.06.2013 г. № 31 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru>.
7. Статистический ежегодник Чувашской Республики. 2014: Стат. сб. / Чувашстат. – Чебоксары. – 2014. – 479 с.
8. Суглобов, А. Е., Хмелев, С. А., Боярская, И. В. Развитие современных моделей обеспечения экономической безопасности предприятия на основе комплексной учетно-информационной системы / А. Е. Суглобов, С. А. Хмелев, И. В. Боярская // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. – 2014. – № 2. – С. 13-17.
9. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат. сб./ Росстат. – М., 2014. – 693 с.
10. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
11. Экономическая безопасность предприятия: Учебное пособие / А. Е. Суглобов, С. А. Хмелев, Е. А. Орлова // М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2013. – 271 с.

УДК 330.3

Формирование механизма устойчивого развития промышленного сектора региона с учетом контроля качества

М.А. Меньшикова, д.э.н., зав. кафедрой экономики,
И.В. Христофорова, д.э.н., профессор кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область,
А.А. Левицкая, преподаватель кафедры социальной философии, религиоведения и теологии,
ФГБОУ «Российский государственный социальный университет», г. Москва

В статье рассмотрен механизм формирования устойчивого развития регионального промышленного сектора, предусматривающий использование современной эффективной системы качества на примере мебельного производства московского региона. Изложены основные перспективные направления развития мебельного производства. Определена необходимость использования эффективной системы качества материальных ресурсов и технологических процессов, препятствующих появлению бракованной мебельной продукции. Рекомендована система контроля качества, которая включает: входной контроль, операционный, окончательный и регистрацию результатов контроля и испытаний. Сформированы элементы организационной системы управления качеством в региональном промышленном производстве.

Экономическая устойчивость, контроль качества, региональный сектор экономики, управление качеством, контроллинг.

Formation of the mechanism of a sustainable development of industrial sector of the region taking into account quality control

M.A. Menshikova, Head of the department of economy, Dr. econ.sci.,
I.V. Khristoforova, PhD, professor, department of economics,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region,
A.A. Levitskaya, teacher of department of social philosophy, religious studies and theology,
Federal public budgetary educational institution «Russian State Social University», Moscow

In article the mechanism of formation of a sustainable development of regional industrial sector providing use of the modern effective quality system on the example of furniture production of the Moscow region is considered. The main perspective directions of development of furniture production are stated. Need of use of the effective quality system of the material resources and technological processes interfering emergence of the rejected furniture production is defined. The quality monitoring system which includes is recommended: entrance control, operational, final and registration of results of control and tests. Elements of an organizational control system of quality in regional industrial production are created.

Economic stability, quality control, regional sector of economy, quality management, controlling.

В современных условиях устойчивость промышленного предприятия довольно часто связывают с устойчивостью его финансового состояния и вероятностью банкротства. Но данный подход к определению уровня экономической устойчивости является весьма ограниченным. По сути, финансовая составляющая отражает лишь конечные результаты деятельности предприятия. В этом случае не указываются причины и условия, которые привели к полученным результатам, не отражены ресурсы, т.е. объективные возможности предприятия, не учитывается

экономический потенциал предприятия – основа его экономической устойчивости. Следовательно, нельзя принимать эффективные управленческие решения, основываясь только на анализе финансовой составляющей экономики промышленного предприятия, которая является её важной частью. Экономическая устойчивость является более широким понятием, чем финансовая устойчивость, это комплексная характеристика, так как она отражает влияние разных внешних и внутренних факторов на отдельные элементы и экономику предприятия в целом.

Экономическая устойчивость свидетельствует о способности предприятия сохранять свою целостность при различных внешних и внутренних воздействиях, а также эффективно развиваться. Показатель степени экономической устойчивости промышленного предприятия должен характеризовать его определенное состояние и отражать характер и возможности его дальнейшего развития.

В соответствии с принципами устойчивого развития промышленного предприятия можно выделить несколько аспектов, которые влияют на его обеспечение:

1. Социальный аспект устойчивого развития предприятия.

2. Экологическая составляющая устойчивого развития предприятия.

3. Экономическая составляющая устойчивого развития предприятия.

В составе факторов устойчивого развития можно выделить: естественные, труд, капитал, инновации и менеджмент, информация, экология. Перечисленным факторам соответствуют определенные экономические показатели и пути обеспечения выбранной цели (табл. 1).

Таблица 1 – Классификация факторов устойчивого развития и их показатели

Факторы устойчивого развития	Показатели эффективности развития по соответствующему фактору	Пути обеспечения эффективного развития по соответствующему фактору
Естественные	Ресурсоемкость продукции	Программы повышения ресурсоэффективности
Труд	Производительность труда	Повышение уровня образования, здравоохранения, организации труда
Капитал	Капиталоотдача	Совершенствование организации производства
Инновации и менеджмент	Эффективность производства	Развитие научных исследований, внедрение инноваций в произв.
Информация	Скорость внедрения инноваций на основе информационных систем	Совершенствование информационных систем предприятия, развитие коммуникаций
Экология	Динамика загрязнения окружающей среды	Внедрение программ ресурсосбережения, ограниченного негативного влияния на окружающую среду

Эффективность деятельности организации как целостной системы определяется двумя сферами. Внешняя среда является источником факторов производства и информации, характеристики внутренней среды определяют способность преобразования этих ресурсов в продукцию.

В настоящее время увеличение неопределенности условий существования промышленных предприятий делают актуальным совершенствование планирования и контроля. Своевременность выявления изменений условий деятельности дает возможность сформировать и реализовать мероприятия по смягчению отрицательных последствий или по вовлечению открывающихся возможностей для предприятия. Контроль позволяет оперативно разработать и реализовать на практике мероприятия, направленные на оптимальное функ-

ционирование промышленного предприятия, повышение эффективности его работы.

Формирование механизма управления экономической устойчивостью учетом совершенствования механизма контроля предлагается рассмотреть на примере мебельного производства. В современных условиях в составе лесопромышленного комплекса России более шести тысяч мебельных предприятий, которые изготавливают различные виды мебели [1,2]. Несмотря на трудности кризисного периода, постепенно наращивают объемы производства известные производители и появляются новые компании.

Около 15-20 мебельных предприятий можно назвать действительно крупными, их объем производства за год превышает 1 миллиард рублей [3]. Порядка

500 предприятий относятся к среднему бизнесу с объемом производства до 700 миллионов рублей. Остальные компании – это частное и мелкое производство, выпускаемый ими объем продукции невелик, но вместе их доля на рынке достаточно значима.

Большинство мебельных предприятий расположены в Центральном федеральном округе, а именно в Москве и Московской области. Прирост данного сектора рынка за три докризисных года составил около 150% [2,3].

На долю крупных производителей мебельного сектора приходится порядка 50% всей производимой продукции отрасли. К таким производителям можно отнести: ОАО «МК Шатура», ПК «Дятьково», холдинг «Фабрика мебели 8-е марта» и другие.

В современных условиях существует ряд проблем, которые характерны для мебельного рынка России и от решения которых зависит устойчивое развитие отрасли. Экономическая устойчивость предполагает способность промышленной системы сохранять свою целостность при различных внешних и внутренних воздействиях, а также эффективно развиваться. Самой сложной проблемой в условиях импортозамещения становятся дорогие импортные комплектующие и фурнитура, большинство из которых поставляется в Россию из других стран. За последние годы на рынке появилось множество отечественных производителей фурнитуры и комплектующих, качество выпускаемой ими продукции пока не удовлетворяет спрос большинства потребителей на рынке.

Более 40% мебельных компаний имеют собственную производственную базу, однако их техническое оснащение остается пока на недостаточном уровне. Физический и моральный износ оборудования составляет на многих предприятиях отрасли около 60-90% [3].

В период с 2014 - 2017 гг., по оценкам аналитиков, наблюдается постепенное увеличение объема рынка мебели как в натуральном, так и в стоимостном

выражениях.

В целом, перспективы дальнейшего развития мебельного производства России связаны со следующими факторами [1]:

- развитие отечественного производства фурнитуры и комплектующих;
- производство инновационной мебели и внедрение на рынок кардинально новых продуктов;
- разработка стратегии проникновения на рынки других стран;
- регулирование таможенной политики государства;
- социально – экономическое развитие (увеличение доходов населения и темпы жилищного строительства).

Дальнейшее развитие напрямую зависит от того, смогут ли участники мебельного рынка решить эти проблемы.

Один из факторов устойчивого развития мебельного бизнеса является внедрение эффективной системы контроля качества продукции, комплектующих, систем управления.

Экономический анализ деятельности лесопромышленного предприятия и в частности анализ затрат на производство мебельной продукции свидетельствует, что наибольший удельный вес в себестоимости продукции занимают затраты на сырье и материалы [4, с. 53-57, 6], причем в последние годы доля этих затрат увеличилась. Причинами такого роста является увеличение норм расхода, которое в свою очередь вызвано недостаточным качеством используемых материалов. Снижение затрат на производство продукции и повышение эффективности производства напрямую зависит от внедрения эффективной, действенной системы контроля качества [5, с.117-120].

Система контроля качества – совокупность организационной структуры, распределения ответственности, процессов, процедур и ресурсов, и их взаимодействие [7,8]. Управление качеством производимой мебели заключается в действиях, осуществляемых при изготовлении про-

дукции для обеспечения и поддержания необходимого уровня ее качества.

Для того чтобы избежать поступления сырья несоответствующего качества на мебельных предприятиях необходимо использовать эффективный входной контроль качества материальных ресурсов [9, с.31-33]. В практических условиях довольно часто используется формальная приемка деталей без соответствующего документального оформления вместо эффективного операционного и приемосдаточного контроля.

На финансовое состояние предприятия негативное влияние оказывает появление брака в процессе производства, которое может быть вызвано не только недостаточным качеством поступающего сырья, но также и низкой квалификацией работников производства. Экспертами установлены следующие наиболее распространенные дефекты:

- отсутствие защитного покрытия на внутренней поверхности раздвижных дверей;
- нарушение единства в облицовочном материале;
- сколы на поверхности, в частности на линии пересечения пласта и кромки;
- вмятины на поверхности пластин, царпины;
- четко заметные подтеки склеивающего материала;
- неплотные соединения элементов ящиков;
- смещение отверстий под установку фурнитуры и многое другое.

Установленные недостатки непосредственно связаны с нарушением технологии производства и требований действующих стандартов. При этом в торговую сеть поступает мебельная продукция с случайными дефектами.

Брак может возникнуть не только в процессе производства, но и в процессе доставки и установки мебели. К таким дефектам можно отнести: царпины на поверхности мебельных изделий, перекося дверей, вмятины от применения инстру-

мента, смещение сопрягаемых деталей и другие.

На мебельных предприятиях московского региона рекомендуется ввести следующую систему контроля качества производства:

- входной контроль;
- операционный контроль;
- окончательный контроль;
- регистрация результатов контроля и испытаний.

Систему управления качеством рекомендуется рассматривать как совокупность систематизированных элементов организационно-технической и производственной деятельности мебельных предприятий, от которых зависит качество производимой продукции. Необходимыми составляющими такой системы являются: организационная структура предприятия; права и обязанности, ответственность и полномочия персонала; контроль, оценка качества производимой продукции, процессы взаимодействия подразделений предприятия между собой, ресурсы, выделяемые для обеспечения качества, материально-техническое обеспечение, подготовка персонала, методы управления качеством.

Организационной основой системы является создание службы качества [10], осуществляющей формирование Политики мебельного предприятия в области качества и координацию деятельности всех подразделений, служб с целью успешной реализации этой политики.

Для оценки эффективности создания службы контроля (или отдела технического контроля качества продукции) необходимо оценить размер затрат, которые будет иметь предприятие, и сопоставить их с текущими финансовыми потерями от выпуска некачественной мебели.

В современных условиях контрольные операции как часть управленческого цикла, включают, в первую очередь, проверку соответствия фактических и нормативных показателей.

Служба контроля качества должна участвовать в организационной деятельности мебельного предприятия, обеспечивать

информацией анализ, выполнять оценку, разрабатывать предложения.

Инновационная модель контроля качества предполагает разработку организационной структуры, распределения ответственности, процессов, процедур и ресурсов, и их взаимодействие. Управление качеством производимой мебели заключается в действиях, осуществляемых при изготовлении продукции для обеспечения и поддержания необходимого уровня ее качества. Повышение эффективности и конкурентоспособности отрасли требует использования системного управления качеством с учетом отраслевых особенностей.

Комплексной системой, которая обеспечивает эффективное управление промышленным, в том числе и отраслевым предприятием и направлена на координацию взаимодействия систем менеджмента и контроля является контроллинг, предоставляющий информационно-аналитическую поддержку процессов принятия решений.

Современный контроллинг включает в себя управление рисками, обширную систему информационного снабжения предприятия, систему оповещения путём управления системой ключевых показателей, управление системой реализации стратегического, тактического и оперативного планирования и систему менеджмента качества.

Контроллинг объединяет функции управления и координирует их при этом он не подменяет собой управление предприятием, а переводит его на новый качественный уровень.

Особенность контроллинга как типа управления наиболее ярко проявляется в его принципах и функциях.

При проведении контроля контроллинг выполняет определенные контрольные функции, при этом контроль претерпевает существенные изменения.

Предварительный контроль:

- контроль целей (правильно ли поставлены цели, корректно ли построено дерево целей предприятия, не противоречат ли разные цели друг другу, насколько адекватно количественные критерии отражают качественные цели предприятия);

- контроль прогнозов (насколько они реалистичны, обоснованы, информативны, как они помогают предприятию решать стоящие задачи);

- контроль разрыва между целевым и прогнозируемым значениями (насколько прогноз развития событий не соответствует целям);

- контроль ограничений (какие внешние или внутренние условия мешают предприятию достичь поставленных целей, какие тенденции существуют в развитии этих условий);

- контроль планов (насколько различные планы предприятия оптимальны с точки зрения достижения его целей, не противоречат ли различные планы друг другу и т.д.);

- бюджетный контроль (контроль над затратами подразделений предприятия путем разработки бюджетов).

Текущий контроль:

- контроль и мониторинг внешней среды предприятия с целью выявления «слабых сигналов»;

- мониторинг внутренней среды с целью раннего обнаружения проблем.

Заключительный контроль:

- контроль выполнения планов (расчет отклонений фактических значений от плановых, анализ причин этих отклонений).

Таким образом, система контроллинга, в которой акценты смещаются с простого фиксирования прошлых фактов в сторону перспективного, опережающего контроля, а также оперативного отслеживания текущих событий; позволяет обеспечить устойчивое развитие промышленного предприятия.

Литература

1. Стратегия развития лесного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года. Национальное лесное агентство. Протокол заседания Совета по развитию лесопромышленного комплекса при Правительстве РФ, г. Сыктывкар от 20.01.2008. – №1.

2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.rosleshoz.gov.ru – Официальный сайт Федерального агентства лесного хозяйства.
3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.minpromtorg.gov.ru – Официальный сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.
4. Меньшикова, М. А., Тумбинская, Н. Ю. Совершенствование комплексной оценки экономической эффективности проектов бизнес-развития мебельных предприятий / М. А. Меньшикова, Н. Ю. Тумбинская // Микроэкономика. – №3 (11). – 2012. – с 53-57.
5. Левицкий, А. В. Оперативное управление и контроль ресурсосбережения на лесопромышленных предприятиях / А. В. Левицкий // Вестник Московского государственного университета леса. – Лесной вестник. – ISSN 1727-3749. – 2011. – № 1 (77). – С. 117-120.
6. Меньшикова, М. А. Управление затратами на предприятиях лесного сектора: Монография // М.: МГУЛ. – 2004. – 204 с.
7. Невешкина, Е. В. Управление затратами и ценообразованием: применение в условиях кризиса. Практическое пособие / Е. В. Невешкина, С. В. Савонина, О. В. Фадеева, 2 –е изд. стер. // М.: Изд. Омега-Л. – 2011. – 134 с.
8. Шигаев, А. И. Контроллинг стратегии развития предприятия: учеб. Пособие / А. И. Шигаев // М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2008. – 351 с.
9. Левицкий, А. В. Совершенствование контрольных инструментов управления в лесной промышленности / А.В. Левицкий // В сб. статей Международной научно-практической конференции «Современные модели социально-экономических и инновационных трансформаций предприятий, отраслей, комплексов» // Пенза. – 2013. – с.31-33.
10. Черных, И. Н. Организация учета затрат по центрам ответственности: учебное пособие / И. Н. Черных, З. Ч. Хамидуллина // М.: КНОРУС. – 2010. – 160 с.

УДК 332.1

**Диагностика и проблемы обеспечения
устойчивого инновационного развития региона**

С.У. Нуралиев, д.э.н., профессор,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область,
Т.В. Погодина, д.э.н., профессор ФГОБУ ВО «Финансовый университет»,
М.А. Коледа, соискатель Чебоксарского кооперативного института (филиала)
АНО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации», г. Чебоксары

В статье проведен анализ современного инновационного развития регионов России на примере Приволжского федерального округа. Анализ основан на поиске и выявлении факторов, обеспечивающих устойчивое инновационное развитие региональной социально-экономической системы. Выявлены проблемы и перспективы инновационного развития регионов России.

Устойчивое инновационное развитие, региональная социально-экономическая система, факторы развития.

Diagnosis and challenges of sustainable innovative development of the region

S.U. Nuraliev, doctor of economic Sciences, Professor,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region,
T.V. Pogodina, doctor of economic Sciences, Professor of department «Financial University»,
M.A. Koleda, applicant Cheboksary cooperative Institute (branch),
ANO IN CA of the Russian Federation «Russian University of cooperation», Cheboksary

In the article the analysis of modern innovative development of regions of Russia on the example of the Volga Federal district. The analysis is based on finding and identifying the factors that ensure sustainable innovative development of regional socio-economic system. Identified problems and prospects of innovative development of Russian regions.

Sustainable innovative development, regional socio-economic system, factors of development.

Стратегической целью хозяйствования любой экономической системы является обеспечение устойчивого развития. Различные аспекты и проблемы устойчивого развития экономических систем исследуются достаточно. В то же время проблемы взаимосвязи устойчивого развития и совершенствования конкурентных отношений на инновационной основе в экономической литературе разработаны и рассмотрены не в полной мере. Особое внимание им уделяется только в периоды наступления экономических и финансовых кризисов, что недостаточно отражает научные и практические потребности.

В наше время концепция устойчивого развития явилась логическим итогом научного и социально-экономического развития, бурно начинавшегося в 1970-е гг., когда вопросам ограниченности природных ресурсов, а также загрязнения

природной среды, которая является основой жизни, экономической и любой деятельности человека, было посвящено большое количество научных работ. Понятие «устойчивое развитие» имеет различные толкования. Началом послужила выдвинутая в 1970-х гг. американскими учеными во главе с Д. Форрестером, Д. Медоузом и др. теория «пределов роста», предполагающая, что при сохранении существующих тенденций роста мирового населения, возрастания послевоенного промышленного производства и, как следствие, экспоненциального увеличения загрязнения окружающей среды и истощения природного потенциала планеты наступит так называемая «глобальная катастрофа».

Определяющую роль в первичном становлении концепции устойчивого развития сыграла состоявшаяся в июне 1972

г. в Стокгольме (Швеция). Конференция ООН по окружающей среде, решения которой стали историческими для всего человечества. Тогда впервые было заявлено о включении в программы действий на правительственном уровне мер по решению проблем деградации окружающей природной среды и обеспечения устойчивого развития, которое, с одной стороны, обеспечивает удовлетворение потребности настоящего времени, но с другой стороны, не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности.

Сам термин «устойчивое развитие» («sustainable development») получил широкое распространение с 1987г., когда был опубликован доклад Всемирной комиссии ООН по окружающей среде и развитию «Наше общее будущее», известный как доклад Г. Х. Брундтланд. Если к 1989 г. насчитывалось более 30 определений устойчивого развития, то сегодня их число достигает сотни. Определения отличаются друг от друга акцентом на определенных проблемах, таких как: сохранение биоразнообразия, несущую способность окружающей природной среды, сохранение природных ресурсов, равновесие между экономической деятельностью и состоянием окружающей среды, устойчивый рост экономики, справедливые отношения между поколениями, межрегиональную справедливость, качество жизни, социальные и культурные ценности. Например, А.С.Булатов считает, что «экономическое развитие – это многоплановый процесс, охватывающий экономический рост, структурные сдвиги в экономике, совершенствование условий и качества жизни населения» [5].

Российский ученый В. И. Лукьянов дал следующее определение категории «устойчивое экономическое развитие». «Под устойчивым экономическим развитием понимается процесс качественного изменения организации, при котором сохраняется общее равновесие ее экономического потенциала при воздействии внешних и внутренних факторов, имеет место стабильный экономический прирост,

инновационное развитие, эффективное использование имущественных, трудовых и финансовых ресурсов, удовлетворяются потребности людей в настоящем времени и не ставятся под угрозу эти тенденции в будущем» [1].

Считаем, что данное определение достаточно длинное и не учтено действие циклического характера развития социально-экономической системы и развитие конкурентных отношений.

Рожкова А. Ю. в диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук на тему «Стимулирование устойчивого развития региональных социально-экономических систем определяет устойчивое развитие как *процесс количественного и качественного прироста основных показателей социально-экономической системы при сохранении ее равновесия в условиях циклического развития экономики под воздействием внутренних и внешних факторов и эффективном использовании всех экономических ресурсов производства, обеспечивающее удовлетворение текущих и будущих потребностей населения, что, в конечном счете, ведет к повышению конкурентоспособности социально-экономической системы в целом*» [4].

Во многих случаях имеет место однозначное толкование понятий «устойчивое развитие» и «экономический рост», т.е. оба они трактуются как увеличение объемов и качества производимых товаров и услуг при полном использовании имеющихся экономических ресурсов. В то же время понятие «устойчивое развитие» гораздо шире категории «экономический рост». Одной из форм устойчивого развития выступает устойчиво инновационное развитие, характеризующееся переходом социально-экономической системы на более качественно высокий уровень производства и потребления.

В современных условиях перехода на технологический уровень развития все более актуальной становится задача обеспечения устойчивого инновационного развития экономических систем [2].

В широком смысле слова «устой-

чивое инновационное развитие» понимается способность экономической системы динамично развиваться, обеспечивать более высокий технологический уровень производства и потребления, расширенное воспроизводство на инновационной основе в условиях действия различных (внутренних и внешних) факторов, как благоприятно, так и неблагоприятно воздействующих на данную экономическую систему [3].

Одним из необходимых условий устойчивого инновационного развития является наличие равновесия в экономических системах. Кроме того, равновесие может быть устойчивым или неустойчивым. Равновесие является устойчивым, если экономическая система, выведенная из состояния равновесия под воздействием внешних факторов, может сама вернуться в состояние равновесия только за счет воздействия внутренних факторов

Если же для возвращения экономической системы в состояние равновесия требуется воздействие внешних факторов, то в таком случае равновесие является неустойчивым.

Таким образом, экономическая ка-

тегория «устойчивое инновационное развитие» имеет сложное и неоднозначное толкование. Устойчивое инновационное развитие возможно при наличии и взаимодействии предпосылок к этому процессу, что обеспечивает, в конечном счете, динамичное развитие не только отдельных предприятий, но и регионов, стран и мировой экономики в целом. Для инновационного развития характерно наличие стабильного экономического прироста, технологическое развитие, эффективное использование всех экономических ресурсов, удовлетворение настоящих и перспективных потребностей населения, направленные на обеспечение конкурентоспособности социально-экономической системы.

Для оценки потенциала регионов по обеспечению устойчивого инновационного развития нами разработана система показателей, отражающая обеспеченность и эффективность производственных фондов, трудовых, финансовых, инновационных и информационных ресурсов, технологий, инвестиций (табл. 1).

Таблица 1 – Система показателей диагностики инновационного развития региона

Факторы	Группа показателей	Показатели
Экономические факторы	Состояния ресурсов	Коэффициент годности основных фондов
	Движения ресурсов	Коэффициент обновления основных фондов
	Эффективности использования ресурсов	Фондоотдача
	Финансовая динамика	Индекс сальдированного финансового результата
	Финансовая структура	Удельный вес прибыльных организаций Доля своевременно уплаченной кредиторской задолженности Доля своевременно уплаченной дебиторской задолженности
Социально-трудоуовые факторы	Состояния рынка труда	Уровень экономической активности населения
	Напряженность на рынке труда	Уровень занятости населения
		Уровень безработицы
	Эффективность труда	ВРП на душу населения
Инвестиционные факторы	Внутренние инвестиции	Инвестиции в основной капитал на душу населения
		Индекс физического объема инвестиций в основной капитал
		Коэффициент долгосрочного инвестирования

	Иностранные инвестиции	Индекс поступлений иностранных инвестиций
Инновационные факторы	Инновационные ресурсы	Коэффициент инновационной активности организаций
		Коэффициент затрат на технологические инновации
		Коэффициент инновационной продукции
		Коэффициент соотношения выданных патентов к поданным патентным заявкам
	Передовые производственные технологии	Индекс использования передовых производственных технологий
		Коэффициент соотношения созданных и использованных передовых производственных технологий
		Индекс числа соглашений по экспорту технологий с зарубежными странами
		Коэффициент поступления средств от экспорта технологий с зарубежными странами
		Коэффициент соотношения поступивших и выплаченных средств от торговли технологиями с зарубежными странами
Организационно-правовые факторы	Информационные технологии	Доля организаций, использующих информационные и коммуникационные технологии
		Число персональных компьютеров на 1 работника

Таким образом, в системе показателей диагностики социально-экономического развития регионов по созданию мы выделили 27 относительных показателей, которые мы в дальнейшем использовали для оценки факторов, влияющих на инновационное развитие региона на примере Приволжского федерального округа (ПФО) и Чувашской Республики (ЧР).

Для интегральной оценки воздей-

ствия различных групп факторов была использована интегральная оценка (R_i):

$$R_i = \sum X_i / X_{\max} \quad (1)$$

где X_i – фактическое значение показателя в группе,

X_{\max} – максимальное значение показателя по всем регионам России.

Проанализируем социально-экономическое развитие ПФО и Чувашской Республики за 2000-2014 гг. (табл. 2).

Таблица 2 – Анализ экономических факторов на инновационное развитие Приволжского федерального округа и Чувашской Республики за 2000-2014 гг.

Показатели	Округа	2000 г.	В среднем за 2005-2009 гг.	В среднем за 2010-2014 гг.	Отклонение 2014/2010 гг. от 2009/2005 гг.
Основные фонды					
Коэффициент годности основных фондов, %	РФ	56,5	56,0	54,7	-1,3
	ПФО	53,4	50,4	47,7	-2,7
	ЧР	57,6	46,6	43,1	-3,5
Индекс стоимости основных фондов, %	РФ	108,8	121,0	113,0	-9,0
	ПФО	110,0	117,0	109,6	-7,4
	ЧР	112,8	120,7	113,9	-6,8
Фондоотдача, руб. /тыс. руб.	РФ	330	455	405	-50
	ПФО	290	440	388	-52
	ЧР	350	384	314	-70

Доля прибыльных организаций, %	РФ	60,2	69,4	69,8	0,4
	ПФО	58,4	70,5	71,6	1,1
	ЧР	58,2	68,3	69,9	1,6
Финансовые ресурсы					
Доля своевременно уплаченной кредиторской задолженности, %	РФ	55,3	89,8	94,3	4,5
	ПФО	48,6	87,6	93,9	6,3
	ЧР	55,2	87,4	93,7	6,3
Доля своевременно погашенной дебиторской задолженности, %	РФ	62,6	89,4	94,4	5,0
	ПФО	59,4	88,2	91,2	3,0
	УФО	59,1	75,1	91,7	16,6
Интегральная оценка воздействия экономических факторов	РФ	2,66	2,60	2,60	0,00
	ПФО	2,52	2,46	2,44	-0,02
	ЧР	2,75	2,34	2,25	-0,09

Таким образом, в России в 2010-2014 гг. произошло ухудшение материально-технической базы вследствие:

- снижения коэффициента годности основных фондов;
- уменьшения фондоотдачи, рассчитанной по показателю ВРП;
- замедления индексов стоимости основных фондов.

В то же время, имеются положительная динамика по таким показателям, как доля прибыльных организаций, доля

своевременно уплаченной кредиторской задолженности, доля своевременно погашенной дебиторской задолженности. В целом, целесообразно усилить положительное воздействие экономических факторов на инновационное развитие регионов России посредством укрепления их материально-технической базы [6, 7, 8].

На социально-экономическое, в том числе инновационное развитие регионов большое влияние оказывает их инвестиционная активность (табл. 3).

Таблица 3 – Анализ инвестиционных факторов на инновационное развитие Приволжского федерального округа и Чувашской Республики за 2000-2014 гг.

Показатели	Регионы	2000 г.	В среднем за 2005-2009 гг.	В среднем за 2010-2014 гг.	Отклонение 2014/ 2010 гг. от 2009/2005 гг.
Инвестиции в основной капитал на душу населения, тыс. руб.	РФ	7,9	41,7	71,3	29,6
	ПФО	6,5	33,2	53,5	20,3
	ЧР	5,8	36,0	48,1	54,9
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал, %	РФ	117,4	115,3	101,8	-13,5
	ПФО	125,0	115,9	102,5	-13,5
	ЧР	115,4	111,8	104,5	-7,4
Индекс инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала, %	РФ	178,5	129,8	110,4	-19,4
	ПФО	156,1	135,8	115,0	-20,8
	ЧР	190,8	125,3	110,3	-15,0
Интегральная оценка воздействия инвестиционных факторов	РФ	1,90	2,25	2,31	0,06
	ПФО	1,81	2,33	2,23	-0,10
	ЧР	1,72	2,12	2,11	-0,01

Таким образом, инвестиции на душу населения в России и Приволжском федеральном округе имеют положительную тенденцию. Что касается индекса инвестиций в основной капитал, то здесь ситуация обратная. Индексы физического объема инвестиций в основной капитал снизились в 2010-2014 гг. по сравнению с 2005-2009 гг. Аналогичная ситуация ха-

рактерна и для индекса инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала. В целом, значительное снижение инвестиционного потенциала произошло в Приволжском федеральном округе.

В целом, как и экономические факторы, инвестиционные факторы в большей степени оказывают отрицатель-

ное влияние на инновационное развитие Приволжского федерального округа и Чувашской Республики.

Проанализируем влияние социально-трудовых факторов на инновационное развитие регионов (табл. 4).

Таблица 4 – Анализ влияния социально-трудовых факторов на инновационное развитие Приволжского федерального округа и Чувашской Республики за 2000-2014 гг.

Показатели	Регионы	2000 г.	В среднем за 2005-2009 гг.	В среднем за 2010-2014 гг.	Отклонение 2014/2010 гг. от 2009/2005 гг.
Уровень экономической активности населения, %	РФ	65,5	66,7	68,1	1,4
	ПФО	65,9	66,4	68,1	1,7
	ЧР	68,1	68,0	68,8	0,8
Уровень занятости, %	РФ	89,4	93,4	93,1	-0,3
	ПФО	90,2	94,0	93,1	-0,9
	ЧР	95,9	97,0	96,8	-0,2
ВРП на душу населения, тыс. руб.	РФ	39,5	179,1	268,2	89,1
	ПФО	32,8	131,9	195,3	63,4
	ЧР	18,9	90,8	184,0	93,2
Индекс среднегодовой численности занятых, %	РФ	100,6	100,6	99,8	-0,8
	ПФО	100,2	100,3	99,5	-0,8
	ЧР	101,4	99,3	99,6	0,3
Интегральная оценка воздействия социально-трудовых факторов	РФ	3,49	3,44	3,56	0,12
	ПФО	3,41	3,30	3,39	0,09
	ЧР	3,24	3,21	3,25	0,04

Следовательно, ВРП на душу населения имеет тенденцию к устойчивому росту в России и Приволжском федеральном округе. Уровень экономической активности населения также характеризуется положительной динамикой.

По влиянию социально-трудовых факторов на социально-экономическое и инновационное развитие регионов веду-

щие позиции в России занимает Приволжский федеральный округ, который демонстрирует устойчивую положительную динамику в целом по данной группе показателей в 2010-2014 гг.

Проанализируем влияние инновационно-технологических факторов на способность регионов к устойчивому инновационному развитию (табл. 5).

Таблица 5 – Анализ влияния инновационных и организационно-правовых факторов на инновационное развитие Приволжского федерального округа и Чувашской Республики за 2000-2014 гг.

Показатели	Округа	2000 г.	В среднем за 2005-2009 гг.	В среднем за 2010-2014 гг.	Отклонение 2014/2010 гг. от 2009/2005 гг.
Инновационная активность организаций, %	РФ	8,8	9,8	9,9	0,1
	ПФО	10,1	11,9	12,4	0,5
	ЧР	9,6	13,5	16,3	-0,3
Доля инновационных товаров, работ, услуг, %	РФ	4,4	4,8	5,9	1,1
	ПФО	6,2	9,7	10,9	1,2
	ЧР	3,3	6,6	12,3	5,7
Коэффициент соотношения созданных и использованных передовых производственных технологий, %	РФ	0,98	0,45	0,53	0,08
	ПФО	0,67	0,31	0,32	0,01
	ЧР	1,43	0,49	0,37	-0,12
Доля организаций, использующих информационные и коммуникационные технологии, %	РФ	84,6	91,7	93,9	2,2
	ПФО	81,5	91,4	94,9	3,5
	ЧР	83,0	94,7	96,0	1,3
Интегральная оценка воздействия инновационных и организационно-правовых факторов	РФ	2,87	2,77	2,73	-0,04
	ПФО	3,04	3,30	3,23	-0,07
	ЧР	2,92	2,76	3,29	0,53

По силе воздействия фактора инновационных технологий лидирующие позиции в России занимает Приволжский федеральный округ. Чувашская Республика превосходит средние показатели по Приволжскому федеральному округу и России. В то же время, по данной группе факторов имеются наибольшие возможности по мобилизации возможностей для обеспечения устойчивого инновационного

развития регионов России.

Объединив вышеперечисленные факторы, проведем интегральную оценку воздействия экономических, социально-трудовых, инвестиционных, инновационно-технологических и организационно-правовых факторов ($R_{инт}$) на инновационное развитие регионов (табл. 6) по формуле средней арифметической простой:

$$R_{инт} = \sum R_i / n \quad (2)$$

Таблица 6 – Интегральная оценка воздействия конкурентных факторов на инновационное развитие Приволжского федерального округа и Чувашской Республики за 2000-2014 гг.

Регионы	2000 г.	В среднем за 2005-2009 гг.	В среднем за 2010-2014 гг.	Отклонение 2010/2014 от 2005/2009
РФ	2,73	2,77	2,80	0,03
ПФО	2,70	2,85	2,82	-0,03
ЧР	2,66	2,61	2,73	0,12

Таким образом, в Российской Федерации интегральная оценка воздействия факторов на способность к устойчивому инновационному развитию возросла. В то же время, в Приволжском федеральном округе в 2010-2014 гг. она оказалась значительно ниже, чем в 2005-2009 гг., но выше, чем в среднем по Российской Федерации. В Чувашской Республике интегральная оценка воздействия конкурентных факторов на обеспечение устойчивого инновационного развития возросла в 2010-2014 гг., что является положительной динамикой и свидетельствует об укреплении инновационного потенциала региональной социально-экономической системы.

Конкретные мероприятия обеспечения устойчивого инновационного развития должны включать следующий набор:

- формирование каталога инновационных программ;
- внедрение практики соревнования между научно-исследовательскими институтами и вузами региона за лучшие показатели в области науки и инноваций;
- проведение региональных конкурсов на лучший инновационный продукт, инновационный процесс, наиболее прогрессивное организационно-экономическое управление;
- формирование каталога наиболее инновационно-активных предприятий региона;

- оказание содействия формированию негосударственных научно-исследовательских организаций и центров;
- сертификация продукции, внедрение современных методов и систем управления общественными финансами и использование ее в качестве действенного инструмента инновационного развития региона;

- освоение и закупка передовых технологий в области сельского хозяйства;

- переориентация структурной политики государства с оказания помощи неэффективным предприятиям на поддержку так называемых «новых» секторов (инновационных и информационных);

- включение параметров инновационного развития региона, отдельного сектора (например, промышленности) в оценке деятельности работников государственных органов;

- проведение ревизии, мониторинга и аудита республиканских программ по социально-экономическому развитию на предмет их соответствия инновационным целям развития региона;

- применение системы индикативного планирования по показателям инновационного развития (например доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной, доля затрат на исследования и разработки) на микро- (предприятие), мезо- (отрасли и комплексы) и макроуров-

нях;
- повышение качества и обоснованности прогнозов, кадровое укрепление службы прогнозирования и планирования в органах власти региона;
- разработка Кодекса корпоративного (с акцентом на инновационное) управления;
- разработка и развитие методов, инструментов и технологий стратегического планирования и управления на ре-

гиональном уровне.

- уточнение целей и корректировка направлений стратегического развития республики, мониторинг хода реализации стратегических инновационных мероприятий;

- использование методов, инструментов и технологий стратегического планирования и управления на региональном и местном уровнях и пр.

Литература

1. Лукьянов, В. И. Устойчивое экономическое развитие организаций потребительской кооперации: теория, методология, практика: Дисс. ... д-ра экон. наук // М. 2009. – 30 с.
2. Погодина, Т. В., Седаш, Т. Н. Оценка инвестиционной привлекательности и инновационной направленности базовых отраслей экономики России для определения потенциала их конкурентоспособности / Т. В. Погодина, Т. Н. Седаш // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 25 (376). – С. 16-22.
3. Погодина, Т. В., Становова, Н. Н. Понятие и элементы инновационного процесса / Т. В. Погодина, Н. Н. Становова // Научное обозрение. – 2014. – № 3. – С. 226-229.
4. Рожкова, А. Ю. Стимулирование устойчивого развития региональных социальнo-экономических систем. Автореф. Дисс. на соискание ученой степени д.э.н. по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» (региональная экономика / А. Ю. Рожков // Ростов-на-Дону. – 2014. – 30 с.
5. Экономика: Учебник. 3-е изд. перераб. и доп. / Под ред. д-ра экон. наук, проф. А. С. Булатова // М.: Юристъ. – 2000. – 350 с.
6. Sekerin, V. D., Avramenko, S. A., Veselovsky, M. Y., Aleksakhina, V. G. B2G Market: The Essence and Statistical Analysis // World Applied Sciences Journal. – 2014. – Vol. 31. – № 6. – P. 1104-1108.
7. 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.
8. Vilisov, V. Y., Khristoforova, I. V., Startsev, V. A. Tools to manage strategic efficiency of corporations / V. Y. Vilisov, I. V. Khristoforova, V. A. Startsev // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol. 28. 7. – P. 950-954.

УДК 330.322

Меры государственной поддержки стимулирования притока инвестиций в сельское хозяйство

В.М. Рожнов, к.э.н., ведущий научный сотрудник,
Научно-производственный центр ООО «Малахово», г. Тула

В статье рассматриваются предпосылки необходимости трансформации государственной поддержки инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве. Выделяются факторы, способствующие росту инвестиционной активности хозяйств в аграрной сфере с учетом требований Всемирной Торговой Организации.

Аграрная экономика, государственная поддержка, аграрный товаропроизводитель, инвестиции.

State support measures to stimulate the inflow of investment in agriculture

V.M. Roznov, Ph.D., Senior Research Fellow,
Research and Production Center LLC «Malakhovo», Tula

The article examines the preconditions necessary transformation of the state support of investment activity in agriculture. To identify the factors contributing to the growth of investment activity of farms in the agricultural area subject to the requirements of the World Trade Organization.

Agricultural, state support, agricultural producers, investments.

Вывод экономики сельского хозяйства из кризисного состояния и обеспечение импортозамещения требуют дальнейшего совершенствования программ развития отрасли и регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия как на федеральном, так и на региональном уровнях. В период 2008-2012 гг. на территории Московской области были приняты и реализованы нормативно-правовые акты регламентирующие государственное регулирование областного АПК. Опираясь на данные законодательные акты, принимались и принимаются ежегодно постановления Правительства Московской области, связанные с государственным регулированием агропромышленного комплексов за счет средств областного бюджета, в соответствии с которыми предусматривались основные направления государственной поддержки отраслей сельского хозяйства, а также утверждается порядок предоставления субсидий, объемы и условия предоставления бюджетных кредитов субъектам областного АПК. Реализация этих мер получили продолжение уже соответствии с Государственной программы развития сельского хозяйства и

регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг., в которой значительно расширены такие направления как техническая и технологическая модернизация, экологическая составляющая охраны земель и другие. Основное отличие нам видится в переходе от механизма дотирования к механизму субсидирования процентов по краткосрочным и инвестиционным кредитам и переходу к мерам несвязанной поддержки, в связи с вступлением России в ВТО.

Представляется важным рассмотреть отличительные особенности мер региональной государственной поддержки сельского хозяйства в рамках госпрограммы «Сельское хозяйство Подмосковья» по подпрограмме «Развитие отраслей сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Московской области».

Прежде всего, обращает на себя внимание широкий спектр поддержки и стимулирования производства продукции животноводства. Для совершенствования материально-технической базы животноводческих предусматривается возмещение части затрат на приобретение сельхозтех-

ники, оборудования, в том числе по лизингу, в размере 20% стоимости приобретения, в том числе по договорам финансовой аренды (лизинга) сельхозтехники. Но здесь действует ограничение, определяемое уровнем предела сумма субсидии, которое не может превышать сумму первоначального платежа. В процессе исследования было выявлено, что оборудование и техника также могут быть зарубежного производства, возмещение по которым может быть в пределах 15% стоимости их приобретения. На наш взгляд, в действующее законодательство необходимо внести правки, уточняющие объектную базу. Имеется ввиду, что возмещению подлежит техника зарубежного производства, если отечественная промышленность не производит аналогов и её использование позволит существенно повысить конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей сельскохозяйственного сырья и агропродовольствия. В условиях необходимости обеспечения импортозамещения, такая мера позволит активизировать деятельность формирования системы стимулирования спроса на отечественную сельскохозяйственную технику и оборудование включая для животноводства, в том числе производимую в области.

Несмотря на меры, вытекающие из требований ВТО, в области по-прежнему уделяется внимание поддержке производства продукции. Так, для производства говядины от бычков молочных пород предусмотрена субсидия в размере 8,0 руб/кг реализованной живой массы бычков. Учитывая введенные ограничения ВТО, в области начата реализация программы поддержки производства мяса крупного рогатого скота, прежде всего, мясных пород и их помесей, в соответствии с которой из областного бюджета выделяются средства на содержание:

- маточного поголовья – 4000 рублей на 1 гол в год;
- молодняка – 2000 рублей в год;
- бычков – 1500 рублей.

Данная мера действует при условии сохранения поголовья коров не ниже

уровня предшествующего года и она выплачиваются однократно в течение года. На наш взгляд, важно ориентировать не только на сохранение поголовья на прежнем уровне, но и стимулировать его увеличение, что требует применения мер по субсидированию в больших объемах. Возможным ориентиром субсидирования для расширения поголовья могут быть расходы на корма в течение определенного периода времени.

Как в целом по России, так и в Московской области получила развитие программы субсидирования на возмещение процентной ставки по кредитам, полученным сельскохозяйственными товаропроизводителями в российских кредитных учреждениях. В соответствии с постановлениями Правительства РФ М.О. № 85/5 от 18.02.2013, возмещается по инвестиционным кредитным договорам по производителям молока 3% сверх ставки рефинансирования, по прочим сельхозтоваропроизводителям в т.ч. по малым формам хозяйствования по договорам, заключенным до 01.01.2013 – 20% ставки рефинансирования, по кредитным договорам, и заключенным после 01.01.2013г. – 1/3 ставки рефинансирования; по краткосрочным кредитам по производителям молока – 20% ставки рефинансирования, по прочим организациям – 1/3 ставки рефинансирования. Такая мера применяется по: краткосрочным кредитам на развитие растениеводства; краткосрочным кредитам на развитие животноводства; инвестиционным кредитам на развитие растениеводства и животноводства; инвестиционным кредитам на развитие объектов мясного скотоводства; по кредитам на развитие малых форм хозяйствования.

Региональная программа поддержки по кредитам действует наряду с федеральной программой. В соответствии с постановлениями Правительства РФ № 1460 от 28.12.2012 в ред. №53 от 27.01.15 и Московской области № 85/5 от 18.02.2013, возмещается по инвестиционным кредитным договорам, по кредитам на развитие малых форм хозяйствования в размере 100% ставки рефинансирования, по крат-

косрочным кредитам – 14,68%. (расчет по формуле от ключевой ставки). Нам предлагается обоснованным расширить объемы субсидирования и включить в качестве объекта получение приплода. Это может быть обеспечено путём включения предполагаемого так называемого маточного (материнского) капитала: за одну голову приплода выделяются средства в размере стоимости научно обоснованных затрат на кормление в течение определенного периода времени.

Из областного бюджета содержание племенного маточного поголовья сельскохозяйственных животных в хозяйствах субсидируется в размере 2200 рублей на одну условную голову в год. А, на содержание племенных быков производителей старше 16 месяцев – 54000 рублей на 1 голову в год.

Особое место в регулировании инвестиционной деятельности предприятий занимает кредитная политика. Существующая в стране система коммерческого кредитования ориентирована на отрасли с относительно высокой оборачиваемостью капитала, процентные ставки и условия кредитования не дают сельскохозяйственным товаропроизводителям возможности быть конкурентоспособными на рынке кредитных ресурсов. Именно поэтому, как известно, кредитование аграрных товаропроизводителей коммерческими банками осуществляется в рамках реализации программы государственной поддержки отрасли, в частности, через субсидирование процентных ставок на уровне части ставки рефинансирования ЦБ.

Одна из причин, которая затрудняет доступ к заемным ресурсам, является остающееся тяжелым финансово-экономическое положение многих аграрных товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции и, что немаловажно, отсутствие у них достаточного ликвидного имущества или оно уже неоднократно заложено. Тяжелое финансово-экономическое положение по-прежнему характеризуется недостаточными поступлениями денежных средств от реализации продукции из-за низких цен и ограничен-

ности сбыта, что ведёт к нехватке собственных оборотных средств, прежде всего, в период острой потребности в финансах – весенне-полевые и уборочные работы.

Тем не менее, общий объем субсидируемых инвестиционных кредитов в 2012 году достиг рекордной для региона величины, составив 9,5 млрд. руб. при запланированном объеме по их привлечению в сумме 3,4 млрд. руб. Простое сопоставление показывает выполнение и перевыполнение индикативного показателя планирования в 2,8 раза.

Анализ выделения субсидируемых инвестиционных кредитов в отраслевом разрезе свидетельствует об относительной узкой специализации хозяйствующих субъектов в выборе направлений развития. Например, в животноводстве, сельскохозяйственные организации значительные объемы инвестиционных кредитов направляли на строительство, модернизацию и реконструкцию помещений для содержания крупного рогатого скота и их технологическое оснащение. Всего в 2012 г. на эти цели было направлено более 8,5 млрд. руб., что составило 89% от принятых к субсидированию в общем объеме субсидируемых инвестиционных кредитов. Аграрные товаропроизводители Московской области выбрали направление развития скотоводства и птицеводства. На развитие свиноводства в отчетном рассматриваемом периоде не было привлечено ни одного рубля. Для сравнения – в отрасль птицеводства было привлечено 235,1 млн. руб.

Общая сумма выплаченных субсидий по инвестиционным кредитам, привлеченным для развития скотоводства, составила: из федерального бюджета 704,9 млн. руб., из бюджета Московской области – 139,8 млн. руб.

На наш взгляд, такое положение свидетельствует об отсутствии рациональной и эффективной региональной аграрной политики, в которой уделяется должное внимание вопросам стимулирования размещения производства, что ведет к наблюдаемым диспропорциям в развитии отраслей. На распределение получаемых субсидируемых инвестиционных кредитов ока-

зывает искажающее воздействие ограничивающее представление о положении в «аграрном пространстве», что затрудняет выработку прогнозирования потребности в инвестициях сельского хозяйства.

Рассматриваемая Московская область является одной из наиболее привлекательных для инвестиций вследствие её географического местоположения, что оз-

начает наличие постоянного спроса на продукцию сельского хозяйства со стороны такого мегаполиса, как г. Москва. В этой связи, представляется целесообразным отследить возникшие перекосы в инвестировании сельского хозяйства Московской области, что обусловлено достаточно масштабным притоком отечественного капитала в отрасль (Таблица 1).

Таблица 1 – Инвестиции в экономику Московской области, млн. руб.

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2011 г.	2013 г. в % к 2012 г.
Инвестиции в основной капитал – всего	309406,1	346477,1	463519,5	149,81	133,78
в том числе:					
Сельское хозяйство	11063,5	7318,9	10324,4	93,32	141,06
Доля сельского хозяйства, %	3,58	2,11	2,23	xxx	xxx

В отчетном году рассматриваемого периода объем инвестиций в сельское хозяйство в абсолютном и относительном показателях снизился по сравнению с базовым периодом. На фоне стабильного и уверенного притока инвестиций в целом в экономику области, такое положение может свидетельствовать о появлении нарастающих признаков и опасности инвесторов в сохранении своего капитала. Для сравнения, например, в 2013 г. в сельское хозяйство Московской области было вложено свыше 94 млн. долл. США иностранными инвесторами (Таблица 2), из которых только 34,5 млн. долл. были в виде прямых инвестиций. Уменьшение актив-

ности иностранных инвесторов было незначительно компенсировано ростом вложений отечественного капитала. Однако темпы увеличения последних оказались явно недостаточными для нивелирования образовавшегося разрыва и предотвращения общего снижения инвестиций в АПК.

Иностранные инвестиции в основной капитал в отрасли направлялся преимущественно в здания (кроме жилых) и сооружения, машины, оборудование, инструмент, инвентарь. Среди инвестиции в другие нефинансовые активы значатся покупка земли и объектов природопользования. Только в 2013 году в землю было вложено свыше 11,1 млн. долл. США.

Таблица 2 – Приток иностранных инвестиций в экономику региона в 2013 году, тыс. долл.

	Всего	в том числе:		
		прямые	портфельные	прочие
Всего инвестиций	6336044,8	1743949,1	1180,4	4590915
в том числе:				
Сельское хозяйство	94025,1	34537,6	-	59487,5

Среди прочих иностранных инвестиций в сельское хозяйство особое место занимает предоставление займов, погашение кредитов банка и займов, выплата процентов по полученным кредитам банков и займам, а также покупка ценных бумаг.

Отдельный интерес представляют финансовые вложения в сельское хозяйство.

Как известно, под финансовыми вложениями понимаются инвестиций в ценные бумаги (государства, региона, корпорации), вложения в уставной капитал организации и др. Если в экономике региона наблюдаются процессы сокращения финансовых вложений за последние годы, то в сельском хозяйстве фиксируется их более чем двукратный рост в отчетном периоде по сравнению с

базовым, и почти 48%– в сравнении с 2012| годом (Таблица 3).

Таблица 3 – Финансовые вложения в сельское хозяйство Московской области, тыс. руб.

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2011 г.	2013 г. в % к 2012 г.
Краткосрочные вложения					
Всего вложений	2153196,6	2051011,7	1756850	81,6	85,7
в том числе:					
Сельское хозяйство	1435	3709,1	4793,9	334,1	129,2
Долгосрочные вложения					
Всего вложений	2002488,3	1940214,6	1555393,6	77,7	80,2
в том числе:					
Сельское хозяйство	1022,9	1701,2	2530,4	247,4	148,7

Начавшееся использование сельскохозяйственными товаропроизводителями финансовых инструментов привлечения краткосрочного и долгосрочного капитала не является свидетельством роста инвестиционной привлекательности, так как фундаментальные характеристики состояния народного хозяйства не только не улучшились, а усугубились в связи с введенными санкциями странами ЕС, США, Канады и Австралии в отношении отдельных секторов российской экономики.

В этой связи, важным и необходимым направлением развития сельского хозяйства является ускоренный переход к мерам несвязанной поддержки отрасли, определяемой в расчете на единицу площади сельскохозяйственных угодий или голову скота. Учитывая, что в Московской области развито тепличное производство, например, овощей, то меры несвязанной поддержки в расчете на единицу площади должны учитывать и этот сектор аграрного производства.

Литература

1. Абрамов, Л. Г. СЭВ: капитальные вложения – перспективная сфера сотрудничества / Л. Г. Абрамов // М.: Наука. – 1987 – С. 34.
2. Аганбегян, А. Г. Социально-экономическое развитие России / А. Г. Аганбегян // М.: Дело. – 2004. – С. 12-32.
3. Агропромышленный комплекс России в 2013 году // МСХ РФ, М.: – 2014. – 532 с.
4. Беспашотный, Г. В. Государственное регулирование агропромышленного производства / Г. В. Беспашотный // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1997 – №12 – С. 8-10.
5. Кибиров, А. Я. Сельское хозяйство ФРГ в условиях глобализации / А. Я. Кибиров, А. С. Миндрин, П. Н. Кулаков // М.: ООО «НИПКЦ Восход-А». – 2015. – С. 43.
6. Кулов, А. Р. Тенденции движения иностранных инвестиций в сельском хозяйстве России / А. Р. Кулов, А. И. Прокофьев, А. С. Кучеров // Агропродовольственная политика России. – 2015. – №3. – С. 25.

УДК 339.137.27:338.1

Конкурентоспособность розничной торговли в условиях действия экономических санкций

И.В. Христофорова, д.э.н., профессор кафедры экономики,
Н.В. Журавлева, к.э.н., доцент кафедры экономики,
Л.В. Горелова, к.э.н., доцент кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье раскрываются вопросы обеспечения конкурентоспособности розничной торговли. Рассматриваются базовые положения теории конкурентоспособности и проводится литературный обзор работ зарубежных и отечественных авторов. Поднимается проблема обеспечения конкурентоспособности в условиях санкционной войны, и анализируются данные социологических исследований, отражающих ее результаты. Делаются акценты на необходимости совершенствования ассортиментной политики и качества оказания торговых услуг в сложившихся условиях.

Конкурентоспособность, розничная торговля, ассортиментная политика, торговые услуги, экономические санкции, санкционная война.

Competitive ability of retail trade under economic sanctions

I.V. Khristoforova, PhD, professor, department of economics,
N.V. Zhuravleva, PhD, department of economics,
L.V. Gorelova, PhD, department of economics,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The article looks at the aspects of providing competitive ability to retail trade. It analyses basic points of the theory of competitiveness and examines works on the issue by Russian and foreign authors. The article touches upon the conditions to provide competitive ability under economic sanctions and analyses sociological reports, reflecting its results. The article highlights the importance of improving the range of products and quality of service considering the political situation.

Competitive ability, retail trade, range of products, trade conditions, economic sanctions, sanctions war.

Конкурентоспособность – является одной из основных характеристик, которая обеспечивает устойчивое развитие предприятий и организаций в условиях рынка. Участвуя в конкурентной борьбе, стремясь поддержать определенный уровень конкурентоспособности предприятия и организации стремятся к снижению затрат, повышению качества продукции и услуг, обновлению и расширению ассортимента, который максимально отвечает потребительскому спросу. Таким образом, конкурентоспособность, являясь целевой установкой бизнеса, ориентированного на долговременный успех, призвана создать предпосылки для бесперебойного и устойчивого производства и эффективного продвижения и сбыта товаров и услуг. Задача обеспечения определенного уровня конку-

рентоспособности имеет в современной экономике особенное значение и от того, насколько успешно она решается субъектами рынка зависит уровень экономической и социальной жизни не только коллектива отдельного предприятия или организации, но и государства в целом.

Научные труды, раскрывающие различные аспекты конкуренции и конкурентоспособности, являются одними из наиболее популярных в перечне экономических публикаций. Конкуренции посвящены работы многих зарубежных (Ансофф И. [2], Вайсман А. [5], Котлер Ф. [9], Ламбен Ж. [11], Портер М. [26] и др.) и отечественных специалистов (Азоев Л. Г. [1], Литвиненко А. Н. [11], Моисеева Н. К. и Анискин Ю. П. [15], Юданов А. Ю. [31] и др.).

В качестве отдельного научного направления можно выделить проблематику конкурентной борьбы как на рынке услуг в целом (Маркова Д. М [14], Федулин А. А., Платонова Н. А., Христофорова И. В., Бушуева И. В. и др. [24]), так и на различных сегментах этого рынка, в том числе: в общественном питании (Журавлева Н. В., Христофорова И. В. [8]), в ломбардном бизнесе, (Бобров Н. В. [4]), в туризме (Латыпова Э. В., Христофорова И. В. [12]), а также в торговле (Демин К. С.[6], Николаева Т. И.[16], Парамонова Т. Н.[22], Перекалина Н. С.[23], Помещиков А. Ю. [25], Нуралиев С. У. [17-21], Христофорова И. В. [21, 29-30] и др.). Внимание к конкурентоспособности в розничной торговле растет на фоне усиливающегося уровня конкурентной борьбы в ритейле.

Несомненно, конкурентоспособность услуг розничной торговли является решающим фактором коммерческого успеха торгового предприятия любого формата и имеет определенную специфику. Как подчеркивают специалисты, это понятие имеет многоаспектную природу, и обеспечивает «соответствие предлагаемого товарного ассортимента и торговых услуг условиям рынка, конкретным требованиям потребителей не только по своим качественным, техническим, экономическим, эстетическим характеристикам, но и по коммерческим и иным условиям ее реализации (цена, сроки поставок, обслуживание, реклама)» [25]. Таким образом, в сфере розничной торговли конкурентоспособность формируется как интегрированный комплекс потребительских и стоимостных характеристик реализуемых товаров и оказываемых торговых услуг. При этом в ходе оценки конкурентоспособности торгового розничного предприятия предметом анализа должны являться не только ассортимент реализуемых товаров и уровень цен на них, но и номенклатура оказываемых услуг. Именно дополнительные услуги и качество предоставляемого сервиса привлекает покупателя, и как следствие, является предметом внимания партнеров в лице производителей реализуемой продукции и инвесторов.

Конкурентоспособность, являясь важнейшей рыночной категорией, так же как и сам рынок имеет динамичный и изменчивый характер. Она может колебаться в довольно широких пределах, реагируя на изменение рыночной конъюнктуры, действия конкурентов и конкурирующих услуг, колебания цен, на воздействие рекламы и на проявление других внешних факторов.

Однако, как известно из теории маркетинга, среди внешних факторов, оказывающих влияние на рынок, есть и другие, например демографические, научно-технические, политические. Они также могут повлиять на рыночную ситуацию. Именно политические и геополитические факторы в последнее время оказывают значительное влияние на конкурентоспособность отечественной экономики в целом, отдельных отраслей промышленности и социальной сферы.

Западные санкции против ряда отечественных компаний и конкретных лиц были введены с марта 2014г. исключительно как реакция Запада на действия России по возвращению Крыма. Эти санкции, по сути дела, носят в целом антироссийский характер [33]. Подобный подход противоречит сущности рыночной экономики, поскольку в процессы конкурентной борьбы включаются не рыночные, а политические и геополитические факторы. Президент России Путин В. В. высказывался против санкций как инструмента политического давления на пресс-конференции по итогам саммитов ШОС и БРИКС: «Такой инструмент, как санкции, вообще должен быть изъят из международного экономического лексикона и общения, и не должен использоваться в мировой экономике», поясняя, что санкции «переворачивают экономику с ног на голову» [39].

Поскольку введение санкций негативно влияет на конкурентоспособность попавших под санкции предприятий, конкретных отраслей и в целом экономики, были введены контрмеры, в результате которых Россия отказалась от продукции ряда зарубежных стран, поддержавших антироссийские санкции и начала полити-

ку импортозамещения. Результатом стало развитие процесса так называемой «санкционной войны». Вопреки высказываниям американских политиков, утверждающих, что наша экономика «разорвана в клочья», а Россия находится в международной изоляции [32] санкции не стали катастрофой, но, всё-таки сумели обострить экономические проблемы России не только в промышленности, но и в социальной сфере. Безусловно, результаты санкций отразились на доходах населения, что повлияло и на сферу торговли, в том числе и на ситуацию в розничных сетях.

Рассмотрим, насколько существенны последствия санкций, используя данные из альтернативных источников: государственных служб статистики и исследовательских компаний. Прежде всего,

оценим данные государственной статистики, используя информацию, размещенную на сайте Росстата [38]. Согласно им в сентябре – декабре 2014г. повседневные потребительские расходы снизились в номинальном выражении на 6% по сравнению с августом предыдущего года. При этом расходы на продукты питания выросли на 1,5%, а расходы на непродовольственные товары повседневного спроса сократились на 17%. По сравнению с сентябрем прошлого года повседневные расходы снизились в номинальном выражении на 2%. При этом расходы на продукты выросли на 12,5%, а на непродовольственные товары – снизились почти на 20%. В таблице приведено сравнение структур потребительских расходов домашних хозяйств в 2013 и 2014гг.

Таблица – Сравнение структуры потребительских расходов домашних хозяйств в 2013 и 2014гг., в %*

	Все домашние хозяйства		Домашние хозяйства, проживающие			
	II квартал 2013г.	II квартал 2014г.	в городской местности		в сельской местности	
			II квартал 2013г.	II квартал 2014г.	II квартал 2013г.	II квартал 2014г.
Потребительские расходы	100	100	100	100	100	100
в том числе расходы на:						
продукты питания и безалкогольные напитки	26,8	30,1	25,3	28,8	35,4	36,4
алкогольные напитки, табачные изделия	2,5	3,0	2,3	2,8	3,2	3,8
одежду и обувь	8,1	7,9	8,0	7,9	8,5	7,7
из них:						
одежда	5,9	5,8	5,8	5,8	6,3	5,7
обувь	2,2	2,1	2,2	2,1	2,2	2,0
жилищные услуги, воду, электроэнергию, газ и другие виды топлива	11,4	11,1	11,4	11,1	11,0	11,1
предметы домашнего обихода, бытовую технику и уход за домом	7,6	5,8	7,7	5,6	6,5	6,6
здравоохранение	3,2	3,9	3,3	4,1	2,9	3,4
транспорт	19,0	16,3	19,5	16,6	16,3	15,0
связь	3,2	3,5	3,1	3,5	3,7	3,7
организацию отдыха и культурные мероприятия	7,4	7,5	8,0	8,2	4,1	4,2
образование	0,8	0,9	0,8	0,9	0,6	0,6
гостиницы, кафе и рестораны	3,5	3,4	3,7	3,7	2,3	2,3
другие товары и услуги	6,5	6,6	6,9	6,8	5,5	5,2

* Составлено авторами на основе данных Росстата [38]

В структуре потребительских расходов домашних хозяйств выросли расхо-

ды на продукты питания и безалкогольные напитки (на 3,3%). Произошло увеличение

расходов на алкогольные напитки и табачные изделия (на 0,5%), прежде всего в связи увеличением акцизов на данную продукцию. Очевидно, что непростая экономическая ситуация в стране непосредственно отражается на структуре расходов домохозяйств.

Начатые в 2014г. санкции в 2015 не были упразднены, а напротив были усилены и снижение реальных доходов населения в первом квартале составило 6-9% по сравнению с аналогичным перио-

дом 2014г. Опубликованные 2 апреля 2015 года данные Ромир (всероссийский опрос о крупных расходах которые были совершены или планируются за предыдущие и последующие 6 месяцев, опрошено 1500 человек в возрасте от 18 лет и старше, проживающих в городах и сельской местности, во всех федеральных округах) показали динамику купных расходов россиян в 2011-2015гг., которая выглядит следующим образом (рис. 1).

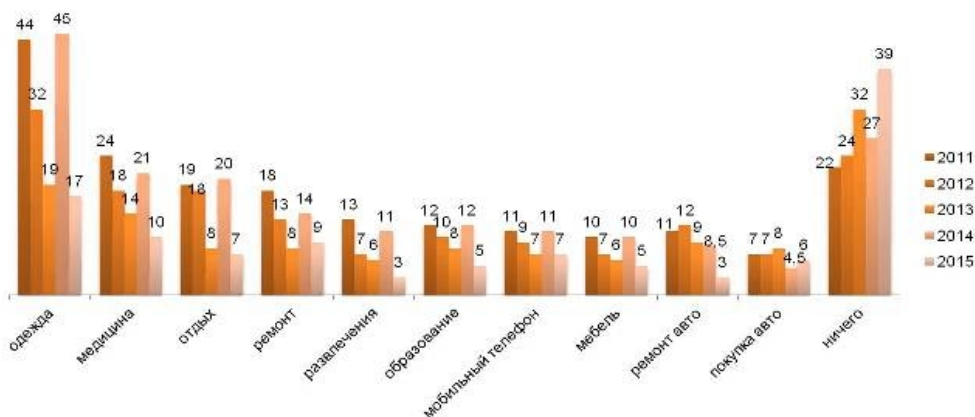


Рисунок 1 – Динамика крупных расходов россиян в 2011-2015 гг.(%) [34]

Почти 40% участников исследования заявили, что в прошедшие 6 месяцев их семья не совершила ни одной крупной покупки или траты, (оценки, сделанные в сентябре 2014г., были в 1,5 раза ниже –

27%, а в 2011г. доля таких семей едва превышала 20%). Более половины (53%) респондентов заявили, что не планируют крупных расходов и в следующие 6 месяцев (рис. 2).

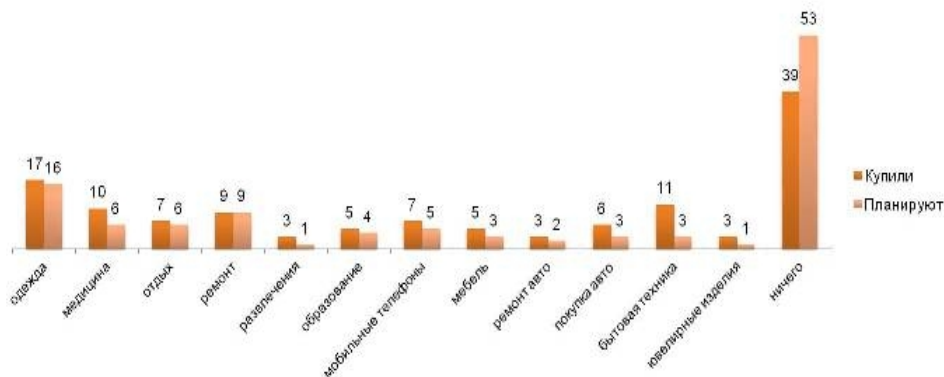


Рисунок 2 – Что купили за предыдущие 6 месяцев и что собираются приобрести в следующие 6 месяцев (%) [35]

Из года в год доля опрошенных, не планирующих крупные расходы в следующем периоде превышает долю не совершавших крупных трат в предыдущие 6 месяцев на 7-12%. Это связано с тем, что часть крупных расходов (платные медицинские, услуги ремонт автомобиля, покупка крупной бытовой техники, мобильного телефона, ювелирных украшений носит) часто имеет не запланированный характер. Однако за последние пять лет доля семей, собирающихся воз-

держаться от крупных покупок в течение полугодия, не превышала 45%. По данным исследований того же холдинга уже в марте 2015г. «ценовой испуг прошёл, народ вновь начал тратить».

Как утверждают эксперты весной 2015г., «потребители начали посещать большее количество магазинов в поисках лучших ценовых предложений» и тратить больше, аналогично временам кризиса 2008-2009гг. (рис. 3).

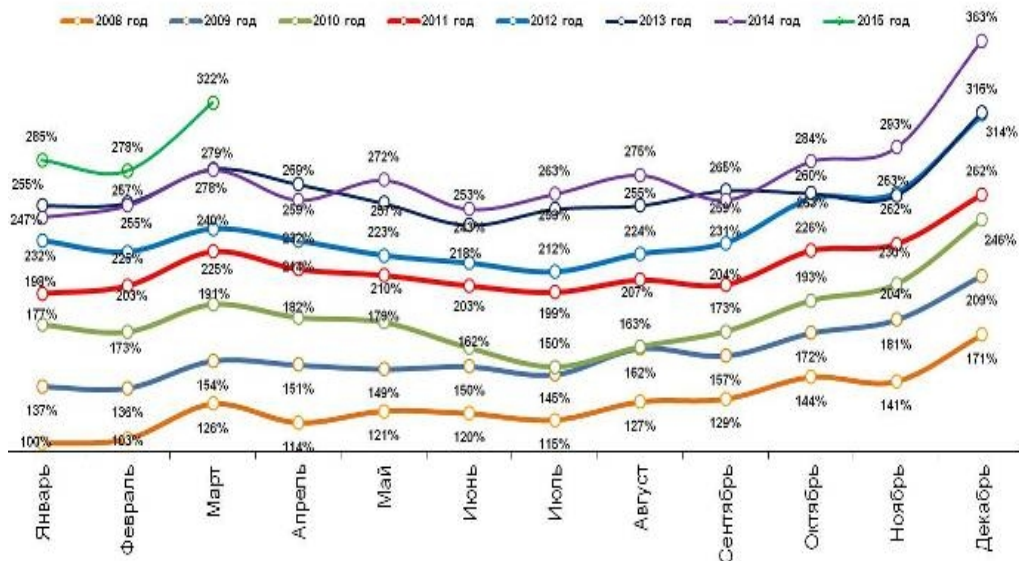


Рисунок 3 – Динамика номинальных повседневных расходов жителей российских городов, январь 2008 – март 2015г. [36]
100% = январь 2008 года

Социологи связывают наблюдающийся рост повседневных расходов с влиянием факторов психологического характера. В начальный период кризиса резкое подорожание привычных продуктов настораживает покупателей. Они начинают искать более экономичные варианты или вообще отказываться от приобретения товара. Однако спустя время, происходит адаптация к новым ценам. Покупатель опять возвращается к привычному набору потребительской корзины. В результате доля расходов на продукты питания в общей корзине в марте 2015г. возросла до

60% (для сравнения в феврале этот показатель составлял 55%, а в январе – 52%). Если в первые месяцы года эксперты делали вывод о том, что россияне запасаются непродовольственными товарами длительного хранения, то по итогам марта они уже говорили о более активных покупках продуктов.

Заметны ли потребителям изменения ассортимента продукции в розничной торговле в связи с введением санкций позволяет оценить результат еще одного опроса компании Ромир (рис. 4).



Рисунок 4 – В связи с введенными Россией продуктовыми санкциями заметили ли Вы изменение ассортимента в магазинах, где вы обычно делаете покупки? (%) [37]

Более трети россиян (37%) отмечают, что заметили изменение ассортимента на полках магазинов в связи с введением продуктовых санкций (полгода назад таковых насчитывалось чуть более четверти – 26%). Вдвое увеличилась доля семей, которым пришлось внести коррективы в набор продуктовой корзины в связи с санкциями – с 10% в октябре прошлого года до 20% в апреле текущего. За полгода с момента последнего опроса в полтора раза выросла доля семей, перешедших на альтернативные марки взамен исчезнувших – с 8% до 12%. Но и отказываются от покупки альтернативных марок почти втрое больше россиян, чем полгода назад – 2,5% в октябре и порядке 7% в апреле.

Респондентам, которые изменили содержание своей продуктовой корзины, был задан вопрос «Что Вы предприняли в связи с исчезновением с полок некоторых марок товаров?». Полученные результаты ответов представлены в диаграмме рисунка 5.

65% респондентов, отвечавших на этот вопрос, признались, что перешли на альтернативные марки взамен исчезнувших, что, казалось бы, меньше доли по-

добных ответов полгода назад (74%). Однако в пересчете на все население страны получается, что к апрелю текущего года заменили бренды в своей обычной продуктовой корзине 12% россиян, тогда как в октябре таковых насчитывалось порядка 8%.

В настоящее время воздерживаются от покупки альтернативных марок 29% отвечавших на этот вопрос, что в абсолютных цифрах в масштабе всего населения составляет 6-7%. Полгода назад, этот показатель равнялся 2,5%.

Рост показателей произошел за счет увеличения доли россиян, заметивших последствия продуктовых санкций и, соответственно, изменивших свои продуктовые корзины в связи с этим.

На запасах, сделанных в момент введения продуктового эмбарго, до сих пор живут 8% респондентов, отвечавших на данный вопрос, что в масштабах всей страны составляет не более 1%. За полгода этот показатель практически не изменился. А среди респондентов, давших такой вариант ответа, по-прежнему преобладают жители Москвы и Санкт Петербурга.

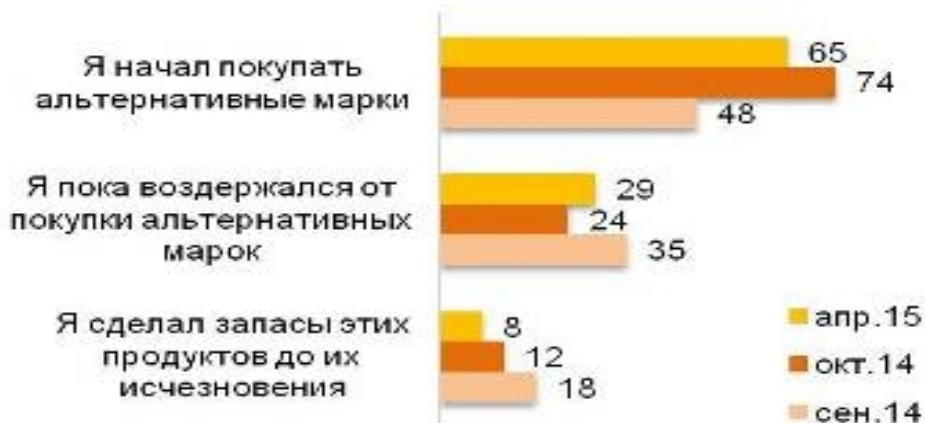


Рисунок 5 – Что Вы предприняли в связи с исчезновением с полок некоторых марок товаров? (%) [37]

Эксперты отмечают, что о брендо-замещении несколько чаще говорили россияне до 44 лет, тогда как респонденты старше 45 лет оказались более консервативны в своих брендовых предпочтениях – они, наоборот, чаще говорили об отказе от покупки альтернативных марок [36].

Таким образом, структура ассортимента товаров в розничной торговле меняется. Поскольку в поисках альтернативных и более дешевых покупок потребители готовы менять торговые точки, задача формирования ассортимента выходит на первый план. При этом ассортиментная политика должна обеспечивать наличие в магазинах разнообразных товаров, устойчивость и гибкость ассортимента, его соответствие изменениям спроса и сезонным колебаниям, что усложняется в период санкций и кризиса.

Отметим, что и в условиях кризиса поддерживать высокий уровень конкурентоспособности возможно не только при правильно выстроенной ассортиментной политике, построенной на взаимодействиях с новым поставщиками, но и при высоком уровне предоставляемых торговых услуг. В настоящее время россияне в среднем оценивают качество обслуживания в сфере услуг и ритейла на 7 баллов из 10 [37]. В мае 2015г. Ассоциация Агентств Мониторинга Качества Обслуживания (АМКО) при содействии исследовательского холдинга Ромир провели опрос россиян на тему оценки качества обслуживания в раз-

личных сферах услуг и ритейла. Во всероссийском опросе приняли участие 1500 человек в возрасте от 18 лет старше, проживающие в городах и сельской местности, во всех федеральных округах. Выборка репрезентирует взрослое население России.

Респондентам было предложено оценить качество обслуживания в различных областях сферы услуг по десятибалльной шкале. Полученные результаты показали, что российские потребители достаточно ровно оценивают все предложенные области. Средние оценки расположились в диапазоне от 6,6 (для поликлиник, общественного транспорта и почтовых отделений) до 7,7 (для магазинов косметики и салонов красоты). Причем анализ результатов не выявил значимых различий в оценках мужчин и женщин, представителей разных возрастных или доходных групп.

Однако результаты расчета индекса удовлетворенности (NPS) оказались куда более интересными и разнообразными. Индекс рассчитывается путем определения разницы между оценками «критиков» (респонденты, которые дали оценки от 1 до 6) и «промоутеров» (респонденты, поставившие высшие баллы). Если значение индекса оказывается в минусовой зоне, это означает, что количество низких оценок преобладает над высокими. Из 17 областей в сфере услуг и ритейла, которые подвергались оценке респондентов, 10

получили положительные значения индекса. Соответственно оставшиеся семь оказались в минусовой зоне. На диаграмме рис. 6. отражен индекс удовлетворенности

качеством обслуживания, рассчитанный Ромир, который позволяет выявить нюансы в оценках и определить лидеров и аутсайдеров в этом вопросе.



Рисунок 6 – Индекс удовлетворенности качеством обслуживания (Net Promoter Score – NPS) в процентных пунктах [37].

Как видим, лидируют в качестве обслуживания салоны красоты и фитнес-центры. Самые низкие оценки у общественного транспорта, почтовых отделений и поликлиник.

Что же касается предприятий торговли, то они получили разноплановые оценки: наивысший результат у магазинов парфюмерии и косметики (8 баллов), самый низкий у продуктовых магазинов (-5 баллов). Промежуточные результаты у детских магазинов (5 баллов), магазинов одежды и обуви и магазинов бытовой техники (по 3 балла). На пограничном положении аптеки и АЗС – по 1 баллу.

Поскольку основными участниками

ми коммерческой деятельности торговых предприятий являются покупатели, постольку они – важнейшие субъекты деловых отношений между поставщиками товаров и розничным звеном.

Таким образом, индекс удовлетворенности демонстрирует, что многим предприятиям торговли стоит уделять больше внимания не только качеству товаров и широте ассортимента, но и качеству обслуживания. Поэтому задача повышения конкурентоспособности предприятий розничной торговли должна рассматриваться через призму удовлетворения потребностей покупателей.

Литература

1. Азоев, Л. Г. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Л. Г. Азоев // М.: ЦэиМ. – 1996.
2. Ансофф, И. Стратегическое управление: пер с англ. / ред. Евенко Л. И. // М.: Экономика. – 1989.
3. Березин, И. С. Средний класс на рынке розничных продовольственных сетей. Тезисы докладов VII Международной конференции «Маркетинг в России» / И. С. Березин // М.: РАМ. – 2003.
4. Бобров, Н. В. Конкурентная борьба / Н. В. Бобров / Маркетинг. – № 10. – 2003.

5. Вайсман, А. Стратегия маркетинга: десять шагов к успеху. Стратегия менеджмента: пять факторов успеха: пер. с англ. Врублевской Н.А. // М.6 Экономика. – 1995.
6. Демин, К. С. Маркетинг в торговле – в чем специфика? / К. С. Демин // Современная торговля. – №10. – 2000.
7. Духовная, Л. Л., Журавлева, Н. В., Зуденкова, С. А. Методы повышения конкурентоспособности предприятий бытового обслуживания населения (на примере предприятий химической чистки) / Л. Л. Духовная, Н. В. Журавлева, С. А. Зуденкова // ФГОУВПО «РГУТиС». – 2008.
8. Журавлева, Н. В., Христофорова, И. В. Конкуренция в ресторанном бизнесе. В сборнике: Развитие инновационного потенциала отечественных предприятий и формирование направлений его стратегического развития. Сборник материалов VI Всероссийской научно-практической конференции // 2008. – С. 183-186.
9. Котлер, Ф. Основы маркетинга: пер с англ. / под ред. Пеньковой В. М. / Ф. Котлер // М.: Прогресс. – 1991.
10. Курочкина, Е. Отношение предприятий малого бизнеса розничной торговли к крупнейшим российским и международным сетям розничной торговли. Тезисы докладов VII Международной конференции «Маркетинг в России» // М.: РАМ. – 2003.
11. Ламбен, Ж. Стратегический маркетинг: европейская перспектива: пер. с франц. / Ж. Ламбен // Спб.: Наука. – 1996.
12. Латыпова, Э. Н., Христофорова, И. В. Конкурентоспособное туристическое направление как основа инновационной стратегии туроператора. В сборнике: Стратегии инновационного развития предприятия. сборник статей Открытой научно-практической конференции преподавателей кафедры экономики // 2013. С. 162-167.
13. Литвиненко, А. Н. Конкурентоспособность предприятия / А. Н. Литвиненко // М.: Фолиум. – 1999.
14. Маркова, Д. М. Маркетинг услуг / Д. М. Маркова // М. – Фолиум. – 1999.
15. Моисеева, Н. К., Анишкин, Ю. П. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. В 2 т. // М.: Внешторгиздат. – 1993.
16. Николаева, Т. И. Системная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли. / Т. И. Николаева // Маркетинг в России и за рубежом. – №4. – 2000.
17. Нуралиев, С. У. Конкурентоспособность продукции АПК в условиях глобализации и либерализации экономических отношений на мировом рынке / С. У. Нуралиев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 1. – С. 14.
18. Нуралиев, С. У. Конкурентоспособность продукции АПК в условиях глобализации и либерализации экономических отношений на мировом рынке / С. У. Нуралиев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2006. – № 1. – С. 14-17.
19. Нуралиев, С. У. Конкуренция и особенности регулирования продовольственного рынка на современном этапе / С. У. Нуралиев // Пищевая промышленность. – 2012. № 4. – С. 36-40.
20. Нуралиев С.У. Продовольственный рынок Проблемы становления и перспективы развития / Волгоград, 2003.
21. Нуралиев, С. У., Христофорова, И. В., Гришина, В. Т., Лучицкая, Л. Б. Планирование оптового товарооборота и товарных запасов в условиях инновационной экономики / С. У. Нуралиев, И. В. Христофорова, В. Т. Гришина, Л. Б. Лучицкая // Вопросы региональной экономики. – 2015. – Т. 22. – № 1. – С. 56-62.
22. Парамонова, Т. Н. Маркетинг в розничном торговом предприятии / Т. Н. Парамонова // М.: МГУК. – 2002г.
23. Перекалина, Н. С. Качество в системе маркетинга / Н. С. Перекалина // М.: Экономика. – 1992г.
24. Платонова, Н. А., Федулин, А. А., Бушуева, И. В., Джанджугазова, Е. А., Христофорова, И. В. и др. Комплексное обслуживание: теория и практика / Н. А. Платонова, А. А. Федулин, И. В. Бушуева, Е. А. Джанджугазова, И. В. Христофорова // Москва. – 2011.
25. Помещиков, А. Ю. Современные технологии обслуживания в розничной торговле. Сб. науч. труд. Под ред. д.э.н., проф. Н. А. Платоновой, к.э.н., доц. О. И. Вапнярской // МГУС. – М. – №17. – 2003.
26. Портер, М. Конкуренция. Учебное пособие. / М. Портер // М.: Вильямс. – 2000.
27. Тейлор, Д. и Арчер, Д. В тени WAL-MART. Учебник по конкурентной борьбе независимого розничного предприятия с сетевым гигантом / Д. Тейлор, и Д. Арчер // М.: Издательство Жигульского (ООО «Современные розничные и ресторанные технологии»). – 2002.
28. Фукс, А. О., Христофорова, И. В., Макеева, Д. Р. Стратегии маркетинга как фактор повышения конкурентоспособности управляющих компаний на рынке услуг паевых инвестиционных фондов России / А. О. Фукс, И. В. Христофорова, Д. Р. Макеева // Москва. – 2014.
29. Христофорова, И. В., Великанов, В. А. Современные технологии в розничной торговле и их применение. Сб. науч. труд. Социальная сфера: проблема развития в современных условиях // МГУС. М. – № 9. – 2001.
30. Христофорова, И. В., Помещиков, А. Ю. Форматы предприятий розничной торговли как отражение многообразия потребительских предпочтений. Сб. науч. труд. / Под ред. д.э.н., проф. Н. А. Платоновой, к.э.н., доц. О. И. Вапнярской / МГУС. М. – № 17. – 2003.
31. Юданов, А. Ю. Конкуренция – теория и практика / А. Ю. Юданов // М.: «Акалис». – 1996.
32. Обама заявил, что экономика России «разорвана в клочья» благодаря США [Электронный ресурс]. URL: <http://ria.ru/world/20150121/1043501146.html>.
33. Семёнов, Э. В. Мастер-класс «Экономические санкции Запада против России и противодействие им» [Электронный ресурс]. URL: <http://unitech-mo.ru/news/2362/>

34. [Электронный ресурс]. URL: http://romir.ru/studies/653_1427922000/.
35. [Электронный ресурс]. URL: http://romir.ru/studies/656_1428526800/.
36. [Электронный ресурс]. URL: http://romir.ru/studies/662_1429736400/.
37. [Электронный ресурс]. URL: http://romir.ru/studies/678_1433883600/.
38. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>.
39. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.uznayvse.ru/v-rossii/vladimir-putin-vyiskazalsya-protiv-sanktsiy-kak-instrumenta-politiki-74578.html>.

УДК 339.727.24

Иностранные инвестиции: тенденции и перспективы

В.Г. Алексахина, кандидат экономических наук, доцент,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область,
О.В. Игнатова, кандидат экономических наук, доцент,
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

В настоящее время происходят значительные изменения в трансграничных потоках движения капитала на российском финансовом рынке. В статье рассматривается вероятность замещения европейских инвестиций вложениями из Азии, а также альтернативные пути экспансии российского капитала.

Прямые иностранные инвестиции, страны с переходной экономикой, страна-реципиент.

Foreign investment: trends and perspectives

V.G. Aleksahina, Associate Professor, PhD (Economics),
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region,
O.V. Ignatova, Associate Professor, PhD (Economics),
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

There are significant changes in the flows of cross-border movement of capital on the Russian financial market. The article analyzes the likelihood of replacement European investments to investments from Asia, as well as alternative ways of Russian capital expansion.

Foreign direct investment, transition economy, recipient countries.

В 2013 г. в РФ был отмечен рост импорта ПИИ на 57%, составивших 79 млрд. долл. Иностранных инвесторов привлекали высокая норма прибыли в нефтедобывающей отрасли и других отраслях, связанных с добычей природных ресурсов, высокая емкость внутреннего рынка и перспектива получения прибыли за счет растущей либерализации ряда промышленных отраслей.

Основными инвесторами в регионе выступили развитые страны, хотя развивающиеся государства также наращивали свое присутствие. Например, китайские инвесторы выкупили 12% акций российского Уралкалия – мирового лидера по производству удобрений этого вида.

Экспорт ПИИ стран с переходной экономикой в 2013 г. вырос на 84% и достиг 99 млрд. долл. Стоимость трансграничных сделок ТНК увеличилась более, чем в 6 раз, благодаря единственной сделке по слиянию ТНК-ВР и российской Роснефти. В марте 2013 г. Роснефть, государственное предприятие и самая большая нефтедобывающая компания РФ, завер-

шила сделку по приобретению ТНК-ВР.

В странах с переходной экономикой Европейскому Союзу принадлежит основная часть вложенных ППИ, а именно более 2/3 общего объема. Наиболее активна Германия, следом идут Франция и Австрия, Италия и Великобритания. Вклад Северной Америки в ПИИ данной группы насчитывает всего около 3%. До 60% всех сделок по слиянию и поглощению приходится на РФ. Наибольшая доля принадлежит Нидерландам – 31%, далее следуют Германия, Италия. В новых проектах немецким инвесторам принадлежат 19%, за ними расположились Великобритания и Италия. В основном, европейские инвесторы вкладывают средства в финансовый сектор, производство электроэнергии, добычу природного газа и очистку воды, информационные и телекоммуникационные услуги, горную промышленность. Новые проекты стран ЕС связаны с энерго-, газо- и водоснабжением.

Инвесторов из ЕС привлекло вступление Россией в ВТО и смягчение ограничений для иностранных собствен-

ников в финансовой сфере.

Необходимость структурных изменений в сфере электроэнергетики и растущий спрос на электроэнергию в РФ заставляют реорганизовывать государственную Единую энергетическую систему. Эта реорганизация и продажа активов дают возможность иностранным инвесторам войти в отрасль. Свои вложения уже осуществили европейские ТНК из Италии и Финляндии, Германии и Чехии.

ТНК ЕС увеличивали инвестиции в производство электроэнергии и добычу полезных ископаемых, в основном, по двум каналам. Во-первых, европейские компании вошли на рынки нефти и газа через обмен активами с теми компаниями, которые в основном занимаются геолого-разведкой и добычей, что позволяет фирмам из стран с переходной экономикой выходить на рынки ЕС. Например, немецкая компания Wintershall выкупила часть Южнорусского газового месторождения в Сибири. В свою очередь, Газпром приобрел часть европейских активов компании, занимающейся транспортировкой, хранением и реализацией углеводородов. Следует заметить, что некоторые труднодоступные нефтяные и газовые месторождения, такие как Ямал и Штокман, нуждаются в современном оборудовании. Поэтому инвесторы из ЕС получили предложения вложить средства в развитие этих крупных проектов.

Среди новых инвестиционных программ 2013 г. следует отдельно отметить автомобилестроение. Инвесторов

привлекали низкие издержки производства, высококвалифицированная рабочая сила и доступ на растущий рынок. Многие производители автотранспорта ЕС – среди них Фиат, Опель, Пежо и Рено – открыли в РФ заводы. Увеличение количества заводов по сборке автомобилей вынуждает концерны открывать в России производство запчастей и сопутствующих деталей.

Почти весь экспорт (95%) ПИИ из стран юго-восточной Европы и СНГ приходится на российские ТНК. Российские инвесторы стараются приобретать стратегические активы на рынке ЕС, включая производство электроэнергии, продукцию с высокой добавочной стоимостью в металлургии, строят глобальные и региональные вертикально-интегрированные системы. Большая часть экспорта ПИИ приходится на несколько основных ТНК. Российские газовые и нефтяные ТНК создали несколько сетей по переработке, распространению, хранению и транспортировке продукции. Например, Газпром заключил соглашение с OMV (Австрия) о покупке 50% самого большого в Центральной Европе терминала по распределению и хранению газа, а Лукойл выкупил 49% акций нефтеперерабатывающего завода Priolo у ISAB (Италия) за 2,1 млн. долл. На Великобританию пришла треть российских инвестиций, осуществленных через слияния и поглощения. Германия получила из стран с переходной экономикой 36% всех прямых инвестиций на развитие новых проектов (табл. 1).

Таблица 1 – Объем вывезенных прямых инвестиций из стран СНГ, млн. долл.

	1995	2000	2005	2008	2010	2012	2013
Армения	0	0	10	24	85	169	186
Азербайджан	0	1	3685	5232	5790	7517	9005
Беларусь	186	24	14	72	205	403	677
Казахстан	0	16	***	3,253	16212	20979	29122
Киргизия	0	33	148	1	2	1	1
Молдова	18	23	25	58	68	108	136
Россия	3346	20141	146679	205547	366301	413159	501202
Таджикистан	0	0	0	0	0		0
Туркменистан	0	0	0	0	0		0
Украина	84	170	468	7005	7958	9351	9739
Узбекистан	0	0	0	0	0	0	

Чистый отток капитала из России | в 2014 году, согласно представленной

Центральным банком оценке платежного баланса, составил 151,5 млрд. долл. В 2013 году показатель составлял 61 млрд. долл. Таким образом, отток увеличился в 2,5 раза. Максимальный отток капитала наблюдался в IV квартале 2014 года – вывоз капитала частным сектором составил 72,9 млрд. долл., что в 4,3 раза больше аналогичного периода прошлого года – 16,9 млрд. долл. В I квартале отток составил

48,5 млрд. долл., во II – 22,4 млрд. долл., в III – 7,7 млрд. долл. Объем привлеченных прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию упал на 70 % до 21 млрд. долл. из-за негативных перспектив экономического роста страны. По оценкам ООН, в 2015 г. ВВП Российской Федерации составит 97% уровня 2014 г. (табл. 2).

Таблица 2 – Суммарные иностранные инвестиции в российскую экономику, млрд. долл. США

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Иностранные инвестиции, в том числе	47,6	48,4	97,7	78,2	65,3	95,6	151,9	133,8	141,8	-
Прямые инвестиции	11,7	12,2	22,5	20,4	12,6	11,5	16,2	16,2	21,9	19,8

Отмечая сокращение притока ПИИ из развитых стран, следует отметить, что региональная нестабильность не влияет на активность инвесторов из развивающихся стран, в частности, увеличивают масштабы деятельности в России инвесторы из Китая и ОАЭ (табл. 3).

Китай, с общей стоимостью проектов более 8 млрд. долл. на сегодняшний день является крупнейшим инвестором в регионе, объявившем о новых инвестиционных проектах. Среди десяти крупнейших инвестиционных проектов – 7 приходятся на Китай. В 2014 году Китай попал в пятерку крупнейших инвесторов Российской Федерации. Так, например, в сфере нефтяной и газовой промышленности, государственная компания China National

Petroleum Corp приобрела 20% акций ОАО Ямал СПГ за 1.1 млрд. долл. В автомобильной промышленности Great Wall Motor (Китай) начал строительство автомобильного завода в Тульской области с оценочной стоимостью 500 млн. долл.

Хотя присутствие индийских инвесторов по-прежнему невелико, существует значительная вероятность активизации взаимоотношений. Например, в 2014 году, российский Фонд прямых инвестиций и IDFC Ltd. – ведущая в Индии финансовая компания, договорились совместно инвестировать в инфраструктурные проекты, рассчитанные на вложение 1 млрд. долл.

Таблица 3 – Иностранные инвестиции в Россию по странам, млрд. долл. США

	2012	2013	2014
Кипр	65,4	57,5	64,9
Нидерланды	53,2	56,8	64,3
Люксембург	33,4	41,0	40,0
КНР	37,0	26,8	28,1
Великобритания	23,0	23,3	24,0
Германия	21,6	17,7	17,3
Ирландия	12,4	16,6	15,1
Франция	8,5	11,0	16,7
США	-	8,5	9,1
Япония	8,4	9,4	9,1

В Докладе ЮНКТАД по международным инвестициям 2013 г. отмечается, что значительная часть прямых инвестиций России совершала некий международный кругооборот. Приток и отток капитала

имел высокую корреляцию и осуществлялся между РФ и такими финансовыми центрами, как Кипр и Люксембург. Суммарно Кипр, Люксембург и Нидерланды аккумулировали примерно 60% россий-

ских прямых инвестиций, являясь одновременно и экспортерами и импортерами капитала. Примечательно, что объем ввезенных и вывезенных в эти страны средств практически совпадал.

Подобные тенденции могут скорее говорить о стремлении компаний добиться минимизации налоговой нагрузки, нежели о достижении иных целей.

Принятие 24 ноября 2014 года закона № 376-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» повлечет за собой дальнейшую деофшоризацию российской экономики и, скорее всего, приведет к ослаблению потока инвестиций с Кипра, из Нидерландов и Люксембурга.

Введенные рядом стран экономические санкции в отношении Российской Федерации не только ограничили доступ отечественных предприятий к высоким технологиям, они вызвали сокращение иностранных инвестиций и поставили под вопрос возможность заимствования средств на внешних рынках. Санкции воздействуют на российскую экономику в трех направлениях: отток капитала сделал валютный рынок более волатильным и вызвал значительное снижение курса рубля; ограниченный доступ к международным финансовым рынкам для ряда российских банков и компаний увеличил стоимость внешних заимствований; и неуверенность заметной части отечественных предпринимателей и потребителей в своем будущем.

Санкции ударили также по экономике таких стран Европейского союза, как Германия, Финляндия, Греция, Польша, Литва, Чехия и Словакия. В 2013 г. на Россию приходилось 10% совокупного объема экспорта Финляндии. РФ закупала сельхозпродукцию в Литве и Польше, Испании и Греции, размещала заказы на производство машин и оборудования в Чехии и Словакии. Таким образом, санкции являются обоюдоострым оружием, которое наносит вред не только одной стороне.

ТНК развитых стран изымают капитал из российской экономики путем продажи имущества отечественным или

иностранным инвесторам. Например, ENI Spa (Италия) продает 60% акций компании по разведке и добыче нефти и газа Artic Russia BV ООО Ямал Развитие за 3 млрд. долл.

В ноябре 2014 года, концерн BASF (Германия) и Газпром (Россия) отказались от обмена активами на 14,7 млрд. долл., что дало бы полный контроль Газпрому над крупнейшим подземным газохранилищем в Европе. Санкции также повлияли на уже заключенные соглашения в нефтяной промышленности. Ряд иностранных компаний начал консервировать свои проекты в Арктике. ExxonMobil (США) заморозил все десять совместных предприятий с Роснефтью в этом регионе, в том числе проект «Карское море». Аналогичным образом, Shell (США) приостановил совместный проект с ОАО «Газпром нефть» по разработке Баженовского месторождения, то же самое произошло с совместным проектом Total (Франция) и Лукойла.

В ряде ключевых отраслей промышленности, таких как автомобилестроение, напитки и табак, и электроэнергетика, иностранные компании стали играть значительную роль в последние годы.

Ряд иностранных автомобильных компаний сократил объем производства в России, например, Volkswagen уменьшил объем производства в Калуге, а General Motors объявил о закрытии своего производства в середине 2015 г. в Санкт-Петербурге.

Другие компании продолжают свою работу в России, несмотря на снижение объемов продаж. Ford Motor (Соединенные Штаты Америки), например, взяли под свой контроль совместное предприятие Ford Sollers, размещенное в России, и обеспечили его дополнительной финансовой поддержкой.

В сфере производства напитков и табачной промышленности PepsiCo (США) и Coca-Cola Hellenic (Греция), которые контролируют большую часть рынка соков в Российской Федерации, объявили о планах по прекращению производства. PepsiCo закрывает завод по производству фруктовых соков в Раменском; Coca-Cola Hellenic уже закрыла завод в Нижнем Нов-

городе. Carlsberg (Дания) закрывает два из десяти пивоваренных заводов в стране.

В сфере розничной торговли Metro (Германия) выставила акции своего российского подразделения на Лондонской фондовой бирже, а в декабре 2014 года фармацевтическая компания Fresenius (Германия) отменила запланированную сделку по созданию совместного предприятия с российским партнером.

Учитывая изложенные факторы можно сделать вывод, что говорить о полном свертывании инвестиционного сотрудничества с Западом, особенно со странами Евросоюза, нельзя. На российском рынке продолжают работать европейские компании в сферах информационных технологий (SAP), производства машин и оборудования (DMG Mori Seiki), энергетики, переработки природного газа и нефти (Siemens), фармацевтики (Menarini Gruppe). Более того, ряд российских концернов продолжает расширять свою деятельность в Западной Европе, например, «Лаборатория Касперский», «Abbyu» в области информационных технологий, Nordic Yards, ОАО «Ленинградский судостроительный завод «Пела» (судостроение), ОАО Кировский завод (производство машин и оборудования), промышленно-финансовый консорциум «Альфа-групп» (инвестиционное сотрудничество) и т.д.

Кроме того, ориентация России на импортозамещение также ведет к сокращению инвестиционного сотрудничества с западными странами, т.к. происходит переориентация на национального производителя. Вместе с тем, использование большинством российских предприятий устаревших технологий не позволит в ближайшем будущем наладить массовый выпуск конкурентоспособной продукции.

ТНК, занимающиеся добычей полезных ископаемых и базирующиеся в основном в России, сократили вложения за рубежом из-за ограничений доступа на международный финансовый рынок, низких цен на сырьевые товары и девальвации рубля. Почти 60% экспорта капитала российских компаний пришлось на Кипр и

Швейцарию, Нидерланды и Бермудские острова.

Основными направлениями вывоза ПИИ России являются Европа – на нее приходится более одной четверти общего объема – и США. Однако для проведения ПИИ необходимо активное участие банков других финансовых учреждений. Санкции против контролируемых государством банков, таких как ВТБ, Сбербанк, Газпромбанк и Внешэкономбанк, а также других крупных российских ТНК представляют собой основную угрозу для отечественных инвестиций за рубежом.

На экономику стран бывшего СССР, например на экономику стран Средней Азии, санкции также оказали влияние, т.к. основными прямыми инвесторами в них выступают российские предприятия. Например, в Киргизии, ПАО «Интер РАО» испытывает трудности с финансированием Камбаратинской ГЭС-1, в то время как принадлежащая государству Роснефть не может вступить во владение международным аэропортом «Манас» в Бишкеке. Учитывая, что экономика стран Средней Азии экономически тесно связана с Российской Федерацией, усиление санкций против России также будет влиять на эти республики.

Однако какие же рынки могут считаться перспективными для отечественных инвесторов? Российские инвесторы имеют возможность продолжать наращивать свое присутствие на африканском континенте. На начало 2014 г., по данным Центробанка России пришлось существенное увеличение прямых иностранных инвестиций России в страны Африки, в частности, в Алжир и Конго, Кению и ЮАР. Данный рынок активно развивается, и у отечественных компаний появилась возможность вкладывать средства не только в традиционно привлекательные добывающую и нефтеперерабатывающую промышленность. Развитие телекоммуникационных и информационных технологий, направленных на удовлетворение потребностей, как физических, так юридических лиц, например, облачные технологии, так-

же могут стать высокорентабельными сферами деятельности. Недостаточное развитие транспортной инфраструктуры негативно влияет на экономику континента. Следовательно, российские инвестиции и технологии могут найти применение при строительстве и модернизации автомобильных и железных дорог, морских портов и аэропортов. С ростом благосостояния населения внимание иностранных инвесторов все больше привлекают такие отрасли, как финансы и туризм, легкая и пищевая промышленности, гражданское и промышленное строительство.

Современные тенденции свидетельствуют об активном расширении взаимного инвестиционного сотрудничества со странами Азии, особенно, с Китаем, как в рамках двусторонних соглашений, так и

благодаря развитию интеграционных объединений, а именно ШОС и БРИКС.

Страны Латинской Америки являются перспективным направлением вложения отечественного капитала, хотя на этом рынке России придется конкурировать с Китаем и США. Наиболее привлекательными в этой связи выглядят следующие отрасли экономики: добыча полезных ископаемых и энергетический комплекс, самолето- и вертолетостроение, развитие железнодорожного транспорта и информационные технологии. Ряд государств-членов МЕРКОСУР также может увеличить свою активность в России при создании благоприятных экономических условий.

Литература

1. Алексахина, В. Г., Игнатова, О. В. Плюсы и минусы иностранных инвестиций / В. Г. Алексахина, О. В. Игнатова // Вопросы региональной экономики. – 2014 – №3.
2. Алексахина, В. Г., Игнатова, О. В. Развивающиеся страны как экспортеры и импортеры прямых иностранных инвестиций / В. Г. Алексахина, О. В. Игнатова // Вопросы региональной экономики. – 2015 – №3.
3. Борисова, О. В., Игнатова, О. В., Ахметшина, Л. Г. Тенденции развития глобальной экономики и образовательного потенциала. Монография / О. В. Борисова, О. В. Игнатова, Л. Г. Ахметшина // М.: Спутник+. – 2014.
4. Игнатова, О. В., Ищечкина, Г. Н. Тенденции международного движения прямых инвестиций / О. В. Игнатова, Г. Н. Ищечкина // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2014. – №6.
5. Старцев, В. А. Инвестиции в инновации как необходимое условие повышения конкурентоспособности российской экономики / В. А. Старцев // Вопросы региональной экономики. – 2013. – Т. 17. – №4. – с. 68-74.
6. Старцев, В. А. Инвестиционная привлекательность, как один из факторов развития организации / В. А. Старцев // Вопросы региональной экономики. – 2010. – Т. 4. – № 4. – с. 16-30.
7. UNCTAD Investment global report 2014.

УДК 334.027

Экономическая оценка инновационного фактора в современной конкурентной ситуации в России

С.Е. Гордеев, аспирант кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье дается оценка современной конкурентной ситуации в России на основе доклада ФАС РФ и международных рейтингов. Предлагается алгоритм учета инноваций в современной конкурентной ситуации, который включает основные стадии. Анализируются положительные и отрицательные моменты слияния и поглощений и их влияние на инновационную активность.

Конкуренция, инновации, слияние и поглощение.

Economic valuation of innovative factor in today's competitive situation in Russia

S.E. Gordeyev, graduate student,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The article assesses the current competitive situation in Russia on the basis of the report of the FAS of Russia and international rankings. We propose an algorithm accounting innovations in a competitive situation, which includes main stage. Analyzes the positive and negative aspects of mergers and acquisitions and their impact on innovative activity.

Competition, innovation, mergers and acquisitions.

Современная экономика России находится под влиянием процессов модернизации существующей модели развития, на которую оказывают влияние кризисные процессы в мировой экономике, вызовы глобализации, активный переход на инновационную траекторию развития, разработка и использование новых стратегий для успешного функционирования в условиях жесткой конкуренции. В динамично меняющемся современном мире часто компания может получить конкурентное преимущество только за счет инноваций.

Дополнительные импульсы современному инновационному развитию придают ограничительные санкции, введенные рядом ведущих внешнеэкономических партнеров нашей страны, специфика текущей ситуации. Все указанные факторы оказывают значительное влияние на конкурентную ситуацию в России и тесно связанную с ней инновационную составляющую. Данные факторы необходимо учитывать при разработке стратегии инновационного развития нашей страны и включе-

нии ее в состав современной отечественной промышленной политики.

Конкуренция всегда была объектом активных дискуссий среди авторов различных экономических направлений. Рассматривалась и анализировалась сущность категории конкуренция, эволюция теории конкуренции, влияние, конкуренции на развитие национальной экономики, степень и роль государственного регулирования, необходимого для ее поддержания и др. К настоящему времени накопилось значительное число исследований, посвященных взаимосвязи конкуренции и инноваций в различных рыночных структурах.

Традиционно в научной литературе конкурентная ситуация изучается в контексте анализа различных типов рынков, с точки зрения размера бизнеса, в отраслевом разрезе, а также с позиции ее влияния на НИОКР, экономический рост, а также в других направлениях. Конкуренция также рассматривается на различных уровнях от макроуровня, межотраслевой конкурен-

ции, межрыночной, до конкуренции низового уровня одного рынка – микроуровня.

В настоящее время перспективы дальнейшего развития конкуренции в России отражены в таких документах, как «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики» [2], «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [1], а также «Стратегия развития конкуренции и антимонопольного регулирования в Российской Федерации на период 2013 – 2024 годов».

Анализ конкурентной среды характеризует показатель концентрации на отдельных отраслевых рынках. Этот показатель регулярно рассчитывает и публикует ФАС РФ ежегодных докладах о состоянии конкуренции (Доклады о развитии конкуренции в России. ФАС РФ, 2013, 2014). На основании анализа уровня концентрации, характеризующего рыночную структуру, дается оценка состояния конкурентной ситуации на рынках страны. Данная информация используется для определения необходимости вмешательства регулятора, реализующего конкурентную политику. Оценить такую целесообразность позволяет анализ уровня концентрации экономики. С этой целью используются индексы концентрации, которые делятся на две основные группы: абсолютные и относительные показатели.

Абсолютные показатели включают коэффициенты концентрации, Линда, Херфиндаля-Хиршмана, энтропии, Холла-Тайдмана. Относительными показателями являются кривая Лоренца, коэффициенты Джинни, вариации, а так же дисперсию логарифмов рыночных долей и др.

Исследование Аналитического центра при Правительстве РФ, проведенное среди более 600 респондентов, в основном малого бизнеса в сфере услуг, показывает, что 73% опрошенных отметили высокий уровень конкуренции на данном рынке, следовательно, и высокую эластичность спроса по цене. Предприятия металлургической отрасли указали на умеренную конкуренцию, предприниматели отраслей топливно-энергетического ком-

плекса и электроники оценили конкуренцию как низкую. Среди причин называются недостатки правового регулирования, влияние экономического кризиса. Предприятия машиностроения, электроэнергетики, а также финансовый сектор основной причиной снижения конкуренции называют сделки по экономическому объединению. И это подтверждается экономической ситуацией на российском рынке.

В 2013 году общий объем сделок на рынке слияний и поглощений был более, чем в 2 раза больше, чем в 2012 году и составил 118 сделок или 12 млрд. долларов. В этом приросте 46% составляет доля сделки приобретения компанией «Роснефть» активов ТНК ВР на сумму 54,98 млрд. долларов. Тем самым, в 2013 году, при отсутствии данной сделки, объективно наблюдался бы небольшой спад рынка на 13,1%. Индикатором тенденций рынка слияний и поглощений можно считать изменения в стоимости и отраслевой направленности тридцати крупнейших сделок на рынке. К примеру, в 2013 году без учета сделки Роснефть – ТНК ВР объем таких сделок сократился на 5,4% по сравнению с предыдущим годом, как и средняя стоимость сделки (с 400 млн. долларов в 2012 году до 371 млн. долларов в 2013 году) [3]. Анализ отраслевых сделок на рынке позволяет сделать вывод о снижении активности компаний в реальном секторе экономики. Среди крупнейших сделок он представлен только двумя сделкам в металлургической отрасли и одной – в химической, что соответствует общему тренду падения промышленного производства в 2013 и 2014 годах. Лидирующими отраслями на рынке слияний являются топливно-энергетический комплекс, телекоммуникации, электроэнергетика, строительство и девелопмент, финансовый сектор [3]. При этом 10 из 30 крупнейших сделок относятся к ТЭК.

В 2013 году на фоне общего замедления роста рынка корпоративного контроля (если не учитывать сделку Роснефть-ТНК ВР) количество сделок, в котором государство (в той или иной форме являющееся контролирующим акционером) выступало покупателем активов, сни-

зилось в 2014 году с 10,5% до 7% в общем числе сделок, и составило 38 сделок. В начале 2015 года снова наблюдается рост активности государственных структур: покупателями в 2 из 10 крупнейших сделок, так или иначе выступают государственные компании, либо компании с контрольным пакетом акций у государства.

На основании опросов независимых организаций, правительственных аналитических организаций, а также Доклада ФАС РФ о состоянии конкуренции в России в 2014 году можно сделать вывод об относительно высоком уровне конкуренции на рынках сферы услуг и ряде отдельных отраслей. В то же время, рынки производственных и сырьевых отраслей экономики, остаются низкоконкурентными, что снижает конкурентоспособность компаний данных отраслей на внутреннем и мировом рынках, препятствует экономическому росту и устойчивому развитию страны.

С началом кризиса 2009 года государство стало одним из основных игроков на рынке интеграционных сделок. Госкомпании при поддержке финансирования из Резервного Фонда и Фонда национального благосостояния, а также государственных гарантий на предоставление кредитов осуществляли масштабные приобретения активов частного бизнеса не имевшего столь существенной поддержки и испытывавшего на себе все экономические последствия кризиса. Можно привести покупку структурами ОАО «РЖД» и ОАО «Алроса» компании КИТ-Финанс, покупку ОАО «Алроса» петербургской компании НПП «Буревестник», приобретение ОАО «Газпром» ООО «Северэнергия», покупку Внешэкономбанком компании ОАО «Амурметалл», сопровождавшуюся предварительным отказом ВЭБа провести рефинансирование долга компании [5].

Международный анализ конкретной конкурентной ситуации в стране показывает Индекс Глобальной Конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index). Индекс основан на глубоком ис-

следовании, сопровождающемся рейтингом показателей экономической конкурентоспособности стран мира. Расчеты включают результаты глобального опроса руководителей компаний и анализ общедоступных статистических данных. Это обширное ежегодное исследование, которое проводится Всемирным Экономическим Форумом совместно с ведущими исследовательскими институтами, партнерскими организациями в странах, анализируемых в отчете. Согласно GCI 2014 – 2015 годов, Россия находится на 53 месте среди 144 стран с оценкой 4,4 (рис.1,2) При этом 8,2% опрошенных представителей деловых сообществ оценивают государственное регулирование как неэффективное, что является пятым по значимости проблемным фактором для страны [8]. В области инновационной активности у России-3,3 балла из семи возможных. Данная оценка не полностью объективна, так как основана на статистике патентов, а инновационный потенциал страны недооценен, тем не менее, индексы инновационной активности показывают недостаточность использования инновационного потенциала и мер его стимулирования со стороны государства [5].

Мы поддерживаем существующее мнение, что олигополия как форма организации рыночной структуры является наиболее благоприятной для развития инноваций, и отрасли с более высокой концентрацией отличаются повышенной инновационной активностью. В США были проведены исследования отраслей на предмет влияния на рынок инновационных процессов, в результате которых ученые пришли к выводу о том, что в силу высокой стоимости инновационных проектов их реализация доступна, в основном, крупным компаниям и более характерна для олигополистических структур. Данный фактор необходимо учитывать при принятии решений по конкурентной политике. Инновационный фактор является объектом внимания антимонопольной службы США и ЕС, что сопровождается появлением прецедентов его учета при принятии ре-

шений по сделкам. Поэтому Директивы по слияниям в Евросоюзе включают оценку влияния инновационных эффектов [9]. Принятие данного фактора во внимание происходит при соблюдении условий его влияния на общественное благосостояние, прямой связи с рассматриваемой сделкой и

возможности эмпирического доказательства. С нашей точки зрения, при вынесении решений по конкурентной политике в отечественной практике, следуя и зарубежному опыту, возможен следующий алгоритм действий:

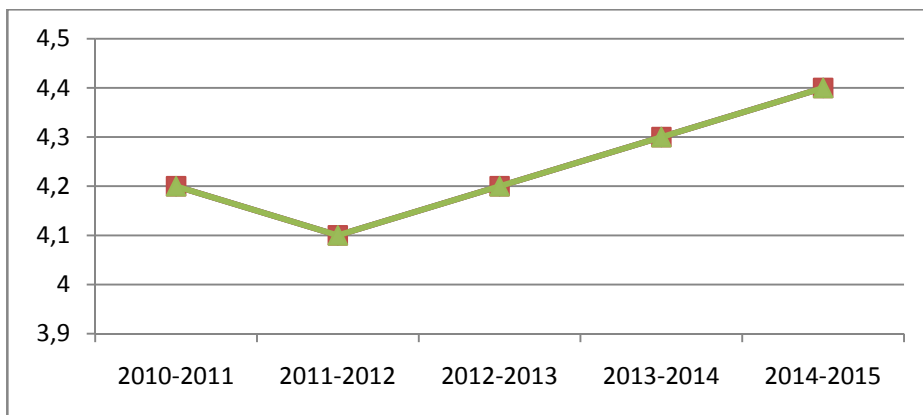


Рисунок 1 – Динамика значений индекса глобальной конкурентоспособности для России в период с 2010 по 2015 годы. Рассчитано по данным Международного экономического форума: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness> (дата обращения - 15.07.2015)

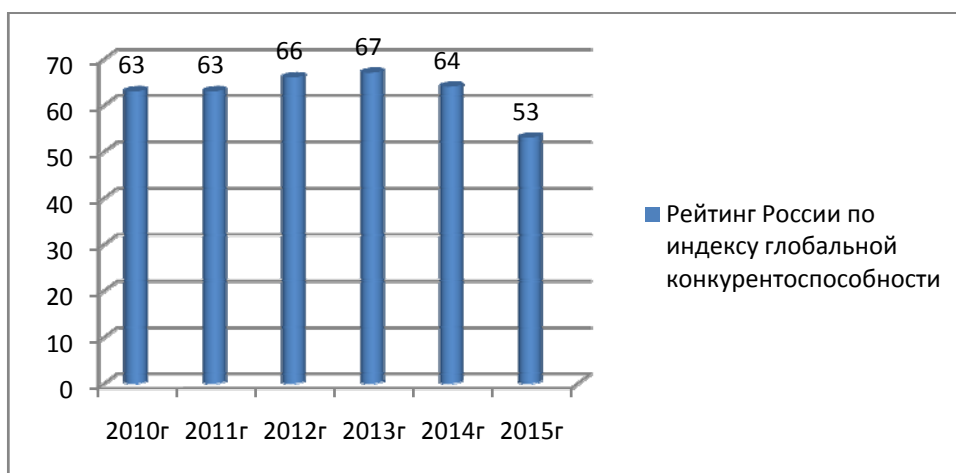


Рисунок 2 – Рейтинг России по индексу глобальной конкурентоспособности среди 144 стран мира (место). Рассчитано по данным Международного экономического форума: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness> (дата обращения - 15.07.2015)

- анализ тенденций и интенсивности слияний на рассматриваемых рынках и в компаниях-участниках сделки, определение типа рассматриваемой отрасли для учета в дальнейшем анализе высокой вероятности появления конкурентных компаний в отраслях;

- изучение вектора инновационного развития определенных рынков за конкретный период времени с учетом развития продуктов и услуг, процессов производства, сбытовых технологий и т.д.;

- анализ объема, качества, степени дифференциации основных произведен-

ных инновационных продуктов и их числа, рыночных долей компаний-производителей.

Следует также отметить, что, по мнению некоторых ученых [6, с.24 – 26], для опережающего инновационного роста экономики необходимо достижение определенного уровня основных макроэкономических показателей, в частности, среднегодового темпа роста ВВП – от 5% до 8%, промышленного производства до 10%, расходов на НИОКР – 20%. При этом их доля в ВВП должна составлять не менее 4%. Следовательно, при анализе конкурентной среды следует учитывать инновационный потенциал рассматриваемых предприятий, участвующих в сделках.

Для полноценного анализа необходим учет перечисленных факторов и тенденций, характерных для рассматриваемого рынка и отрасли. В настоящее время также существует достаточно большое количество моделей, рассматривающих взаимосвязь конкуренции и инноваций, в результате определения типа взаимодействия компаний на рынке в области принятия решения по R&D (стратегическое взаимодействие, либо решения остальных участников рынка являются экзогенным фактором и не принимаются в расчет). Далее делается выбор одной из таких моделей для эмпирической проверки ее выводов для рассматриваемого антимонопольными органами дела и дальнейшее их использование при вынесении решений.

Надо отметить, что в отечественной практике в настоящее время инновационная составляющая не учитывается в должной мере. В действующем Порядке оценки конкурентной среды, разработанном ФАС РФ, присутствует упоминание инновационной активности компаний, но в анализе барьеров рынка, когда необходимость исследований и разработок является препятствием для входа на рынок. Однако обратное влияние изменения рыночной структуры на объем и качество R&D не рассматривается в принципе.

Слияние и поглощение оказывают как положительное, так и отрицательное

влияние на инновационную активность. Среди положительных факторов следует отметить синергетический эффект в сфере исследований и разработок, уменьшение издержек производства, благодаря которому возможно его расширение и снижение цен, диффузию инноваций и повышение национальной конкурентоспособности компаний. В числе негативных последствий следует выделить возможное снижение интенсивности R&D, если она не являлась приоритетом сделки (например, рассмотренное выше поглощение ТНК ВР компанией Роснефть), кроме того, сделка может вызвать снижение конкуренции в случае отсутствия в отрасли других эффективных конкурентов-инноваторов. Таким образом, сделки на рынке корпоративного контроля оказывают влияние на конкурентную ситуацию в стране через изменение инновационной активности компаний, что также должно учитываться при разработке мер конкурентной политики, внесении изменений в законодательство и принятии ФАС РФ решений по одобрению ходатайств о сделках.

Из анализа первых двух факторов (изменение рыночной концентрации компаний; изменение инновационной активности и уровня развития НИОКР в результате совершения сделок) следует противоречивый вывод о влиянии экономической концентрации на конкурентную ситуацию (снижение конкуренции при увеличении рыночных долей компаний и увеличение конкуренции за счет инновационного развития при значительном уровне концентрации в высокотехнологичных отраслях). В связи с чем вновь следует отметить необходимость разумного и сбалансированного сочетания конкурентной и промышленной политики с целью развития конкуренции и увеличения конкурентоспособности отечественных компаний и товаров, на что указывают и эксперты [7]. В процессе принятия новых нормативно-правовых актов и вынесения судебных решений в области слияний и поглощений происходит непрерывное изменение правоприменительной практики и законода-

тельства, что также оказывает воздействие на конкурентную ситуацию. В результате того, что «правила игры» постоянно меняются, на отечественном рынке сохраняется высокий уровень неопределенности информации, что снижает эффективность конкуренции, а также увеличивает инвестиционные риски, и соответственно, негативно отражается на инновационной составляющей компаний и в целом на инвестиционном климате страны.

На рисунке 3 представлен предлагаемый алгоритм учета инноваций в конкурентной ситуации, который может включать следующие основные этапы.

На 4 этапе предлагается использование метода построения уравнения множественной регрессии для определения взаимосвязей между факторами, влияющими на инновационную активность (до и после сделки), и дальнейшее построение симуляционной модели слияния, анализирующей изменение инновационной активности на рассматриваемом рынке. При этом на четвертом этапе следует учитывать длительность научно-производственного цикла в реальном секторе экономики, который составляет 3 – 7 лет [5].

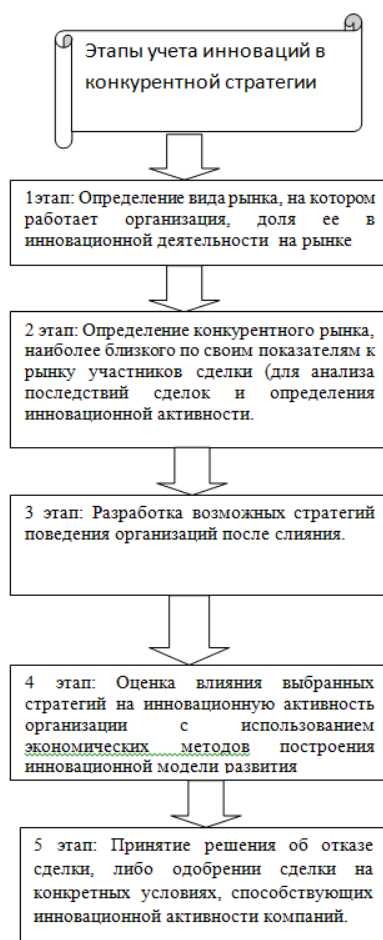


Рисунок 3 – Оценка инновационного фактора в конкурентной политике

Разные фазы данного цикла могут оказывать различное влияние на результат

сделки. Сохранение положительного влияния инновационной активности на конку-

рентную ситуацию и общественное благосостояние в средне- и долгосрочном периодах также требует совершенствования норм и практики применения патентного права с целью уменьшения рисков снижения мотивации к инновациям ввиду уменьшения инновационной ренты с появлением компаний-имитаторов.

Таким образом, результатом проведенного анализа оценки инновационного фактора в современной конкурентной ситуации в России является вывод о необходимости учета инновационного фактора при антимонопольном регулировании рынка сделок, что обусловлено потребностью выхода на инновационную траекторию развития в условиях модернизации экономики страны и наличием взаимосвязи инноваций, конкуренции и типа рыночной структуры. Принятие инновационного

фактора во внимание должно сопровождаться установлением факта его влияния на конкуренцию и общественное благосостояние в результате сделки, а также наличием его эмпирических доказательств.

При этом для анализа данного фактора автором были предложены соответствующие алгоритмы действий, оценивающие характеристики инновационной продукции и конкурентных процессов, стадии научно-производственного цикла, типологию отрасли и рынка (конкурентные либо смежные), вектор развития технологий. Последующее моделирование инновационной активности после заключения сделки возможно с использованием широкого круга моделей, разработанных современными учеными.

Литература

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008г. № 1662) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf> (дата обращения - 20.09.2015).
2. «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики» (утв. распоряжением Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. N 2579-р (в редакции распоряжения Правительства РФ от 23 декабря 2014 г. N 2664-р)) [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/70292784/#ixzz3mP1Qzq6D> (дата обращения - 20.09.2015).
3. Артемьев, И. Ю. Выступление на отчетной Коллегии 12.03.2014 «Итоги работы ФАС России и задачи на среднесрочную перспективу». 2014. [Электронный ресурс]. URL: http://www.fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials_31085.html. (дата обращения - 15.07.2015).
4. Горелова, Л. В., Оболенская, Ю. А. Формирование моделей финансово-экономической стратегии промышленных предприятий / Л. В. Горелова, Ю. А. Оболенская // Вестник Екатеринбургского Института. – 2014. – № 4(28). – с. 31-41.
5. Глазьев, С. Ю. О стратегии устойчивого развития экономики России / С. Ю. Глазьев, Г. Г. Фетисов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – № 1(25). – С. 23-35 [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/o-strategii-ustoychivogo-razvitiya-ekonomiki-rossii> (дата обращения - 14.07.2015).
6. Некрасова, Е. А. Инновационный фактор при принятии решений по сделкам экономической концентрации / Е. А. Некрасова // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 3 (47). – с. 24-26.
7. Пахомова, Н. В. Стратегический выбор между закрытой и открытой формами инноваций: ответ с позиции неинституционального анализа / Н. В. Пахомова, А. А. Казьмин // Инновации. – 2013. – № 7. – С. 24-29. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.weforum.org/> (дата обращения – 20.07.2015).
9. [Электронный ресурс]. URL: http://ec.europa.eu/competition/mergers/legislation/merger_compilation.pdf (Дата обращения – 15.07.2015).

УДК 339.5

Факторная оценка развития внешнеторговой деятельности российских предприятий

А.К. Городовикова, аспирант кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

На показатели динамики экспортной и импортной деятельности российских коммерческих организаций могут оказывать влияние различные экономические факторы, которые можно условно подразделить на микро- и микроэкономические. Целью данной работы является выявление факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на увеличение или сокращение объемов внешнеторговой деятельности российских предприятий. Для достижения поставленной цели исследования необходимо обосновать выбор факторов и провести корреляционный анализ набора факторных признаков и результивных признаков – объемов экспорта и импорта товаров российских коммерческих организаций.

Внешняя торговля, внешнеторговая деятельность, анализ внешнеторговой деятельности, внешнеторговый оборот, сырьевая направленность российского экспорта, экспорт, импорт.

Factor analysis of the foreign trade activity of Russian companies

A.K. Gorodovikova, postgraduate of the Department of Economics,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

This article analyzes the main economic factors that influence the amount of exports and imports of goods. To do this, we compiled a list of factors and performed correlation analysis to quantify the relationship between the factors and the resulting attributes – export and import of goods.

Foreign trade, foreign trade activity, analysis of foreign trade activities, foreign trade turnover, raw materials orientation of Russian exports, export, import.

Целью данной работы является выявление факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на увеличение или сокращение объемов внешнеторговой деятельности российских предприятий. Для достижения поставленной цели исследования необходимо обосновать выбор факторов и провести корреляционный анализ набора факторных признаков и результивных признаков – объемов экспорта и импорта товаров российских коммерческих организаций.

На развитие внешнеторговой деятельности российских предприятий оказывает влияние ряд экономических факторов, которые могут быть классифицированы по различным признакам: внутренние и внешние, общие и частные, объективные и субъективные, действующие на макро- и микроуровне и т.д. С нашей точки зрения, наибольшую важность в практических

исследованиях имеет разделение факторов на следующие группы:

- факторы, оказывающие влияние на развитие внешней торговли в целом;
- факторы, влияющие на развитие экспортной деятельности предприятий;
- факторы, влияющие на развитие импортной деятельности.

Внутри выделенных групп факторы могут быть разделены на внешние и внутренние – как по отношению к предприятию, так и по отношению к отрасли или национальной экономике в целом.

Важным внешним фактором развития внешней торговли российских предприятий является возможность увеличения рентабельности за счет внешнеторговых операций. Развитие внешнеторговой деятельности снижает стоимость составляю-

щих постоянных и переменных капиталовложений, что, в свою очередь, оказывает влияние на сокращение производственных издержек. Одной из важнейших предпосылок расширения внешней торговли российских является экспорт капитала, служащий основой возникновения транснациональных корпораций, которые в большинстве случаев являются национальными по капиталу и интернациональными по сфере деятельности. Роль транснациональных корпораций во внешнеторговой деятельности российских предприятий очень велика, поскольку на долю их внутрикорпорационного оборота приходится около 1/3 международного экспорта.

В качестве других внешних факторов, способных оказывать значимое влияние на развитие внешнеторговой деятельности российских коммерческих организаций в целом представляется необходимым выделить следующие:

- существенные различия в составе и структуре отраслей экономики, наделенность каждой страны собственной специализацией в экономике, что побуждает страны к сотрудничеству и обмену товарами;

- межстрановые различия в составе и структуре человеческих, сырьевых и финансовых ресурсов, что также является фактором, влияющим на привлекательность внешнеторгового обмена, а в большинстве случаев – обуславливающим острую необходимость сотрудничества между странами;

- межстрановые различия в уровне экономического и научно-технического развития;

- особенности экономико-географического положения и климата в странах.

Эти факторы оказывают влияние на внешнюю торговлю России в целом, являясь внешними как по отношению к отдельно взятому предприятию, так и к экономике страны.

К факторам, влияющим на развитие экспортной деятельности российских предприятий на макроуровне, можно отне-

сти:

- объемы производства товаров;
- объемы производства продукции добывающих отраслей;
- наличие обрабатывающих производств в стране;
- внутреннее потребление продукции;
- производство высокотехнологичной продукции;
- соотношение внутренних и мировых цен на товары и т.д.

Микроэкономическими факторами, оказывающими влияние на объем экспорта товаров, являются:

- размер фирмы, поскольку он оказывает влияние на выбор канала сбыта товаров и объемы экспортной деятельности предприятия;

- опыт деятельности на внешних рынках, т.к. под его влиянием формируется стратегия выхода на рынок;

- вид товара, поскольку отражает потребность иностранных покупателей в определенных товарах;

- научно-технологический потенциал – отражает возможности российских коммерческих организаций осуществлять выпуск наукоемкой или высокотехнологичной продукции;

- наличие производственной базы, трудовых и финансовых ресурсов на предприятии – оказывает прямое влияние на возможности производства экспортной продукции;

- развитие информационно-коммуникативных средств – влияет на возможность контактировать с потенциальными и реальными покупателями продукции;

- квалификация кадров, определяющая влияние уровня профессиональной подготовки персонала на объем и эффективность экспортной деятельности предприятия;

- низкие показатели конкурентоспособности товаров, произведенных российскими предприятиями, не позволяющая им занимать высокие позиции

среди конкурентов на мировом рынке;

– сложное финансовое состояние многих предприятий, затрудняющее организацию экспорта и рекламу на внешнем рынке.

Для проведения факторного анализа экспорта в набор анализируемых факторов вошли только те признаки, которые можно количественно оценить и измерить, и данные о динамике которых являются доступными. Такими признаками являются:

- индекс цен производителей добычи полезных ископаемых (в процентах к предыдущему году);
- индекс производства по РФ (в процентах к предыдущему году);
- индекс экспортных цен (в процентах к предыдущему году);
- степень износа основных фондов (в процентах);

– внутреннее потребление продукции (млрд. руб.);

– количество зарегистрированных юридических лиц;

– объем отгруженных товаров собственного производства по виду деятельности «Добыча полезных ископаемых» (млн. руб.);

– объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по виду экономической деятельности «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» (млн. руб.);

– ВВП в постоянных ценах (млрд. руб.)

– наличие основных фондов (млн. руб.).

Результаты корреляционного анализа экспорта российских предприятий представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Результаты корреляционного анализа факторов, влияющих на экспорт российских предприятий

Согласно результатам анализа, наиболее сильная положительная связь отмечена между объемом экспорта товаров и наличием основных фондов, ВВП в по-

стоянных ценах, объемами отгруженных товаров собственного производства по виду деятельности «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» и

«Добыча полезных ископаемых», степень износа основных фондов. Наиболее сильная отрицательная связь наблюдается между объемом экспорта товаров и индексом цен производителей добычи полезных ископаемых.

Проведя проверку факторов на мультиколлинеарность, мы отобрали для построения факторной модели экспорта российских предприятий следующие факторные признаки:

- индекс цен производителей

$$Y_3 = 402530,5 + 0,098x_1 - 2939,97x_2, (1)$$

где Y_3 – объем экспорта российских предприятий, млн. долл. США;

x_1 – объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по виду экономической деятельности «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды», млн. руб.

x_2 – индекс цен производителей добычи полезных ископаемых, %;

Коэффициент детерминации для полученной модели составляет 0,891, что свидетельствует о том, что 89,1% вариации объема экспорта российских предприятий объясняется за счет вариации индекса цен производителей добычи полезных ископаемых и объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по виду экономической деятельности «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды», млн. руб.

На следующем этапе исследования был проведен корреляционный анализ факторов, влияющих на импорт российских предприятий. В качестве факторов, оказывающих влияние на импорт товаров, целесообразно рассматривать: индекс фи-

зического объема ВВП, индекс потребительских цен, объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по виду экономической деятельности «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды».

– объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по виду экономической деятельности «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды».

В результате мы получили следующее уравнение множественной линейной регрессии, характеризующее влияние факторов на объем экспорта российских предприятий:

зического объема ВВП, индекс потребительских цен, объем отгруженных товаров собственного производства обрабатывающей промышленности, долю внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП РФ, долю продукции высокотехнологичных отраслей в ВВП, реальный курс рубля, дефицит товаров на внутреннем рынке, уровень доходов населения страны, условия импорта в страну, производство высокотехнологичной продукции, импортные цены. Однако из этого перечня необходимо было исключить те факторы, количественные данные о которых отсутствуют.

Результаты ранжирования факторов по силе и направленности влияния на объем импорта представлены на рисунке 2.

Согласно представленным данным, наиболее сильная положительная связь отмечена между объемом импорта товаров и среднедушевыми денежными доходами населения. Наиболее сильная отрицательная связь наблюдается между объемом импорта товаров и индексами потребительских цен и физического объема ВВП.

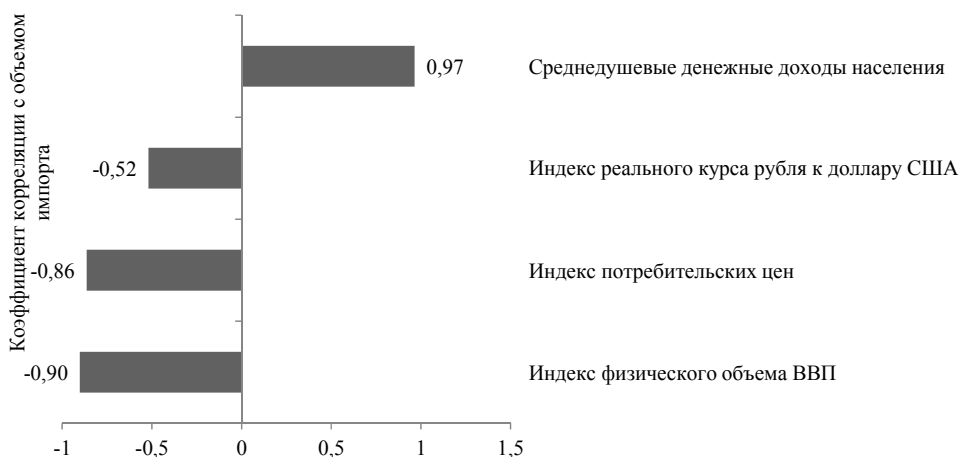


Рисунок 2 – Результаты корреляционного анализа факторов, влияющих на импорт российских предприятий

Проведя оценку факторов на мультиколлинеарность, мы исключили из анализа фактор «индекс физического объема ВВП» и приняли решение построить модель зависимости объема импорта российских предприятий от индекса потребительских цен и среднедушевых денежных доходов населения, поскольку, согласно результатам проведенного анализа, именно эти факторы оказывают наибольшее влияние на вариацию результирующего при-

знака. Фактически, именно эти факторы делают деятельность по ввозу товаров и реализации их на территории России наиболее выгодной для российских предприятий-импортеров.

В результате было получено следующее уравнение множественной регрессии, описывающее зависимость между объемом импорта и факторными признаками:

$$Y_u = 893619,1 - 7366,77x_1 + 8,97x_2, \quad (2)$$

где Y_u – объем импорта российских предприятий, млн. долл. США;

x_1 – индекс потребительских цен, % к предыдущему году;

x_2 – среднедушевые денежные доходы населения, руб..

На наш взгляд, практическая значимость результатов проведенного исследования состоит в том, что полученные модели позволяют рассчитать прогнозные значения объемов экспорта и импорта товаров, опираясь на предполагаемые или реальные значения показателей факторных признаков. Представленные эконометрические модели позволяют вычислить, насколько изменится объем экспорта или импорта товаров при изменении какого-либо из факторных признаков на определенную величину. Таким образом, данные модели представляют собой инструмент,

который может использоваться в определении подходов к регулированию внешне-торговой деятельности российских предприятий.

Подводя итоги, сформулируем основные выводы, полученные в результате проведенного исследования. Основными факторами, оказывающими влияние на объем экспорта российских предприятий, являются объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по виду экономической деятельности «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» и индекс цен производителей добычи полезных ископаемых. Эти факторы являются внешними по отношению к российским предприятиям, т.е. регулированию со стороны самих предприятий они подлежат не могут. Это означа-

ет, что экспортной деятельности российских предприятий должно уделяться особое внимание со стороны государства. Как показал проведенный анализ, объем экспортной деятельности в наибольшей степени зависит от показателей добывающей промышленности, что является следствием его сырьевой направленности. Регулируя экспортные цены на сырьевую продукцию, государство может оказывать влияние на объем и структуру экспорта товаров. В результате проведенного анализа в качестве факторов, оказывающих наиболее сильное влияние на объем импорта товаров, были выделены среднечеловеческие денежные доходы населения и индекс потребитель-

ских цен. Именно эти факторы делают выгодной деятельность на территории России предприятий-импортеров, как отечественных, так и зарубежных. При исследовании связи между объемом импорта товаров и объемом производства аналогичных товаров с высокой добавленной стоимостью на территории РФ был сделан вывод о слабой связи между данными признаками, что объясняется не дефицитом аналогичных товаров собственного производства в России, а, скорее всего, их низким качеством, что обуславливает необходимость работы над повышением качества высокотехнологичных товаров российского производства.

Литература

- 1 Внешняя торговля Российской Федерации / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/IssWWW.exe/Stg/d04/26-02.htm (дата обращения 24.05.2015).
- 2 Внешняя торговля / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b15_00/IssWWW.exe/Stg/dk04/3-2.doc (дата обращения 24.05.2015).
- 3 Товарная структура экспорта в 2014 году / Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. URL: http://www.customs.ru/attachments/article/20490/WEB_UTSA_OA.xls (дата обращения 25.05.2015).
- 4 Товарная структура экспорта / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/IssWWW.exe/Stg/d04/26-10.htm (дата обращения 26.05.2015).
- 5 Казанцев, С. В. Внешняя торговля России: есть ли угроза превращения страны в сырьевой придаток мировой экономики? / С. В. Казанцев // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – 2014. – №3. – С. 88-99.
- 6 Товарная структура импорта в 2014 году / Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. URL: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=20489:-2014-&catid=52:2011-01-24-16-28-57&Itemid=1978 (дата обращения 24.05.2015).
- 7 Статистика внешнего сектора / Банк России – Электрон. дан. – [Электронный ресурс] URL: http://cbr.ru/statistics/?Prtd=svs&ch=Par_57946#CheckedItem.

УДК 330.101

Особенности промышленной политики государства и развития человеческого капитала в связи с проблемой импортозамещения

А.В. Федотов, д.э.н., профессор кафедры Управления,
Д.О. Соцков, аспирант кафедры Управления,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье рассматриваются особенности промышленной политики государства и развития человеческого капитала, в связи с возникшей проблемой импортозамещения товаров, ранее ввозимых из стран Евросоюза и Северной Америки. Проводится анализ изменений во внешней торговле РФ в 1 квартале 2015 г. Исследуются вопросы теории и основные воззрения на развитие человеческого капитала. Делается вывод о важности переориентации и перенаправления инвестиционных потоков на потребность организаций в области персонала, что приобретает в настоящее время особую актуальность. Анализируется взаимосвязь между прибылью и инвестированием в человеческий капитал. Авторы, учитывая стратегическую роль человеческих ресурсов, делают вывод о необходимости развития человеческого капитала организаций, как существенного фактора реализации концепции импортозамещения.

Промышленная политика, человеческий капитал, человеческие ресурсы, инновации, инвестиции, конкурентоспособность, импортозамещение.

Features of industrial policy of the state and development of the human capital in connection with an import substitution problem

A.V. Fedotov, PhD Professor, Department of administration,
D.O. Sockov, post-graduate student, Chair of management,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

This article discusses the features of the industrial policy of the State and human capital development, in connection with the problem of import substitution goods previously imported from EU countries and North America. Analysis of changes in the foreign trade of the RF in 1 quarter of 2015 g. Explores questions of theory and basic views on human capital development. The conclusion about the importance of reorienting and redirect investment flows on the need for organizations in the field of personnel, which is of particular relevance at the present time. Examines the relationship between profit and investment in human capital. The authors, given the strategic role of human resources, concludes that the need for human capital development organizations as an essential factor in the implementation of the concept of import substitution.

Industrial policy, human capital, human resources, innovation, investment, competitiveness, imports substitutions.

В настоящее время темпы экономического развития промышленности Российской Федерации значительно замедлились, а в отдельных отраслях наметился определенный спад производства. Во многом это связано с неблагоприятной геополитической ситуацией, которая оказала значительное влияние на внешнеторговые отношения России, что в свою очередь приводит к кризисному экономическому положению.

Оценивая ситуацию в России, ряд исследователей отмечают, что для устра-

нения кризисных явлений в России со стороны государства было бы целесообразно стимулировать импортозамещение.

Ориентация промышленности на развитие импортозамещения является неоднозначным процессом и вызывает определенные споры в научной среде. В ряде научных работ, на примере Латинской Америки, было показано, что импортозамещение в целом негативно влияет на состояние экономики. Следует подчеркнуть, что наблюдались следующие процессы: с одной стороны импортозамещение позво-

ляет создавать новые рабочие места, с другой стороны в долгосрочной перспективе в странах Южной Америки наблюдалось уменьшения выпуска продукции и роста производства. Исследователи объясняли данное явление утратой преимущества страны от специализации и международной торговли. Протекционистская политика и увеличение доли государственного владения способствует уменьшению стимулов предпринимательского риска, что в свою очередь приводит к значительному снижению эффективности. В результате дефицит и долги во многом ответственны за кризис 1980 годов в Латинской Америке [1].

Вместе с тем, публикации других ученых указывают на позитивный характер процесса импортозамещения, при этом ориентация идет на учет факторов имеющегося промышленного потенциала и способности отечественных производителей поставлять на рынок продукцию, не уступающую зарубежным аналогам. В качестве примера ставится развитие промышленного производства в Китае, Южной Корее, Турции и некоторых других государств.

Следует обратить внимание, что для реализации концепции импортозамещения необходимы значительные струк-

турные изменения в экономике. Одним из направлений, которых, является концентрация внимания на проблемах управления человеческим капиталом. Управление человеческим капиталом является важной составляющей инновационного развития Российской экономики и нацелено на развитие производительных сил общества.

Объективной основой развития концепции импортозамещения на основе повышения роли человеческого фактора является увеличение спроса на отечественные товары на внутреннем рынке Российской Федерации. В этой связи был проведен анализ внешнеторгового оборота Российской Федерации, и было выявлено, насколько уменьшился импорт и экспорт товаров за 2013-2015 гг. (рис. 1) и в первом квартале 2015 года.

В I квартале 2015г. внешнеторговый оборот Российской Федерации составил, по информации ФТС Российской Федерации (Таблица 1), 134,5 млрд. долларов США (68,8% к I кварталу 2014г.), в том числе экспорт – 89,1 млрд.долларов (72,4%), импорт – 45,4 млрд.долларов (62,7%). Сальдо торгового баланса осталось положительным, 43,6 млрд.долларов США (в I квартале 2014г. – положительное, 50,5 млрд. долларов).

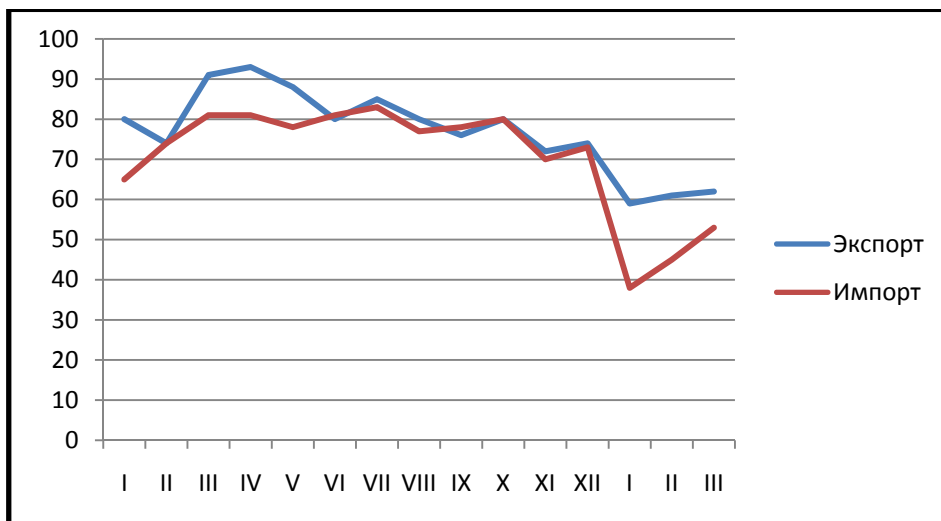


Рисунок 1 – Динамика экспорта и импорта Российской Федерации (в % к декабрю 2013)

Таблица 1 – Экспорт Российской Федерации важнейших видов товаров в I квартале 2015 года

	I квартал 2015г.			В том числе март 2015г.	
	млн.	в % к	в % к	млн.	в % к
	долларов США	I кварта-лу 2014г.	итогу	долларов США	февралю 2015г.
Экспорт	90153	73,5	100	32502	110,4
<i>из него:</i> топливно-энергетические товары	58956	66,4	65,4	20123	107,9
<i>из них:</i> нефть сырая	22726	58,5	25,2	7724	108
газ природный	11483	65	12,7	4076	120,3
металлы и изделия	8804	97,4	9,8	3280	104,6
<i>из них:</i> черные металлы и изделия из них	4733	85,7	5,2	1760	118,6
цветные металлы и изделия из них	3855	118,6	4,3	1441	91,4
машины, оборудование и транспортные средства	5216	107,9	5,8	1961	94,1
<i>из них:</i> удобрения минеральные азотные	691	88,6	0,8	269	100,8
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	3570	88,1	4	1294	118,3
<i>из них</i> злаки	1132	99,2	1,3	355	134,3

По данным Федеральной службы государственной статистики
Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения 15.05.2015)

Проанализировав данные таблицы 1, можно сделать вывод, что геополитическая ситуация негативно сказалась на экспорте энергоресурсов, таких как нефть и природный газ. В то же время влияние на остальные статьи экспорта не столь значительно.

В таблице 2 дается анализ импортных поставок в I квартале 2015 года.

Основываясь на данных таблицы 2, можно сделать вывод, что за год импорт товаров сократился на 37,5%, тогда как экспорт сократился значительно меньше, только на 16,5%. В большей степени геополитическая ситуация повлияла на импорт продовольственных товаров. Основываясь на проанализированных данных, можно сделать вывод об имеющейся объективной базе для развития им-

портозамещения.

Как утверждалось ранее, основной реализации концепции импортозамещения является необходимость проведения структурных изменений в экономике, одним из направлений, которых, является концентрация внимания на проблемах управления человеческим капиталом.

Для обоснования важности данного направления был проведен анализ теории человеческого капитала. Ее формирование протекало в русле направления научного менеджмента. Она соединила в себе основополагающие позиции разнообразных школ, ставящих перед собой проблему изучения человеческого фактора в структуре процесса общественного производства.

Таблица 2 – Импорт важнейших товаров Российской Федерацией в I квартале 2015 года

	I квартал 2015г.			В том числе март 2015г.	
	млн.	в % к	в % к	млн.	в % к
	долларов США	I кварталу 2014г.	итогу	долларов США	февралю 2015г.
Импорт	41849	62,5	100	16052	110
из него: машины, оборудование и транспортные средства	18810	60,2	44,9	7406	112,7
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье для их производства	5897	58,1	14,1	2173	109,8
продукция химической промышленности, каучук	7499	72,2	17,9	3021	112,8

По данным Федеральной службы государственной статистики
 Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения 15.05.2015)

В дальнейшем в процессе становление научного менеджмента вышеупомянутая проблема изучалась в работах А. Файоля, Г. Эммерсона, Г. Форда, Л. Урвика и др. Они рассматривали возможность разработать систематизированный подход к управлению организацией, всесторонне рассмотреть основное содержание и функции труда менеджера, принципы построения структуры организации и управления производством. Ставились задачи оптимального использования всех ресурсов организации. Однако, человек данных работах рассматривался как ресурс, отсутствовало раскрытие его потенциала за счёт учёта психологических и социологических аспектов.

Стоит отметить, что в конце XX века в экономическом развитии ведущих стран стали происходить значительные структурные изменения. Был осуществлен переход к интенсивным методам хозяйствования в связи с тем, что экстенсивные формы исчерпали себя в качестве основного фактора развития. В свою очередь данный переход потребовал и изменение системы управления общественным производством на базе новых теорий, которые были объединены школой человеческих

отношений. Благодаря управлению на основе учета психологических и социологических факторов человек встал во главу производственного процесса. Кроме того оно позволило определить его возможности и способности как безграничный ресурс, способствующий росту производства. Сутью управления становится активизация человеческого фактора.

В трудах Г. Мюнстерберга, М. Фоллет, Э. Мейо, Д. Мак-Грегора, А. Маслоу и др. человек рассматривался как участник производственного процесса. Они сформировали новое представление об организации, рассматривали ее как живую систему, которая существует в окружающей среде. Школа человеческих отношений способствовала ориентации менеджера не только на создание продукта, но и на его производство. Кроме того, она не замыкалась одной лишь промышленной сферой, распространяя свои принципы на социальные институты и общество в целом. На передний план выдвинулась проблема мотивации труда. Заметно снизилась роль материального стимула, который более не рассматривается как единственный и постоянно действующий фактор труда.

А. Маслоу в своих исследованиях доказал, что управление межличностными отношениями и увеличение уровня удовлетворенности трудом – база повышения его производительности.

При разработке теории планирования потребностей и мотивов трудовой деятельности основополагающую роль сыграли «Теория - X» и «Теория - Y» Д. Мак-Грегора. Первая показывает представление о человеке с позиции тейлоризма и административной школы, в то время как вторая – с точки зрения школы человеческих отношений. Принципы мотивации «Теории – Y» соответствуют главным направлениям концепции человеческого капитала и занимают основное место в ее формировании.

Теория человеческого капитала интегрировала и результаты других направлений научного менеджмента. Оказалось эффективным использование постулатов математических школ, которые рассматривали управление как систему, позволяющую принять во внимание поведение людей во всех их проявлениях, отследить организационные взаимосвязи формальных и неформальных групп, установить каналы коммуникаций, усилить социальное согласие внутри коллектива, минимизировать конфликты, связывать личные мотивы рабочих и установки власти.

Именно в этих условиях представилась возможность изучить поведение человека в сфере производства и социальных проявлениях как рациональное, целесообразное, которое поддается экономическому анализу, что чрезвычайно важно для теории человеческого капитала.

Одновременно с развитием теории человеческого капитала происходила эволюция теории управления человеческими ресурсами. Более того, она имеет общие с ней основные положения, которые были продиктованы уровнем развития производительных сил. Управление человеческими ресурсами способствовало переориентации с потребностей персонала на нужды организации, ее стратегические

цели, проектируемые рабочие места. Обе теории предусматривают необходимость увеличения инвестиций в производство рабочей силы, непрерывный профессиональный рост работников, совершенствование условий труда.

Вышеупомянутые подходы объединены попыткой разработать действенные методы и технологии управления человеческими ресурсами. Большая часть современных школ научного менеджмента опираются на научные знания о поведении человека и связывают увеличение эффективности организации с увеличением эффективности применения ее человеческих ресурсов. Изучение разнообразных факторов социального воздействия на человека, его мотивации, лидерства, содержания работы и качества трудовой жизни, характера власти и авторитета, организационных структур, отношений нацелены на создание и совершенствование человеческого капитала.

Проблема оценки влияния человеческого капитала на экономические результаты деятельности заключается в самом разнообразии человеческого капитала, связанном с разнообразием носителей этого капитала – людей. Тем не менее, люди – единственный элемент экономической системы, обладающий способностью создавать новую стоимость. Долгосрочная конкурентоспособность любой организации связана с эффективностью использования человеческого капитала [2].

Развитие теории человеческого капитала создало предпосылки для переориентации инвестиционных потоков непосредственно на потребности организаций в области персонала. В настоящее время данный факт приобретает еще большую актуальность, учитывая стремительный рост технологий. Однако, само по себе инвестирование в технологию не часто приводит к ожидаемому результату. Ведь любая техника не создает стоимости до тех пор, пока квалифицированный сотрудник не начинает раскрывать потенциал, заключенный в технике.

В условиях высокой изменчивости внешней среды была выявлена необходимость выработки принципиально иных подходов к управлению организациями и увеличению качества управленческих решений. Возникла потребность в модернизации механизмов управления, которые обеспечивают устойчивое развитие и функционирование хозяйствующих субъектов и которые повышают эффективность их деятельности [3].

Одним из важнейших факторов, которые влияют на прогрессивное развитие организаций, является имеющийся качественный и количественный состав трудовых ресурсов, который необходим для успешной их деятельности [4].

Появление идеи вкладывания средств в человеческий капитал предписывают Адаму Смиту. В своей фундаментальной работе «Исследования о природе и причинах богатства народов» он проводит сравнение работника с дорогой машиной, расходы на создание которой должны быть компенсированы с прибылью в течение ожидаемой продолжительности жизни работника. Это утверждение применимо и работнику: труд должен восполнить ему затраты на обучение определенной профессии. Стоит подчеркнуть, что данное возмещение должно произойти в не слиш-

ком длительный промежуток времени, потому как определение точного срока человеческой жизни представляется значительно трудоемким процессом. В свою очередь, срок службы различного рода техники имеет определенную продолжительность.

Вкладывание средств в человеческий капитал отличается от вкладывания средств в физический капитал тем, что люди начинают использовать свои способности прежде окончания их формирования. Таким образом, цикл инвестирования средств увеличивается на весь этап активной жизни индивида (обмен знаниями и информацией, развитие своих навыков). Более того, процесс использования человеком своих навыков в то же время представляет собой процесс их совершенствования. Однако это не применимо к физическому капиталу – он лишь изнашивается в процессе использования.

Подводя итог, учитывая стратегическую важность человеческого капитала, можно сделать вывод, что развитие человеческих ресурсов предприятия, опираясь на многолетнюю теоретическую базу, позволит добиться роста импортозамещения и обеспечит повышение эффективности государственной промышленной политики.

Литература

1. Джеффри Сакс. Внешний долг и макроэкономические показатели в Латинской Америке и Восточной Азии // *Brookings Papers on Economic Activity* 2, pp.523-573.
2. Смирнова, П. В. Оценка роли человеческого капитала в деятельности предприятия / П. В. Смирнова // *Вопросы региональной экономики*. – 2009. – №2. – с. 20-28.
3. Афонасова, М. А. Инновационный императив и экономическая безопасность России: проблемы обеспечения в условиях новых стратегических угроз / *Модернизация и инновационное развитие экономических систем*. Коллективная монография / под ред. В.М. Матюшка / М.: РУДН. – 2014. – С. 7 – 28.
4. Федотов, А. В. Определяющие факторы инновационного развития промышленных предприятий / А. В. Федотов, А. В. Васюков // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*. – 2014. – № 2 (62). – С. 31.
5. Абрашкин, М. С. Основные направления регулирования рынка труда / М. С. Абрашкин // *Вопросы региональной экономики*. – 2014. – Т. 19. – № 2. – С. 115-120.
6. Особенности управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития экономики региона: коллективная монография // Н. Новгород. – 2014. – 59 с.
7. Инновационная деятельность в России: стратегические направления и механизмы. Коллективная монография // М.: Издательство «Научный консультант». – 2015. – 224 с.
8. Теоретические и практические аспекты инновационной деятельности. Коллективная монография // М.: ИД ООО «Ваш полиграфический партнер». – 2014. – 183 с.
9. 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.

10. 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.
11. 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. –Vol. 11. –№ 12. –P. 252-254.
12. 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. –Vol. 11. – № 1. –P. 288-296.
13. 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. –Vol. 11. – № 1. –P. 304-312.
14. Veselovsky, M. Y., Pogodina, T. V., Idilov, I. I., Askhabov, R. Y., Abdulkadyrova, M. A. Development of Financial and Economic Instruments for the Formation and Management of Innovation Clusters in the Region // Mediterranean Journal of Social Sciences. –2015. –Vol. 6. – № 3. P. –116-123.

УДК 330 (075.8)

**Управление инновационным развитием
социально-экономических систем: теоретические аспекты**

Д.А. Савосько, аспирант,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье проанализированы подходы к управлению инновационным развитием социально-экономических систем. Сформулированы методологические основы управления инновационным развитием, включающие категориальное определение инновационного развития; обоснование целесообразности продуктово-технологического подхода к инновациям; классификационные признаки инноваций; учет степени устойчивости систем в управлении инновационным развитием; выбор стратегических альтернатив.

Методология, управление, инновация, стратегия.

**Management in innovative development
of social-economic systems: theoretical aspects**

D.A. Savosko, post-graduate student,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The paper illuminates various approaches to managing innovative development of social and economic systems. The methodological basics of managing innovational development have formulated. They include the definition of innovative development as a category; justification of product and technological approach to innovations; classification criteria of innovations; taking into account the degree of systems' stability in managing innovative development; the choice of strategic alternatives.

Methodology, management, innovation, strategy.

Методологические аспекты управления социально-экономическими системами включают в себя как общие основания, относящиеся к любым системам, так и частные, вытекающие из их специфики и Применение общих методов базируется на гегелевском представлении о них: «Метод должен быть ... признан неограниченно всеобщим, внутренним и внешним способом и совершенно бесконечной силой, которой объект... не может оказать сопротивление, не может иметь другой природы по отношению к методу и не быть проникнут им» [3].

При рассмотрении управления применительно к инновационному развитию социально-экономических систем мы исходим из общих представлений о сущности управления как отношении между людьми по поводу координации поведения

перспектив развития. Общие основания определяют методы изучения объекта и воздействия на него и в этом смысле независимы от того, что, собственно, представляет собой объект. подсистем в процессе их совместной целенаправленной деятельности.

В то же время содержательная сторона любого объекта всегда многообразна и требует концентрации внимания на его специфических характеристиках. В контексте нашего исследования специфика объекта требует уточнения, поскольку и термин «инновационное развитие», и даже родовая категория – «инновация» не имеют однозначной, общепринятой трактовки. Официальные документы предлагают преимущественно продуктово-технологическую трактовку категории «инновация» с элементами организационно-экономического свойства, не-

сколько перегруженную заявлениями, не несущими смысловой нагрузки (например, что инновация – результат инновационной деятельности).

В научной литературе инновационная деятельность часто рассматривается как сложная и диверсифицированная деятельность, обеспечивающая прогрессивное развитие социально-экономической системы. При этом инновации считаются непременным условием динамичности и повышения конкурентоспособности организаций и других социально-экономических систем [3, 13-16].

В более узком смысле инновации трактуются как внедрение новых технологий и продуктов с целью увеличения конкурентоспособности и получения прибыли. В таком случае речь идет о технико-технологических инновациях, внедряемых на предприятиях, системы другого уровня выпадают изменения состояния и успешности функционирования.

Часто отмечается, что широкую трактовку инноваций предложил Й. Шумпетер, понимая под ними все изменения в производительных силах, обеспечивающие развитие социально-экономических систем всех уровней. Принято считать, что именно Й. Шумпетер ввел в обиход понятие «инновации». На наш взгляд, Й. Шумпетер не занимался исследованием инноваций в категориальном аспекте, рассматривая «новые комбинации» в качестве особенности предпринимательской деятельности [3]. Исходя из контекста работ Й. Шумпетера, под инновациями он понимал технико-технологические и организационные изменения в системах микроуровня (предприятий и их объединений), обеспечивающие преимущества на рынке, независимо от новизны товара или способа его изготовления.

В последующие периоды развитие теории инноваций осуществлялось в различных направлениях. Появились концепции, посвященные исследованию инновационных процессов, их сущности, определению роли в экономических системах, которые под воздействием инноваций

трансформируются в инновационную экономику.

Зачастую развитие теории инноваций связывают с именами Ф. Хайека и М. Фридмана. На наш взгляд, это все-таки преувеличение их роли в развитии теории инноваций и инновационного развития, во всяком случае, если речь идет о технико-технологических процессах, определяющих социально-экономическую динамику. Так, Ф. Хайек акцентировал внимание на проблемах организации обмена знаниями, формирования системы, консолидирующей разрозненные знания, которыми располагают отдельные индивиды, и подчеркивал ограниченность человеческого знания и возможностей его использования. Фактически Ф. Хайек развивал позицию Й. Шумпетера о роли предпринимательского сектора в технико-технологическом и экономическом развитии общества.

В таком же контексте рассматривают инновации К. Фримен, П. Друкер, Б. Лундвалл, Р. Нельсон. Так, у П. Друкера инновационная деятельность заключается в целенаправленном поиске перемен для экономического и социального развития]. Такой подход в большей степени характеризует управление инновационным развитием, чем собственно инновации.

При значительных различиях определений инноваций их объединяет «шумпетеровский» подход, в соответствии с которым центральное место в определении инноваций имеет организационно-экономический аспект – получение эффектов различного рода, прежде всего – экономического. Эта позиция представляет значительный интерес, однако, на наш взгляд, она характеризует не суть инновации как категории, а результат использования инноваций в социально-экономических системах. С одной стороны, такие определения сужают содержание категории, выводя за ее пределы инновации, не создающие экономического эффекта в обозримой перспективе, с другой – имеет место расширенная трактовка инноваций, под которую попадают любые изменения явлений и процессов в любых

сколь угодно крупных или, напротив, малых масштабах. В этом случае «инновацией» можно считать любое локальное изменение в деятельности системы или ее результатах, в том числе и не носящее качественного характера. Это совсем не отрицает целесообразности таких изменений в конкретной социально-экономической системе, но сглаживает различие между изменениями качественного характера, различными по своей природе, а управление инновациями становится практически неотличимым от управления изменениями любого рода.

Более последовательной в методологическом смысле представляется точка зрения авторов, рассматривающих инновацию как новый или усовершенствованный продукт, внедренный на рынке, новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам [1, 2]. Здесь объект достаточно четко отделен от управления им и от организации его использования.

На наш взгляд, при формировании концепции управления именно инновационным, а не каким-либо иным развитием социально-экономических систем целесообразно придерживаться продуктово-технологического подхода к определению инноваций: инновация – это новая либо усовершенствованная продукция или технология, обеспечивающая удовлетворение потребностей социально-экономической системы или ее элементов.

В наиболее общем виде такие инновации можно классифицировать следующим образом.

1. По результату инновации подразделяются на:

- продуктовые, т.е. воплощенные в новом или усовершенствованном продукте (или услуге), из поля зрения, поскольку получение прибыли не является для них базовым признаком выпускаемые на рынок или во внерыночный сектор;
- технологические, т.е. воплощенные в виде нового или усовершенствован-

ного технологического процесса производства.

2. По степени новизны инновации делятся на:

- базисные (радикальные), основанные на принципиально новых знаниях и прорывных технологиях (принципиально новый продукт, услуга, технология и др.);
- улучшающие (улучшение качества существующего продукта/услуги/технологии,
- новые методы (способы) использования имеющейся продукции, выход старой продукции на новые рынки и т.п.).

3. По характеру локализации (этот признак особенно важен для территориально и функционально диверсифицированных систем):

- локальные, охватывающие ограниченный состав подсистем;
- глобальные, охватывающие принципиально неограниченный состав подсистем (естественно, в каждом конкретном случае инновации внедряются в ограниченном территориальном и/или функциональном пространстве).

Иные признаки могут учитываться при обращении к системам конкретного уровня, институционального устройства, состава целей, при учете внешних по отношению к системе условий. Например, для коммерческих организаций существенное значение имеет классификация стратегий по целям, которые можно представить в виде двух больших групп: коммерческие, т.е. используемые для получения прибыли, и некоммерческие, т.е. внедренные в любой сфере деятельности организации (культурной, социальной, экологической и др.) [12].

Следует различать управление инновациями и управление инновационным развитием систем. В первом случае мы имеем дело с классическим инновационным менеджментом, положения которого известны из литературы, посвященной управлению научными исследованиями, и коммерциализацией их результатов.

Значительное число исследований обращаются, однако, не только к иннова-

циям, но и к инновационному развитию систем.

Понятие «развитие» имеет различные смысловые оттенки. Для нашего случая необходимо наиболее общее представление о нем, применимое к различным социально-экономическим системам. В качестве такого исходного определения целесообразно использовать трактовку, предложенную А. Бовиным, Л. Чередниковой и В. Якимовичем, в соответствии с которой развитие – это существенное, необходимое движение, изменение чего-либо во времени [6].

Управление инновационным развитием социально-экономических систем, в силу методологического единства процессов развития и их изучения, должно опираться на общие законы их (систем) развития. В соответствии с законом повышения динамичности и управляемости систем в процессе развития происходит уменьшение их стабильности (устойчивости). При этом, как утверждается в некоторых работах, системы проходят несколько стадий развития: стабильное, полистабильное, динамичной устойчивости и управления неустойчивым состоянием [11].

Предполагается, что развитие системы должно проходить по всем стадиям. На наш взгляд, социально-экономические системы, будучи управляемыми, могут переходить из одного состояния в другое, минуя промежуточные в результате целенаправленного внутреннего или внешнего воздействия. Следовательно, речь идет не о «стадиях», а о состояниях. Не вызывает сомнения, что управляющее воздействие при переходе от стабильного состояния к управлению неустойчивым развитием (минуя промежуточные стадии) должно быть иным, чем при движении к нему от состояния полистабильного или тем более динамичной устойчивости.

Традиционные системы могут оставаться достаточно устойчивыми, напротив, инновационно-ориентированные социально-экономические системы любого уровня становятся уязвимыми в силу про-

тиворечий в динамике технико-технологических и экономических изменений. Об этом, в частности, свидетельствует опыт России в кризисный период 2008 – 2009 гг., когда в наименьшей степени пострадали регионы, отстающие в технико-технологическом и социально-экономическом развитии.

Понижение устойчивости объекта управления в процессе движения к цели не отменяет необходимости инновационного развития, но ставит перед управлением инновационным развитием социально-экономических систем принципиально иную задачу по сравнению с управлением системами традиционного плана (стабильными, полистабильными): необходимость соблюдения баланса в элементной базе и связей системы в процессе их постоянного и нарастающего разрушения. Отсюда при возможности движения от любого исходного состояния к другому, с точки зрения сохранения максимально возможной устойчивости, целесообразен все же поэтапный переход различных подсистем к более высокому состоянию динамичности.

Создание инноваций и внедрение их в практику – совершенно различные процессы. В основе инновационного развития социально-экономических систем могут лежать как продуцирование, так и распространение инноваций, а так-же сочетание данных процессов.

В теоретико-методологическом и практическом плане возможно формирование различных систем управления, базирующихся на альтернативных стратегиях и их сочетании. Содержание стратегий определяется объектом, в отношении которого они реализуются. Поскольку мы рассматриваем в качестве объекта инновационное развитие, как постоянное нарушение и восстановление равновесия, устойчивости системы, то более всего соответствующими ему являются представления о стратегии, сформулированные представителями так называемой «школы конфигурации» и рассматривающие ее как поиск стратегической конфигурации, позволяющей системе находиться в состоянии равновесия или вернуться к нему [7].

Рассмотрим в соответствии с этими методологическими положениями содержание стратегий инновационного развития социально-экономических систем, ограничив круг инноваций технико-технологической сферой, как базовой для формирования любых социально-экономических отношений.

Важным аспектом выбора стратегии инновационного развития является ориентация на собственные разработки или применение уже имеющихся технических и технологических решений.

А. Шилов отмечает, что основная дилемма экономической политики (на наш взгляд, стратегии) – определение пути движения: инновационного или имитационного, и считает целесообразным комбинированный путь, т.е. начинать необходимо с заимствования лучшего мирового опыта, постепенно переходя к построению инновационной экономики [8].

По мнению О. Голиченко, прохождение страной имитационной стадии инновационного развития неизбежно, но при этом возникает опасность попадания в «имитационную ловушку», препятствующую переходу к новой стадии, если не создается необходимый для этого ресурсный и институциональный фундамент [9].

Более категоричен академик В. Полтерович, полагающий, что «развивающаяся страна имеет только одно преимущество перед развитыми – возможность заимствовать созданные ими институты, технологии и методы хозяйствования. Задача заимствования проще и связана с меньшими издержками, чем разработка «принципиально нового» [10].

А. Скоробогатов, напротив, отдает предпочтение собственным инновациям, поскольку они позволяют развиваться в рамках собственной культуры и приобщать к ней других [11]. Выбор стратегии собственного инновационного развития тоже не безупречен и требует учета как минимум трех ограничений: длительности цикла от идеи до изготовления готового продукта и тем более его распространения на рынке; высокой стоимости работ на

различных стадиях цикла; высокого уровня неопределенности перспективы научной идеи.

С точки зрения изменения устойчивости систем рассмотренные варианты стратегий различны:

– собственно продуцирование инноваций не изменяет состояния системы, она сохраняется на своей стадии развития;

– распространение новаций, независимо от того, где они возникли, напротив, вызывает, в зависимости от характера локализации, движение от фазы стабильности к фазе полистабильности или динамичной устойчивости. Достижение фазы управления неустойчивым состоянием в этом случае невозможно, поскольку результаты распространения известного вполне предсказуемы, прогнозируемы.

Достижение фазы управления неустойчивым состоянием возможно при одновременном продуцировании и распространении инноваций. В то же время сочетание этих действий не обязательно приведет в искомое состояние, для этого требуется достижение необходимого уровня воздействия и, соответственно, достаточного объема ресурсов и выбора стратегии, способной обеспечить их эффективное использование.

Поэтому для крупной системы необходимо учитывать, помимо базового классификационного признака, иные, в первую очередь – характер и степень локализации.

С этой точки зрения представляет интерес оценка содержания современной российской стратегии инновационного развития, сделанная В. Мау: фактически осуществляется поддержка «национальных чемпионов», т.е. отдельных отраслей или секторов, которые представляются перспективными. Направлениями реализации данной стратегии автор считает создание инновационной зоны «Сколково», формирование технологических кластеров по типу «Титановой долины» в Свердловской области, приватизацию пакетов акций государственных компаний и компаний с государственным участием («Роснефть»,

«РЖД», Сбербанк и др.) [5]. Фактически В. Мау говорит о формировании и развитии точек инновационного роста, что и является, собственно, национальной инновационной стратегией. Такая стратегия представляет большой интерес в условиях крупной, сильно дифференцированной страны. Она обеспечивает получение результата при ограниченности ресурсов инновационного развития. В то же время в ней могут заключаться опасности, например, разрастание «технологического пузыря», возникновение структурных дисбалансов. Стратегия точечного инновационного роста включает в себе риск серьезных нарушений в национальной воспроизводственной структуре.

В качестве альтернативной, с точки зрения локализации, может рассматриваться «стратегия массированного инновационного развития». В качестве таковой можно, на наш взгляд, рассматривать стратегию, базирующуюся на подготовке и использовании квалифицированных кадров. Отечественный (СССР) и зарубежный опыт свидетельствуют о принципиальной возможности данной стратегии инновационного развития. Понятно, что она требует выбора ключевых направлений реализации. В качестве такового можно рассматривать, прежде всего, развитие инновационно-ориентированного образования. Однако в настоящее время его нельзя считать опорой в управлении инновационным развитием России, поскольку для создания (или даже копирования) новых технологий обучения и их использования для инновационного развития требуется весьма продолжительный период – с учетом необходимости перестройки всей системы образования – от начального до высшего и послевузовского.

В то же время использование какой-то одной стратегии целесообразно в случае высокой однородности системы. В иных случаях более рационально применение различных стратегий, адекватных состоянию подсистем. Сказанное позволяет предложить целесообразность вариативности стратегий инновационного развития социально-экономических

систем (включая современную Россию и ее различные административно-территориальные и функциональные подсистемы). Обобщение изложенного позволяет предложить следующие методологические императивы управления инновационным развитием социально-экономических систем.

1. С содержательной точки зрения управление инновационным развитием социально-экономических систем определяется спецификой инноваций, формирующих характер изменений в управляемой системе. В связи с этим следует различать управление инновациями как объектом и управление развитием систем, осуществляющих инновации.

С точки зрения управления системами целесообразно применение продукто-технологического подхода. В этом случае инновационные аспекты самого управления составляют его собственное содержание, а не состояние управляемой системы.

2. В процессе развития социально-экономических систем происходит уменьшение их стабильности (устойчивости). При этом системы проходят четыре стадии развития: стабильное, полистабильное, динамичной устойчивости и управления неустойчивым состоянием.

Существенной особенностью управления инновационным развитием социально-экономических систем, в отличие от управления, направленного на сохранение стабильных и полистабильных систем, является понижение устойчивости объекта в процессе движения к цели, обуславливающее необходимость соблюдения баланса в элементной базе и связях системы в процессе их постоянного и нарастающего разрушения.

3. Базовой компонентой управления инновационным развитием социально-экономических систем является стратегия, выбор которой должен основываться на возможных альтернативах, сформулированных на основе типологии по важнейшим классификационным признакам.

Необходимый и достаточный состав классификационных признаков инноваций, определяющих стратегию управле-

ния, включает: результат (продукт или технология); степень новизны (базисные или улучшающие); характер локализации (локальные или глобальные). Иные признаки, характеризующие институциональное устройство, состав целей, внешние условия, могут учитываться при разработке стратегий для конкретных систем.

В общем случае конкретная стратегия основана на сочетании всех трех

сформулированных выше бинарных оппозиций.

Для крупной дифференцированной по различным признакам социально-экономической системы целесообразно сочетание стратегий, обеспечивающих эффективное движение к общей цели в соответствии с состоянием и потенциалом ее подсистем.

Литература

1. Веселовский, М. Я. Управление инновационным процессом и особенности внедрения инноваций / М. Я. Веселовский, А. В. Никонорова // Вопросы новой экономики. – 2014. – № 2 (30). – С. 60–67.
2. Веселовский, М. Я. Формирование интерактивной модели трансфера технологий как фактор повышения инновационной активности компаний / М. Я. Веселовский, М. А. Измайлова, С. У. Нуралиев // Вопросы региональной экономики. – 2015. – № 3. – С. 9–20.
3. Гегель, Г. Наука логики / Г. Гегель // М.: Мысль. – 1998. – 1072 с.
4. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер // М.: Эксмо. – 2008. – 864 с.
5. Статистика науки и инноваций : краткий терминологический словарь / под ред. Л. М. Гохберга // М.: ЦИСН. – 1996. – С. 30–31.
6. Бовин, А. А. Управление инновациями в организации / А. А. Бовин, Л. Е. Черднюкова, В. А. Якимович // М.: Омега-Л. – 2008. – 415 с.
7. Новиков, О. А. Комплексная оценка резервов повышения эффективности деятельности малых и средних предприятий О. А. Новиков // Вестник Института экономики РАН. – 2013. – № 2. – 276 с.
8. Шилов, А. Инновационная экономика: наука, государство, бизнес / А. Шилов // Вопросы экономики. – 2011. – № 1. – С. 127–137.
9. Нуралиев, Р. Н. Модернизация и реформирование инновационной стратегии России: проблемы и решения / О. Голиченко // Вопросы экономики. – 2010. – № 8. – С. 41–53.
10. Полтерович, В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегии модернизации / В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 4–23.
11. Скоробогатов, А. «Особый путь» России и стимулирование инновационной активности / А. Скоробогатов // Вопросы экономики. – 2009. – № 2. – С. 119–130.
12. Инновационная деятельность в России: стратегические направления и механизмы. Коллективная монография // М.: Издательство «Научный консультант». – 2015. – 224 с.
13. Теоретические и практические аспекты инновационной деятельности. Коллективная монография // М.: ИД ООО «Ваш полиграфический партнер». – 2014. – 183 с.
14. 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.
15. Veselovsky, M. Y., Kirova, I. V., Reznikova, A. V., Rybchichuk, O. A. Main lines of innovative management in the Moscow Region / M. Y. Veselovsky, I. V. Kirova, A. V. Reznikova, O. A. Rybchichuk // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11. – № 12. – P. 252–254.
16. 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. / M. Y. Veselovsky, M. S. Abrashkin, V. G. Aleksakhina, T. V. Pogodina // Asian Social Science. – 2015. – Vol. 11. – N. 1. – P. 288–296.

УДК 336.774.3

**Информационная учетно-аналитическая система
обеспечения управления кредитной организацией**

С.В. Банк, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики,
О.А. Банк, кандидат эконом. наук, доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

Авторами на основе информационной учетно-аналитической системы представлена схема управления кредитным учреждением, которая дает возможность управленцам разных уровней оценивать эффективность работы подразделений организации в рамках зоны их ответственности и оценивать достигнутый эффект.

Учет, контроль, анализ, система управления.

**Information-analytical system of accounting management software
credit institution**

S.V. Bank, Doctor of Economics, Professor of Economics,
O.A. Bank, candidate of economy, Professor of finance and accounting,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The authors on the basis of the information recording and analysis system presented control scheme credit institution, which enables managers at various levels to assess the effectiveness of the organizational units within their area of responsibility and to evaluate the effect achieved.

Accounting, monitoring, analysis, control system.

Процесс управления организацией состоит из совокупности последовательных решений, эффективность которых можно подтвердить (или опровергнуть) лишь с помощью информации о текущих и конечных результатах деятельности, которые точно и своевременно отражают состояние и поведение параметров, на которые направлено воздействие.

Для того, чтобы результаты деятельности банка можно было измерить, а также для удовлетворения других потребностей в информации, создается управленческая информационная система, в которой взаимосвязанные подсистемы выдают информацию, необходимую для управления кредитной организацией.

В процессе управления хозяйствующим субъектом необходимая экономическая информация формируется в системах планирования, учета и анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Проблема формирования информации является одной из наиболее актуальных и фундаментальных в современных условиях, характеризующихся, в частности, переходом информационных функций от человека к компьютерам в широких масштабах. В зависимости от вида, информацию можно условно разделить на научную, техническую, производственную, управленческую, экономическую, социальную, правовую и т.д.

По нашему мнению, в общей схеме состава функций информационной системы управления банком, можно выделить пять основных блоков, а именно: планирование, контроль, регулирование, экономический анализ, принятие решений (рис. 1). Иерархия показателей, основана на схеме управления кредитным учреждением, дает возможность управленцам разных уровней оценивать эффективность работы подразделений организации в рамках зоны их ответственности, принимать управленче-

ские решения на основе анализа и оценивать достигнутый эффект. Схема представлена в виде наглядной карты действий с взаимоувязкой этапов аналитической работы и управленческой информации.

Как отмечалось выше, информационное обеспечение системы управления основывается на бухгалтерской и статистической отчетности, оперативных данных, различных неформализованных внеучетных сведениях.

Создание определенных информационных систем обеспечивает формирование информации необходимой для дея-

тельности банка. В условиях автоматизированной обработки информации функций этих систем интегрируются.

Система бухгалтерского (финансового) учета является основой информационной системой любого предприятия, и банка в частности. Так ей присущи функции позволяющие проводить измерения, обработку и передачу финансовой информации о деятельности хозяйствующего субъекта, т.е. кредитное учреждение находится в центре внимания финансовой информационной системы.



Рисунок 1 – Содержание функций и информационная система управления кредитным учреждением

Такая информационная система дает возможность оценивать результаты деятельности по хозяйствующему субъекту в целом и используется руководством банка:

- 1) в целях краткосрочного и долгосрочного планирования, контроля и измерения деятельности за предыдущий период;
- 2) для выбора политики и принятия оперативных решений в «острых» ситуациях;
- 3) для формирования отчетов акционерам, государственным органам и другим пользователям информации, принятия решений об инвестировании средств, контроля правильности и своевременности исчисления налоговых платежей.

Органы управления кредитным учреждением взаимодействуют на основе: общей стратегии банка, его устава, общей профессионально-нравственной культуры его сотрудников, единой информационной системы и целостной системы принятия решений. Все эти компоненты должны подвергаться рациональному проектированию, системному построению, систематическому контролю и постоянной корректировке исходя из потребностей основной деятельности.

В процессе управления кредитной организацией формируется два основных информационных потока: для управления текущей деятельностью и для управления стратегическим развитием.

Стратегическая информация используется для определения направлений

развития организации, формирования политики, оценки потребностей ресурсов и направлена, в основном, на высшее руководство. Поставленные перед предприятием на перспективу цели и задачи также определяют потребность в стратегической информации. Так как эти цели и задачи являются агрегированными, то поступают они, как правило, из внешних источников, и могут черпаться как из законопроектов, так и из слухов, а, следовательно, будут неточными. Подразделениям, выполняющим функцию стратегического планирования развития кредитного учреждения, необходимо работать с информацией о будущем, настоящем и прошлом в объеме, достаточным для возможности построения планов и проектов стратегического развития банка.

Тактическая информация формируется с помощью средств, посредством которых стратегические цели, задачи и планы подвергаются воздействию среднего звена руководящего состава. Информация нуждается в детализации. Информационный спектр принудительно сужается, игнорируется неподтвержденная, излишняя, несвоевременная информация. Диапазон по времени - около года (планы на год, на среднесрочную перспективу).

Оперативная информация необходима для установления целевых тактических установок и на достижения заданной стратегии и используется, как правило, руководителями и служащими более низкого звена.

Таким образом, прогнозы на ближайшую перспективу носят название тактических, на конкретную дату – оперативных, на отдаленную перспективу – стратегических.

Кроме финансовой информации банки также пользуются и различными видами информации нефинансовой количественной. Так, обслуживаемые клиенты могут быть классифицированы по разным критериям (отраслевым признакам, форме собственности, социальной группе, возрасту), количеству и видам предоставляемых услуг, имеющихся счетов и т.д.

В системе бухгалтерского учета выделяют следующие функции: информационную, организационную, методологическую, контрольную, аналитическую и коммуникационную. Информационная функция бухгалтерского учета дает возможность формировать потоки информации о текущем состоянии экономического субъекта, а также происходящих изменениях в его имущественном положении, финансово-хозяйственной деятельности и полученном финансовом результате. Такая информация нужна внутренним и внешним пользователям для проведения анализа, контроля, и принятия на их основе необходимых управленческих решений. Информационный процесс бухгалтерского учета представляет собой совокупность процедур направленных на сбор, регистрацию, передачу, хранение, обработку и представление заинтересованным пользователям такой информации.

Развитие современных технологий управления кредитно-финансовыми учреждениями предъявляет новые, более высокие, требования к финансовой информации, которая должна отличаться качеством и полнотой.

На основании вышесказанного можно сформировать ряд требований, которым, по нашему мнению, должна соответствовать система информационного обеспечения управления кредитной организацией (рис. 2).

Требования, представленные на рисунке 2, имеют под собой четкую логику.

Так необходимо, чтобы формируемая информация находилась в нужном месте. Данные должны находиться там, где в них может возникнуть потребность, где конкретным потребителям будет наиболее удобно их взять.

Наиболее ценной является та информация, которая поступает в нужное время. Сбор данных должен выполняться настолько часто, насколько это необходимо для поддержки их актуальности. Так, в целях увеличения эффективности внутреннего контроля и аудита информацию об

операциях филиалов необходимо представлять не реже, чем один раз в день по итогам операционного дня.

Количественно информация должна быть нужного объема. Целесообразно проводить сбор всех необходимых данных, включая первичных. Например, в головной офис для контроля фактического

исполнения бюджета доходов и расходов или проведения анализа клиентской базы из филиалов должна поступать информация о движении денежных средств по открытым там лицевым счетам и выполненным проводкам.

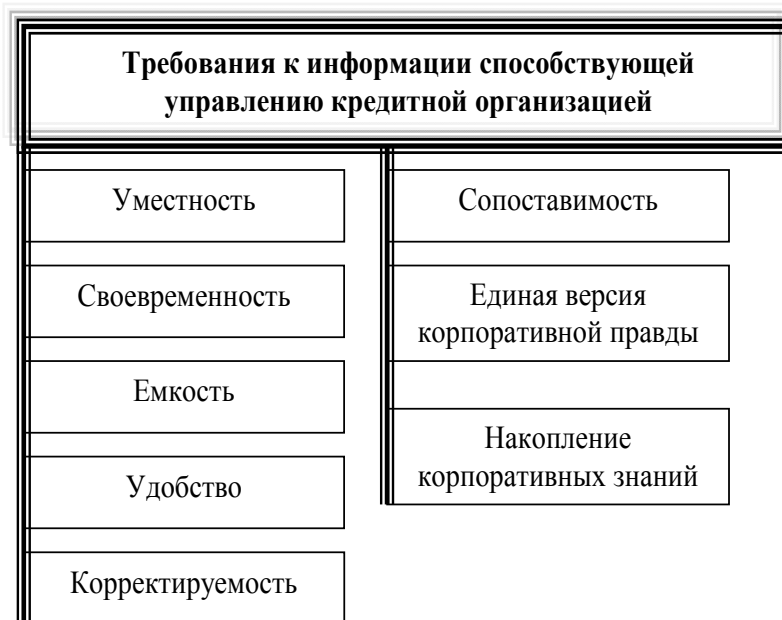


Рисунок 2 – Требования к информации способствующей управлению кредитной организацией

Информация должна иметь нужный вид. Исходные данные необходимо предварительно обрабатывать для удобства использования. Используя как основу собранную первичную информацию, вычисляют агрегированные показатели, которые позволяют представлять данные в необходимом разрезе и с нужной степенью детализации. Например, основываясь на данных по зарплате каждого сотрудника, рассчитывают значения по соответствующим статьям бюджета доходов и расходов.

Необходимо чтобы информация была сопоставимой. Вся информация нуждается в стандартизации в рамках организации. Это подразумевает, использование единого классификатора нормативно-справочной информации, а также применение единого набора реквизитов для всех

данных одного вида. Допустим ведение в банке единого реестра видов деятельности клиентов. В этом случае необходимо каждому обслуживаемому лицу установить соответствующее значение этого реквизита.

Версия корпоративной правды должна быть единой. Все потребители информации должны всегда пользоваться единой версией информации в целях предотвращения несогласованности действий. Так, при проведении расчетов фактического дохода и расхода, а также при анализе структуры актива и пассива используются данные из единственного существующего в настоящее время баланса.

Необходимо обеспечить накопление корпоративных знаний. Ретроспективные данные позволяющие оценить все ас-

пекты деятельности нужно хранить в целях быстрого их использования. Например, системное хранение кредитной истории клиента, а также истории движения денежных средств по его расчетному счету.

Изменения в бизнесе нужно поддерживать. Необходимо обладать возмож-

ностью легкого изменения и расширения состава информации в процессе деятельности. Например, при использовании новых методик анализа структуры актива и пассива может возникнуть необходимость добавления для лицевого счета дополнительного аналитического реквизита.

Литература

1. Банк, С. В. Учетно-аналитическое обеспечение управления хозяйствующими субъектами с применением финансовых инструментов: монография // Москва. – 2005. – 214с.
2. Bank, S. V., Suglobov, A. E. Tactical and strategic modelling of the corporate financial performance indexes // World Applied Sciences Journal. – 2014. – Т. 29. – № 5. – С. 683-688.
3. Банк, С. В., Банк, О. А. Оптимизация эффективности деятельности предприятия на основе анализа финансовой отчетности / С. В. Банк, О. А. Банк // Вопросы региональной экономики. – 2014. – Т. 21. – № 4. – С. 6-10.
4. Банк, О. А. Особенности управления финансами в группе компаний // сборник статей III Международной научно-практической конференции. Федеральное агентство по образованию. – ГОУ ВПО «Самарский государственный аэрокосмический университет им. С. П. Королева»; председатель редколлегии О. И. Васильчук. – 2009. – С. 48-57.
5. Горлова, О. В. Методическое обеспечение анализа отчетности кредитных организаций: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Марийский государственный технический университет. – Тольятти. – 2011.
6. Суглобов, А. Е. Формирование бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций различных организационно-правовых форм / А. Е. Суглобов // Все для бухгалтера. – 2006. – № 13. – С. 29-35.
7. Соколов, С. В., Орлова, Е. А., Купреев, Ю. В. Сущность и значение инновационного фактора в механизме стратегического управления промышленным предприятием / С. В. Соколов, Е. А. Орлова, Ю. В. Купреев // Вопросы региональной экономики. – 2015. – Т. 22. – № 1. – С. 157-162.
8. Старцев, В. А. Инвестиционная привлекательность, как один из факторов развития организации / В. А. Старцев // Вопросы региональной экономики. – 2010. – Т. 4. – № 4. – с. 16-30.
9. Фролова, О. А. Оценка деятельности разных форм хозяйствования нижегородской области / О. А. Фролова // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 34. – С. 25-32.
10. Орлова, С. А. Внутренний контроль и аналитическое обеспечение процесса управления / Орлова С. А., Алексеева В. В., Бессонова Е. А., Грачева Н. А., Полищук О. А., Ронжина М. А., Харина Н. Л., Шумакова Л. И., Мильгунова И. В. // Курск-Орел. – 2012.

УДК 657.47

Бюджетирование расходов на содержание и эксплуатацию оборудования промышленного предприятия

Ю.В. Граница, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учёт»,
И.Е. Мизиковский, доктор экономических наук, зав. кафедрой «Бухгалтерский учёт», профессор,
ФГАОУ ВО «Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского», г. Нижний Новгород

Целью написания данной статьи является разработка и научное обоснование эффективных подходов к решению проблемы формирования оптимальных объемов и рациональной структуры расходов на содержание и эксплуатацию оборудования (РСЭО) промышленного предприятия. На большинстве исследуемых предприятий, планирование ресурсов данного вида не ведется, их списание на себестоимость продукции (работ, услуг) производится по факту выполнения работ в составе общепроизводственных расходов, тем самым пространство принятия решений остается «зашумленным» и непригодным для эффективного использования в качестве информационной базы принятия управленческих решений. Ответы на эти сформулированные практическим менеджментом запросы, нам видятся в обязательности бюджетирования РСЭО на основе результатов их нормирования; использовании системы нефинансовых показателей; фокусировании внимания лиц, принимающих управленческие решения на «узких» местах расходования данного вида ресурсов.

Бюджетирование (сметное планирование), расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, управленческий учет, гибкий бюджет, статический бюджет, бюджетный период, набор нефинансовых показателей.

Budgeting for the maintenance and operation of equipment for industrial companies

Y.V. Granitsa, candidate of economic Sciences, associate Professor of Department «Accounting»,
I.E. Mizikovsky, doctor of economic Sciences, head. the Department of Accounting, Professor,
Nizhny Novgorod State University them N. I. Lobachevskian, Nizhny Novgorod

The purpose of writing this article is to provide a scientific basis and effective approaches to solving the problem of the optimal volume and efficient cost structure for the maintenance and operation of the equipment (RSEO) industrial enterprise. In most of the studied enterprises resource planning this type is not conducted, or cancellation of the cost of production (works, services) made upon execution of works as part of the general production costs, thus the space of decision-making remains a «noisy» and not suitable for effective use as an information base management decisions. The answers to these questions form practical management, we are seen as mandatory RSEO budgeting on the basis of their valuation; the use of non-financial indicators; focusing the attention of decision management solutions in the «narrow» places of consumption of this type of resource.

Budgeting (budget planning), the cost of maintenance and operation of the equipment, management accounting, flexible budgets, static budget, the budget period, a set of non-financial indicators.

Введение. Проблемы определения величины и структуры расходов на содержание и эксплуатацию оборудования (РСЭО) промышленного предприятия являются предметом дискуссии специалистов-практиков самых разнообразных направлений корпоративного управления. Следует отметить, что в фокусе их внимания оказались производственные процессы, связанные потреблением данного вида ресурсов, среди которых необходимо выделить (рис.1):

- содержание и текущий ремонт производственного оборудования (станков и механизмов; подъемно-транспортного

оборудования; инструментов; организационно-технологической оснастки рабочих мест, используемых в ходе производственных процессов);

- внутризаводские перемещения грузов технологического назначения;
- ремонт и изготовление (приобретение) специального инструмента, приспособлений и организационно-технологической оснастки рабочих мест, используемых в ходе производственных процессов.

Приведенные выше процессы определяют структуру РСЭО и, следовательно, номенклатуру образующих их показателей (статей) затрат:

- стоимость материальных ресурсов, расходуемых на содержание производственного оборудования (расходные, смазочные, обтирочные и прочие вспомогательные материалы; топливо и электроэнергия, потребляемые в процессе эксплуатации; хозяйственные принадлежности и другие средства труда, расходуемые в ходе эксплуатации);
 - стоимость амортизации производственного оборудования;
 - стоимость материальных затрат на текущий ремонт производственного оборудования, в том числе транспортных средств (изготовление (приобретение) запасных частей, предназначенных для текущего ремонта, (в том числе автомобильных шин в запасе и обороте); другие средства труда, расходуемые в процессе ремонта);
 - основная и дополнительная заработная плата вспомогательных рабочих, производимые отчисления на социальные нужды;
- затраты на внутризаводские перемещения грузов технологического назначения:
 - содержание специальных автомобилей, электро- и автопогрузчиков, самоходных тележек, грузовых лифтов, талей, транспортеров, мостовых кранов, тельферов и т.п.;
 - стоимость перевозок продукции по внутризаводским маршрутам, в том числе прикрепленными к цехам локомотивами;
 - стоимость изготовления (приобретения), эксплуатации и ремонта специальных инструментов, приспособлений и организационно-технологической оснастки, которые применимы только при производстве определенных видов изделий;
 - прочие РСЭО.

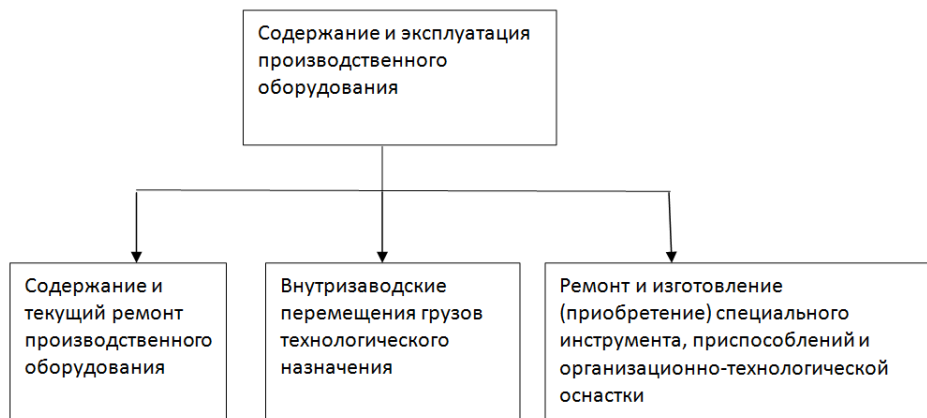


Рисунок 1 – Производственный процесс содержания и эксплуатации оборудования

Сложность и разнородность структуры РСЭО предполагает неоднозначность пространства решений, связанных с их управлением, что особенно заметно проявляется в условиях нарастания кризисных явлений макроэкономического характера. Фактор кризиса повлиял не только на изменение изначальной траектории научной дискуссии, но и повлек существенное изменение ее содержания. По-

воротным моментом послужила необходимость, связанная с поиском ответа на вопрос о том, каким образом, в условиях ограниченного доступа к ресурсам и при наличии высокого уровня износа производственного оборудования, обеспечить не только качественное восстановление потребительских свойств машин и механизмов, но и значительно продлить их сроки службы.

Другими словами проблему можно сформулировать так «Что необходимо сделать для существенного повышения продуктивности эксплуатации оборудования при минимуме экономических возможностей?». Ответ на этот вопрос во многом зависит не только от технологических факторов, но, и во многом, от результативности применения уже известных способов и новых подходов планированию и учету РСЭО на всех этапах производственного цикла.

К числу известных на практике и подробно исследованных учеными-экономистами [6,8,9,12,14-16,18,19] способов оперативного планирования затрат относят бюджетирование. Вместе с тем, в ряде научных источников, в том числе [6,7,10,11,14-16,19], к сожалению, не уделено должного внимания бюджетному процессу применительно к РСЭО. Эти затраты рассматриваются исключительно как один из элементов общепроизводственных или в целом косвенных расходов, без необходимой детализации, без необходимого анализа их экономических особенностей, отраслевых аспектов, сложной специфики производственных процессов их потребления.

Отсутствие «индивидуального» теоретико-методологического подхода к столь важному классу производственных затрат породило возникновение ощутимых пробелов в управленческих решениях, связанных с РСЭО. Так, анализ материалов проведенного нами исследования показал, что в подавляющем большинстве предприятий, для бюджетирования (сметного планирования) РСЭО используется модель, основанная на экстраполяции усредненных данных прошлых периодов. Исключением по-прежнему остается схема, основанная на использовании технико-экономического обоснования норм расходования ресурсов, утверждаемых руководством предприятия на относительно краткосрочные календарные периоды.

Теоретико-методологические подходы. Исследования, основанные на принципах мониторинга функций и сис-

темного анализа бизнес-процессов, проведенные нами на ряде нижегородских предприятий показали, что удельный вес РСЭО в общем объеме затрат, находится в интервале от 8 до 14% и, следовательно, стоимость данного сегмента ресурсов остается одной из наиболее существенных в составе косвенных затрат в плане финансовой нагрузки на бюджет хозяйствующего субъекта. Данный факт не удивителен и вполне объясним текущим состоянием параметров качества основного физического капитала. Так, по данным территориального органа Федеральной службы статистики по Нижегородской области [1], износ основных фондов в обрабатывающей промышленности в среднем составляет 48,9% и, судя по динамике предшествующих периодов, имеет устойчивую тенденцию к росту.

Вполне очевидным является следование известному постулату о том, что стоимость потребляемых ресурсов должна быть соразмерна с получаемым результатом от их использования. Иными словами, при определении оптимального уровня РСЭО, менеджмент промышленного предприятия должен руководствоваться соотношением этих затрат с получаемыми экономическими выгодами. Очевидно, что это соотношение должно быть представлено в количественном выражении и директивно документировано в установленной форме. Решением указанной проблемы является известный и многократно опробованный метод бюджетирования (сметного планирования), в том числе и РСЭО, как по предприятию, так и по его центрам ответственности, реализуемый в рамках бухгалтерского управленческого учета обычной деятельности предприятия [2,5,6,11-13].

Нами установлено, что, к сожалению, на многих предприятиях бюджетирование РСЭО, как таковое, не проводится; следовательно списание затрат на себестоимость имеет место без сопоставления с какими-либо «внятыми» управленческими индикаторами. Вполне очевидно, что такая схема не выдерживает никакой критики (за редким исключением она оправдана в экспериментальных производст-

вах), поскольку нарушается контролируемость системы, отсутствует прямая связь субъекта управления с объектом в документированной форме, невозможно реализовать стратегии развития, отсутствуют условия оценки соблюдения центрами ответственности финансовой дисциплины и т.д.

Несмотря на очевидные «минусы», сторонники неприменения бюджетирования, а это, как правило, специалисты – практики среднего управленческого звена, аргументируют свою позицию экономией управленческого ресурса, связанного с затратами на бюджетный процесс (с версткой бюджетов (смет), согласованием, отслеживанием их исполнения и формированием соответствующих видов отчетности). По-нашему мнению, объем экономии издержек на бюджетирование РСЭО ни в коей мере не может компенсировать те негативные явления в экономике предприятия, риск реализации которых значительно возрастает при отсутствии в управленческой практике данного процесса.

Следует отметить, что реализация бюджетного процесса также связано с определенными проблемами, главным образом, связанных с качеством его результатов. Как уже отмечалось выше, на практике имеют место два основных альтернативных подхода к бюджетному процессу: на основе экстраполяции усредненных данных прошлых периодов и путем использования тщательно обоснованных норм расходования ресурсов, причем доминирует первый. Сторонники бюджетной экстраполяции РСЭО объясняют свою позицию сходными доводами, что и сторонники неприменения бюджетирования: низкими трудовыми затратами на реализацию данного подхода; высокой скоростью формирования необходимых данных, отражающих, с достаточной степенью достоверности, устойчивые тенденции стоимостных и, при необходимости, натуральных показателей ресурсов рассматриваемого класса.

Вместе с тем, как показывает практика, риски невыполнения бюджетов

РСЭО, сверстаных таким способом, по причине их низкого качества достаточно велики, что особенно актуально в условиях экономической нестабильности. Далеко неочевидно предположение о том, что наметившийся тренд расходования ресурсов сохранит свою устойчивость даже в ближайшем будущем. Этот неоспоримый факт в достаточной степени мотивирует применение второго подхода, к сожалению, не нашедшего свое широкое применение в отечественной практике.

Применение подхода к бюджетированию РСЭО на основе использования выверенных и утвержденных норм, предполагает существенные усилия управленческого персонала по выполнению расчетных процедур [18]. Снижение уровня ошибок в бюджетах во многом компенсируют те затраты, которые необходимо производить на их верстку.

Напомним, что норма затрат в общем виде представляет собой меру потребления конкретного ресурса на изготовление единицы продукта, рассчитанную заранее, до начала процесса производства. Относительно РСЭО нам представляется правомерной «привязка» расходования ресурса не к изделию, а к определенному процессу, например, к выполнению ремонтных, транспортных или иных работ за исключением приобретения или изготовления запасных частей для ремонта, а также инструментов, приспособлений и организационно-технологической оснастки, которые применимы только при производстве определенных видов изделий

Исходя из сформулированного выше постулата, бюджетный уровень РСЭО должен формироваться исходя из нормативной базы затрат, в свою очередь структурируемый исходя из:

- технических условий эксплуатации оборудования, определенных его изготовителем;
- установленных регламентов его ремонта и технического обслуживания;
- степени его износа и коэффициента сменности, а также количественных

параметров производственной программы, календарных периодов и установленных критериев ее выполнения [7,8].

Существенные затраты на формирование бюджетов на основе базы нормированных РСЭО, о которых говорилось выше, обусловлены многоплановой и многофункциональной природой процесса бюджетирования в данном формате, состоящим, как правило, из следующих действий (рис. 2):

- формирование норм затрат в натуральном исчислении (норматива);
- представление норм в стоимостной форме;
- формирование бюджетного показателя (статьи) путем корректировки стоимостных характеристик норм затрат на количественные показатели объемов работ;
- верстка бюджета РСЭО, его согласование и утверждение;
- контроль исполнения бюджета.

Формирование натуральных параметров норм затрат F производится на основе конструкторско-технологической документации, на основании которых формируются и утверждаются непосредственно технологические карты процессов эксплуатации, проведения ремонтных работ всех видов, транспортных работ и изготовления предусмотренных производственной программой изделий. Нам представляется необходимым формирование норм и на приобретение запасных частей и других изделий, используемых по рассматриваемому направлению расходования ресурсов, в том числе производимых при этом транспортно-заготовительных расходов, расходов на складирование, погрузочно-разгрузочные работы, хранение и т.п.

Представленные нормы в стоимостном формате S_i предполагают корректировку натуральных параметров норм F_i на значения ценовых показателей R_i , ожидаемых в рамках календарного периода на который проводится бюджетирование (1)

$S_i = F_i * R_i$, (1), где: F_i – натуральные показатели норм i – ресурса;

R_i – стоимостные показатели норм
 Корректировка стоимостных характеристик норм затрат на количественные показатели объемов работ для формирования значения показателя (статьи) бюджета происходит по формуле (2):

$G_j = S_i * U_k$ (2), где: G_j – j -тая статья затрат бюджета РСЭО;

U_k – количественное значение U_k того вида работ.

Количественные значения видов работ определяются:

- по производственным (номенклатурным) планам технологических мероприятий по содержанию и эксплуатации оборудования, в том числе по номенклатурным планам ремонтно-профилактических работ и технического обслуживания;
- в соответствии с утвержденными маршрутами и планами внутренних перемещений;
- по количественным номенклатурным параметрам производственной программы изготовления инструментов, выпуска и монтажа приспособлений, оргтехоснастки и т.п.

В процессе бюджетирования РСЭО необходимо учитывать ряд косвенных факторов влияния на их величину, таких как:

- ограниченность предложений на используемые в производстве ресурсы;
- уровень загрузки производственного оборудования (соотношение фактического объема производства и производственной мощности);
- объем текущих производственных активов и т.п.

Известно [6-8,10,14-16], что управленческий учет предполагает верстку двух основных видов бюджетов: статического и гибкого, принципиальным отличием которых является возможность их корректирования в течение бюджетлируемого периода. Необходимо отметить, что такой возможностью обладает первый из них. Нам представляется, что в условиях ожидаемой продолжительной макроэкономи-

ческой нестабильности и присущему, в этих условиях, турбулентному характеру деловой активности хозяйствующих субъектов, будет вполне обоснованным приме-

нение подхода, предусматривающего гибкое бюджетирование.

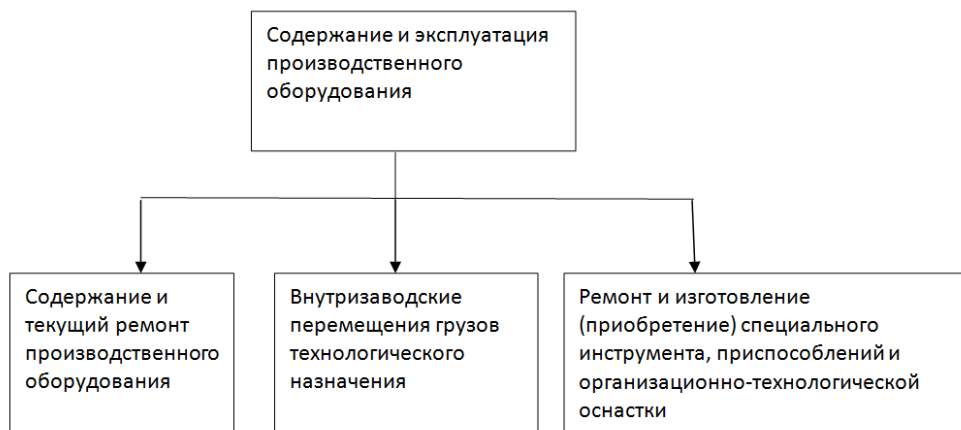


Рисунок 2 – Укрупненная схема формирования бюджета РСЭО

Как показывает практика, наиболее результативной является техника бюджетирования с участием исполнителей, что позволяет гибко и сбалансированно учитывать достаточно широкий диапазон специфических особенностей центров ответственности предприятия. Это в значительной степени сокращает и облегчает процесс утверждения бюджета руководством предприятия. Источником формирования данных об исполнении бюджета является ключевая составляющая управленческого учета – учет по центрам ответственности, т.е. по подразделениям предприятия, руководители которых несут персональную ответственность за поставленные перед ними задачи в рамках делегированных полномочий руководством предприятия или учредителями. Необходимо отметить, что центром ответственности также рассматривается само предприятие в целом.

Важным этапом бюджетного процесса является составление отчетов об их исполнении. Бюджет, как отмечалось выше, можно рассматривать как формализацию прямой связи субъекта управления с объектом, отчет в этой системе формализует обратную связь. Нельзя не согласиться с Н. П. Кондраковым, утверждающим, что оперативная отчетность как таковая должна быть ориентирована, в том числе, и на отражение данных таких периодов как «сутки, пятидневка, неделя, декада, половина месяца» [7]. В этих условиях технически возможен и уместен пересчет бюджетных показателей исходя из этих календарных интервалов.

Составление отчетности о выполнении бюджетов со среднесрочным горизонтом (полугодие, год) предваряется рядом подготовительных процедур, среди которых обязательными, в условиях процесса бюджетирования (сметного планирования), являются:

- заполнение и проверка достоверности учетных регистров данными о результатах инвентаризации всех ресурсов, задействованных в содержании и обслуживании оборудования;
- проведение проверки соответствия сведений управленческого учета данным синтетического и аналитического видов учета;

- внесение исправлений, если найдены ошибки.

Функция бюджетного (сметного) контроля, являющего, как уже отмечалось, частью инструментальной среды управленческого учета предприятия, представляет собой своевременное выявление и отражение в учетных регистрах отклонений показателей отчетности от их бюджетных значений, а также количественного выражения изменений, вносимых в бюджеты, причин и виновников их возникновения [2,3]. Следовательно, управленческий контроль, реализуемый в рамках системы управленческого учета, должен быть основан на комплексной реализации процесса перманентного наблюдения за состоянием обычной деятельности со стороны ответственных лиц и ориентирован на:

- своевременное выявление и документирование вносимых изменений количественных параметров запланированных показателей обычной деятельности и возникающих отклонений от них;
- прогнозирование рисков возникновения негативных отклонений;
- проверку обоснованности, полноты и своевременности актуализации запланированных показателей обычной деятельности;
- определение «виновников» и причин, вызывающих эти события;
- проверку качества формируемой управленческой документации (планово-нормировочной, отчетной, методической и т.п.).

Ключевой целью управленческого контроля РСЭО является предоставление информации, способствующей успешному выполнению управленческим персоналом своих функциональных обязанностей, прежде всего, связанных с обеспечением лиц, принимающих решения аналитическими материалами и рекомендациями; проведением необходимого обучения и консультаций. Среди типичных причин отклонений, наиболее распространенных на исследуемых нами предприятиях, явились:

- несогласованность и нерациональность процессов организации работы персонала;
- несвоевременность актуализации технологических регламентов и норм (или просто ее отсутствие); перерасход материальных ресурсов вследствие низкого качества выполнения работ;
- нерациональность структурирования рабочих мест и т.д.

В качестве средства, существенно расширяющего возможности бюджетирования РСЭО, можно рассматривать набор нефинансовых показателей [17,19], что, в немалой степени, способствует повышению качества и наглядности оценки их продуктивности. Так, в качестве нефинансовых показателей РСЭО, связанных с содержанием и текущим ремонтом производственного оборудования, могут быть использованы значения параметров надежности, безотказности и безопасности работы оборудования; уровень брака, производимой посредством него продукции; ритмичность и бесперебойность выполнения технологических процессов. Для оценки результативности статей, связанных с перемещением грузов технологического назначения внутри предприятия, можно использовать показатели скорости доставки и оптимальности маршрутов движения транспортных средств; для статей, связанных с изготовлением (приобретением), эксплуатацией и ремонтом специальных инструментов, приспособлений и организационно-технологической оснастки – снижение затрат времени на выполнение технологических операций и их качество. Параметры трудоемкости и качества продукции могут также служить в качестве нефинансовых показателей результативности труда вспомогательных рабочих.

Повышение уровня информационной осведомленности лиц, принимающих управленческие решения в сфере ремонтно-эксплуатационной деятельности, может осуществляться на основе фокусирования внимания на «узких» местах – непроизводительных сегментах РСЭО. Это

полностью корреспондирует с современным, эффективным подходом к классификации затрат на обычную деятельность хозяйствующего субъекта, предполагающего идентификацию их состава по критерию производительности [3-6,8,14-16]. Применяя этот подход к РСЭО, мы предлагаем отнести к производительным те затраты, которые можно экономически обосновать до начала процесса производства и на этой основе спланировать, и, при необходимости, скорректировать, исходя из складывающейся производственно-хозяйственной ситуации. К производительным затратам можно отнести незапланированные статьи, если они способствуют оптимизации технологических и (или) управленческих процессов.

Непроизводительный сегмент РСЭО связан, главным образом, с потерями от простоев технологического и (или) ремонтного производственного оборудования, транспортных средств, брака; порчи и хищений материальных ресурсов; технологически недопустимых отклонений, возникающих в ходе производственного процесса; ошибок управления и т.п. Отдельной проблемой нам представляются статьи, связанные с расходами на оплату труда вспомогательных рабочих, а также отчисления на социальные нужды. Мы полагаем справедливым отнести их к непроизводительным затратам, поскольку они предназначены для конечного потребления ресурсов, связывают финансовые ресурсы в процессе создания резервов на оплату отпусков персонала и, следовательно, уменьшают объем экономических выгод.

Основные результаты работы и выводы. Очевидно, что эффективное управление РСЭО невозможно без реали-

зации процесса сметного планирования (бюджетирования), без дальнейшего совершенствования этого процесса на основе разумного обособления в системе косвенных затрат, применения новых приемов и способов управленческого учета. Создание прочной инструментальной основы бюджетирования РСЭО особенно актуально в условиях ограниченного доступа к ресурсам и при наличии высокого уровня износа производственного оборудования. Оптимизация процесса бюджетирования РСЭО во многом обеспечивает продуктивность разработки и поддержания одной из важнейших стратегий обеспечения конкурентоспособности – режима экономии ресурсов. Бюджетирование положительно влияет на результаты структурирования ключевого ресурса корпоративного управления – ответственности управленческого персонала всех уровней.

В качестве средства совершенствования бюджетного процесса РСЭО нами предлагается использование метода нормирования затрат, что позволит существенно повысить точность формируемых бюджетов, улучшить качество измеримости расходования данного ресурса. В качестве инструмента, заметно расширяющего бюджетный процесс и позволяющего придать свойство транспарентности информационному пространству РСЭО, нами предложено внедрение набора нефинансовых показателей, что позволит значительно повысить результативность выработки управленческих решений. Достижению этой же цели служит также предложенное нами разделение их на производительные и непроизводительные сегменты, формирование информации об «узких» местах потребления данного ресурса.

Литература

1. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы статистики по Нижегородской области [Электронный ресурс]. URL: http://nizhstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/nizhstat/ru/statistics/enterprises/fixed_assets/ (дата обращения: 24.05.2015). Бехтерева, Е. В. Себестоимость: рациональный и эффективный учет расходов: практ. пособие / Е. В. Бехтерева // М.: Омега. – Л, 2007. – 152 с.
2. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов // М.: Книжный мир. – 2003. – 895 с.
3. Дружиловская, Т. Ю., Дружиловская, Э. С. Реформирование системы нормативного регулирования российского бухгалтерского учета на основе МСФО / Т. Ю. Дружиловская, Э. С. Дружиловская // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 19. – С. 2 – 18.
4. Дружиловская, Т. Ю. Характеристика «расходов» и «затрат» для бухгалтерского финансового учета / Т. Ю.

- Дружиловская // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 2 (344). – С. 31 – 45.
5. Дружиловская, Э. С. Новые правила оценки и учета запасов / Э. С. Дружиловская // Все для бухгалтера. – 2013. – № 1. – С. 23 – 30.
 6. Керимов, В. Э. Современные системы и методы учета и анализа затрат в коммерческих организациях: Учебное пособие / В. Э. Керимов // М.: Эксмо. – 2005. – 144 с.
 7. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет в схемах и таблицах / Н. П. Кондраков, И. Н. Кондраков // М.: Проспект. – 2014. – 280 с.
 8. Мизиковский, И. Е. Бухгалтерский управленческий учет: курс-минимум: учебное пособие / И. Е. Мизиковский // М.: Издательство «Магистр». – 2009г. – 110с.
 9. Мизиковский, И. Е., Штефан, М. А. Управленческий контроль хозяйственных рисков предприятий железнодорожного транспорта / И. Е. Мизиковский, М. А. Штефан // Экономика железных дорог. Журнал для руководителей и финансово-экономических работников. – 2010. – № 8. – с.73-79.
 10. Палий, В. Ф. Бухгалтерская и финансовая отчетность / В. Ф.Палий // Бухгалтерский учет. – 2011. – № 2. – С. 88-90.
 11. Палий, В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник / В. Ф. Палий // М.: ИНФРА-М. – 2008. – 512 с.
 12. Пивкин, С. А. Универсальные виды деятельности как центры затрат предприятия / С. А. Пивкин // Управленческий учет. – 2011. – № 9. – С. 39-49.
 13. Райзберг, Б. А., Лозовский, Л. Ш., Стародубцева, Е. Б. Современный экономический словарь 5-е изд., перераб. и доп. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева // М.: ИНФРА-М. – 2007. – 495 с.
 14. Управленческий учет: официальная терминология СИМА/пер. с английского О. Н. Николаевой, Т. В. Шишковой // М.: ИД ФБК-ПРЕСС. – 2004. – 200с.
 15. Управленческий учет: Учебник / А. Д. Шеремет, О. Е. Николаева, С. И. Полякова / Под редакцией А. Д. Шеремета – 3-е изд., перераб. и доп. // М.: ИД ФБК-ПРЕСС. – 2005. – 344 с.
 16. Управленческий учет. Учебное пособие под общей ред. А. Д. Шеремета // М. – ИД ФБК-ПРЕСС. – 274 с.
 17. Фридаг, Х. Р.Сбалансированная система показателей / Х. Р. Фридаг, В. Шмидт // М: Омега-Л. – 2011. – 144 с.
 18. Ханс-Йорг Буллингер, Арно Фёгеле, Рольф Хихерт, Ханс Варнеке Расчет затрат для инженеров / Ханс-Йорг Буллингер [и др.] // М.: Альпина Паблишер. – 2008. – 307 с.
 19. Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. Управленческий учет 10-е изд. / Пер. с англ. // СПб.: Питер. – 2007. – 1008 с.: ил. – (Серия «Бизнес-класс»).

УДК 336

Открытость и прозрачность в управлении финансами регионов: проблемы и пути решения

И.В. Ишина, заведующая кафедрой «Теория финансов»,
Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования
«Финансовый университет» при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

В статье рассмотрены вопросы, связанные с вовлечением субъектов Российской Федерации в процесс открытости и прозрачности управления общественными финансами, что является важным условием для построения гражданского общества в нашей стране. Обосновывается необходимость дальнейшего развития практики составления рейтинга открытости данных региональных бюджетов в целях стимулирования повышения персональных оценок главам субъектов Российской Федерации и предоставления большего объема достоверной информации об управлении региональными финансами в открытом доступе. Совершенствование процесса управления финансами регионов предполагает также обеспечение соответствия лучшей зарубежной практики в части открытия данных по всем единицам государственного сектора, включая государственные корпорации и государственные (муниципальные) унитарные предприятия.

Региональные финансы, открытость и доступность информации, рейтинг открытости, субъекты Российской Федерации.

Openness and transparency in financial management areas: problems and solutions

I.V. Ishina, head of the «Theory of Finance», Federal State Budget Institution of Higher Education
«Financial University» under the Government of the Russian Federation, Moscow

The article discusses issues related to the involvement of the Russian Federation in the process of open and transparent management of public finances, which is an important prerequisite for building a civil society in our country. The necessity of further development of the practice of rating the openness of these regional budgets in order to stimulate the increase of the personal assessments heads of subjects of the Russian Federation and provide more reliable information on the management of regional finance in the public domain. Improving the financial management process areas involves ensuring compliance with the best international practices in terms of the discovery data for all public sector entities, including public corporations and state (municipal) unitary enterprises.

Regional finance, transparency and accessibility of information, rating the openness, the subjects of the Russian Federation.

В период экономического роста вопросам вовлечения субъектов Российской Федерации в обеспечение процесса открытости и прозрачности управления общественными финансами уделялось повышенное внимание по причине стимулирования вложений иностранных инвесторов в российскую экономику; повышения информированности любых заинтересованных пользователей в основных целях, задачах и ориентирах бюджетной политики; расходах бюджетов бюджетной системы, направленных на достижение поставленных перед государством задач и т.д. В настоящее время экономической неопределенности и сокращения бюджетных расходов, данные вопросы усилили свою зна-

чимость и изменили географию заинтересованных пользователей.

В условиях падения реальных доходов и «призрачности» дальнейших перспектив экономического развития, общество стало более требовательно к достоверности информации об осуществляемых государством расходах. Возникли отдельные проблемы, связанные с возможностью манипулирования информацией, размещаемой органами государственной власти в открытых источниках. В некоторых случаях наблюдается отсутствие информации по ключевым вопросам управления региональными финансами, неполное ее раскрытие, предоставление в запутанном и непонятном виде, после того как инфор-

мация теряет свою актуальность и др.

Усугубил данную проблему кризис региональных финансов, который послужил причиной значительного роста дефицита бюджетов субъектов Российской Федерации. Так, в 2012 году дефицит бюджетов субъектов Российской Федерации составлял 221 млрд. руб., в 2013 году – 600 млрд. руб., в 2014 году – 1863 млрд. руб. По данным Федерального казначейства только четыре региона, среди которых Москва, Московская область, Якутия и Санкт-Петербург в 2014 году сумели обеспечить собственные расходы поступившими доходами [8, С. 543-545].

В Республике Коми, Кабардино-Балкарской Республике, Карачаево-Черкесской Республике, Республике Северная Осетия-Алания, Курганской области, Магаданской области и Еврейской автономной области в 2014 году были нарушены предельные размеры дефицита бюджета, что свидетельствует, в том числе, о нарушениях бюджетного законодательства Российской Федерации.

Республика Ингушетия, Карачаево-Черкесская Республика и Камчатский край не выполнили соглашения, подписанные с Министерством финансов Российской Федерации по повышению эффективности использования бюджетных средств и увеличению поступления доходов.

По состоянию на 1 сентября 2015 года, 54 субъекта Российской Федерации имеют просроченную кредиторскую задолженность, при этом в 30 регионах она возросла на общую сумму 7 млрд. рублей. Государственный долг субъектов Российской Федерации составил 2 116 млрд. рублей, что демонстрирует его увеличение с начала 2015 года на 1,3% (27 млрд. руб.) [2].

Таким образом, несмотря на то, что нормативное правовое поле, регулирующее открытость и прозрачность управления общественными финансами, в целом сформировано, сложились определенные проблемы, связанные с предоставлением информации о региональных финансах на

местах в отдельных субъектах Российской Федерации. Вышеизложенное выдвигает на первый план необходимость разработки предложений, способствующих повышению заинтересованности субъектов Российской Федерации в открытости и прозрачности управления региональными финансами, которые позволят выявлять проблемы на ранних стадиях и предпринимать решающие меры по их устранению.

На региональном уровне подлежит раскрытию информация по всем субъектам Российской Федерации, включая области, республики, края, города федерального значения, автономные округа и автономные области.

Начиная с 2011 года неправительственной некоммерческой организацией Международное бюджетное партнерство проводится анализ открытости и прозрачности в том числе субнациональных бюджетов. В число стран, в которых в 2011 году был проведен подобного рода анализ, вошли Аргентина, Боливия, Индия, Монголия, Бразилия и Перу.

С этого же года в соответствии с Приказом Минфина России от 21 июля 2011 г. №86-н «Об утверждении порядка предоставления информации государственными (муниципальными) учреждениями, ее размещения на официальном сайте в сети Интернет и ведения указанного сайта» [9] принято решение об отражении операций не только региональных органов государственной власти Российской Федерации, но и автономных, казенных и бюджетных учреждений, созданных органами государственной власти (местными органами) в целях реализации своих функций и задач.

Методология Международного бюджетного партнерства послужила основой разработки рейтинга открытости региональных бюджетов, который впервые был составлен в нашей стране в 2013 году Центром прикладной экономики (ЦПЭ).

Начиная с 2015 года Научно-исследовательским финансовым институтом Министерства финансов Российской Федерации (НИФИ) и ЦПЭ по заказу

Минфина России проводится оценка рейтинга субъектов по уровню открытости бюджетных данных в четыре этапа в соответствии со стадиями бюджетного процесса. Это позволяет оценить открытость и прозрачность управления общественными финансами на этапе первоначального утверждения бюджета региона, годового отчета о его исполнении, текущего исполнения и составления проекта бюджета. Многие составляющие методики рейтинговой оценки в 2015 году были пересмотрены в целях отражения новых требований передовой практики, ее адаптации к российским условиям и приведения в соответствие со стандартами налогово-бюджетной прозрачности Кодекса МВФ 2014 [6].

Экспертами НИФИ по итогам составления рейтинга 2014 года субъекты Российской Федерации были проранжиро-

ваны по группам, включающим очень высокий уровень открытости бюджетных данных, высокий, средний, низкий и очень низкий уровень открытости бюджетных данных. По итогам 2014 большая часть регионов характеризуется низким уровнем открытости бюджетных данных (44 региона), что свидетельствует о недостаточной заинтересованности региональных властей в раскрытии полной и достоверной информации о деятельности субъектов.

Вместе с тем, как следует из анализа рейтинга субъектов в 2013 и 2014 годах, все регионы демонстрируют положительный тренд и характеризуются значительным увеличением количества набранных баллов (рис. 1). Это свидетельствует об активной работе субъектов в области раскрытия информации о региональных финансах.

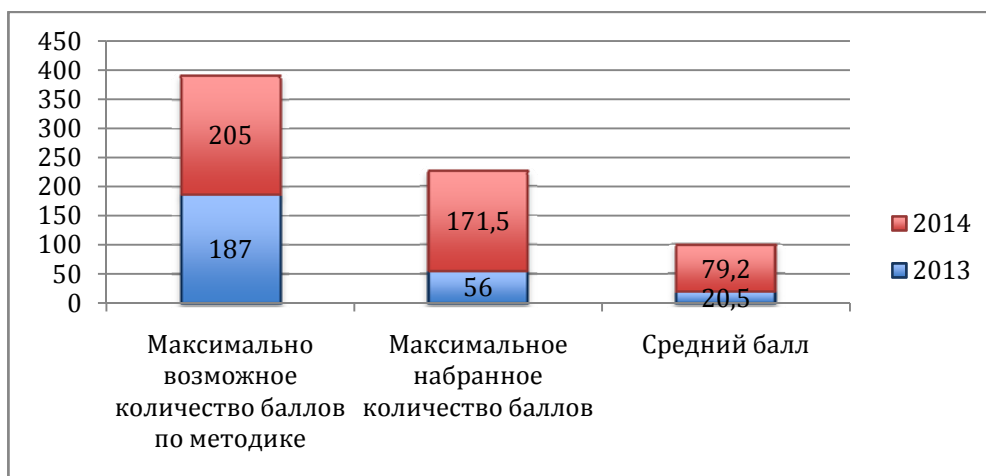


Рисунок 1 – Достигнутые результаты по уровню открытости бюджетных данных в субъектах Российской Федерации [1, С.110]

Открытость и прозрачность предоставляемых данных возросла практически во всех регионах. Причем прогресс достигается достаточно быстро и при минимальных затратах, путем публикации в открытом доступе сведений о планируемых и фактических показателях бюджетных расходов, деятельности государственных учреждений, исполнении региональных программ и др. Улучшение показателей, демонстрирующих увеличение среднего балла по регионам и максимальное

количество набранных баллов, является дополнительным доказательством того, что любой регион в независимости от его географического положения, уровня и источников доходов, способен предоставлять доступную информацию.

В целом, следует отметить, что идея присвоения рейтинга значительно повысила заинтересованность субъектов Российской Федерации в раскрытии достоверной информации. Многие субъекты для повышения персональной оценки раз-

мещают в открытом доступе дополнительную информацию, не прописанную в методике, рекомендованной Минфином России.

Так, в Красноярском крае запущен механизм стимулирования муниципалитетов, в Оренбургской области регулярно транслируется передача «Пишем бюджет», являющаяся своего рода каналом обратной связи с гражданами и юридическими лицами. Это позволило Оренбургской области подняться в рейтинге с 35 на 1 место по показателю «Общественное участие», оцененному по результатам 1 квартала 2015 года.

Однако, несмотря на видимую положительную динамику в ряде субъектов остаются нерешенными некоторые проблемы. В первую очередь – это неисполнение приказа Минфина России № 86-н и основного требования Кодекса МВФ 2014 о раскрытии информации по государственному сектору в целом. Напомним, что государственные учреждения субъектов Российской Федерации [9], в соответствии с п. 6 Порядка предоставления размещения информации об учреждениях, обязаны публиковать отчеты о результатах деятельности; об использовании закрепленного за ними имущества; сведения о контрольных мероприятиях и их результатах; о плане финансово-хозяйственной деятельности (автономные и бюджетные уч-

реждения); о годовой бухгалтерской отчетности; о выполнении государственного задания и др.[9].

По состоянию на конец 2014 года всего в Российской Федерации зарегистрировано 180907 государственных и муниципальных учреждений. Среди них 174120 учреждений функционируют на уровне регионов. При этом раскрывают информацию о своей деятельности не все учреждения и не в полном объеме

Как показал анализ рейтинга субъектов за 2014 год, незначительное количество регионов публикует данные по государственным заданиям, планам финансово-хозяйственной деятельности и бюджетные сметы в полном объеме – 4, 8 и 10 субъектов соответственно (рис. 2).

Как правило, большая часть субъектов Российской Федерации раскрывает информацию по данным позициям не более, чем на 60%. Такая же проблема сохраняется в отношении раскрытия информации об использовании государственными учреждениями имущества, отражения баланса и др. (табл. 1).

Проблема раскрытия информации по использованию государственного имущества сохраняется, в том числе, по причине необходимости совершенствования системы управления в этой области.

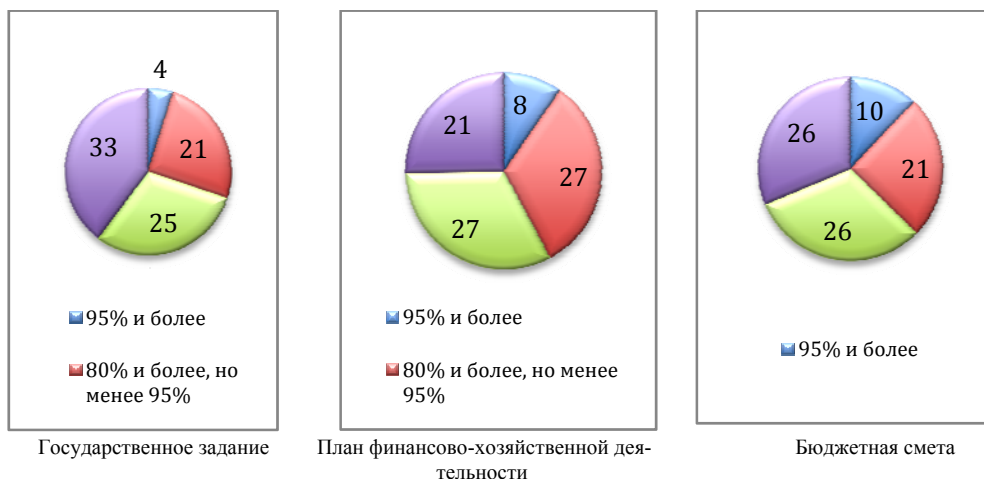


Рисунок 2 – Сведения об открытости плановых показателей государственных учреждений субъектов Российской Федерации на 2014 г. и период 2015 и 2016 гг. (количество субъектов) [1, С.113]

Таблица 1 – Сведения об открытости фактических результатов деятельности государственных учреждений субъектов Российской Федерации в 2014 г. [1, С.114]

Показатели для оценки Доля учреждений, опубликовавших сведения на официальном сайте РФ для размещения информации о государственных (муниципальных) учреждениях, в процентах от общего количества учреждений, которые должны публиковать соответствующие сведения	Количество регионов, в которых опубликованы: Фактические результаты деятельности за 2013 г.		
	Отчеты о результатах деятельности и об использовании государственного имущества	Сведения о контрольных мероприятиях и их результатах	Баланс учреждения
95% и более	9	2	5
80% и более, но менее 95%	29	18	22
60% и более, но менее 80%	27	25	24
Менее 60%	18	38	32

По данным Минфина России, в сфере управления государственным (муниципальным) имуществом и сетью учреждений налицо проблемы, связанные с наличием излишнего имущества, не используемого для предоставления государственных услуг; необоснованное расходование финансовых ресурсов на содержание административно-управленческого персонала учреждений; сохранение мелких государственных учреждений, расходы на содержание которых существенно выше затрат на оказание государственных услуг и др. [3].

В 2015 году мы наблюдаем заметный прогресс в достижении бюджетной прозрачности государственных учреждений. Среди лидеров открытой и прозрачной информации о деятельности государственных учреждений по направлению «государственные задания» в 2015 году оказалась Чувашская республика, по плану финансово-хозяйственной деятельности – Республика Марий Эл, которая предоставила в открытом доступе 99,3% информа-

ции, по раскрытию бюджетной сметы – Воронежская область, опубликовавшая 98,7% информации (табл. 2).

Однако предоставление данных о государственных учреждениях не является достаточным для выполнения рекомендаций Кодекса МВФ 2014. В целях соответствия международным императивам, раскрытию подлежит информация обо всех организациях, содержащих в капитале средства органов государственной власти. К таким организациям относятся, в том числе Государственные и муниципальные унитарные предприятия (ГУП, МУП), функционирующие в регионах.

Ни методика 2014 года, ни усовершенствованная методика 2015 года не содержат требования о предоставлении достоверной и доступной информации о данных организациях. Также не существует официального документа, регламентирующего необходимость раскрытия информации о данных организациях в открытом доступе.

Таблица 2 – Регионы-лидеры по публикации сведений о государственных учреждениях за первый квартал 2015 года, %

Государственное задание		План финансово-хозяйственной деятельности		Бюджетная смета	
Чувашская Республика	93,4	Республика Марий Эл	99,3	Воронежская область	98,7
Липецкая область	92,5	Саратовская область	99,2	Алтайский край	98,5
Республика Марий Эл	92,3	Алтайский край	99,1	Тамбовская область	97,7
Смоленская область	90,7	Краснодарский край	99,0	Кировская область	97,7
Оренбургская область	90,5	Ивановская область	99,0	Краснодарский край	97,6
Республика Алтай	90,5	Тамбовская область	98,5	Саратовская область	97,5
Еврейская автономная область	89,8	Кировская область	98,5	Чувашская Республика	97,0
Кировская область	89,3	Приморский край	98,0	Республика Марий Эл	96,9

В связи с этим в качестве конструктивных направлений совершенствования управления процессом открытости и прозрачности финансами регионов целесообразно продолжить практику составления рейтинга открытости бюджетных данных в целях стимулирования повышения персональных оценок и предоставления большего объема достоверной информации об управлении региональными финансами в открытом доступе. Необходимо также обеспечить раскрытие информации о деятельности государственных и муниципальных унитарных предприятий, входящих в состав государственного сектора в соответствии с классификацией международных документов и формировать ее в соответствии с рекомендациями международных организаций. Существенная зависимость между открытостью и прозрачностью управления региональными финансами связана с уровнем демократических преобразований в регионе и вовлечением гражданского общества в обсуждение решений, которые принимаются органами власти субъектов Российской Федерации [7, С. 345-347].

Вовлечь региональную общественность в управление общественными финансами можно, используя положительный опыт зарубежных стран, где действуют программы сбора общественного мнения по расточительным расходам и бюджетным хищениям. В Южной Корее благодаря внедрению такой программы доходы бюджета увеличились на 11 млрд. долларов США и наблюдалась экономия расходов на 2 млрд. долларов США [4, С.399-402].

Слабое вовлечение гражданского общества в обсуждение бюджетных новаций следует расценивать как отрицательное явление и создание своего рода «лазеек» для коррупции. Поэтому стимулом в вовлечении региональных органов власти в обеспечение открытости и прозрачности управления общественными финансами могло бы стать составление на основе данных о бюджетной прозрачности, оцени-

ваемой по годам, рейтинга коррупционности региона.

Открытость и прозрачность в сфере управления региональными финансами является одним из весомых условий для обеспечения высокого уровня финансовой стабильности в регионах и создает импульсы для проведения их взвешенной экономической политики. Но управление региональными финансами в значительной степени продолжает оставаться ориентированным на установление и обеспечение соблюдения формальных процедур, не создавая устойчивых стимулов и инструментов для повышения эффективности, прозрачности и подотчетности использования средств региональных бюджетов в увязке с целевыми ориентирами экономической политики. В этой связи существует необходимость поддержки региональными властями открытых слушаний по формированию проекта и исполнению бюджета, при которых заинтересованные пользователи имеют возможность предлагать свои рекомендации по совершенствованию процесса управления региональными финансами, формировать свою собственную гражданскую позицию при решении этих вопросов [5, С.14-18].

Для дальнейшего развития и укрепления позиций наиболее активных слоев населения в управлении региональными финансами целесообразно опираться и использовать положительный накопленный опыт зарубежных стран в части разработки интернет-сайтов по сбору и обработке результатов общественного мнения по вопросам неправомерности бюджетных расходов и бюджетных хищений. Также целесообразно на основе рейтинга прозрачности бюджетных данных, разработка рейтинга коррупционности региона, который в определенной мере послужит мотивацией для увеличения заинтересованности граждан в обсуждении бюджетного процесса и раскрытия качественной информации об управлении региональными финансами.

Выполнение сформулированных в

работе выводов и рекомендаций позволит существенно улучшить процесс управления региональными финансами, повысит

его информационную открытость и прозрачность.

Литература

1. Белоусов, Ю. В. Анализ уровня открытости бюджетных данных в субъектах Российской Федерации / О. И. Тимофеева, Ю. В. Белоусов // Финансовый журнал. – 2015. – №3. – С. 110-114.
2. ГосМенеджмент. Электронный журнал. Режим доступа: <http://gosman.ru/?news=41585> (дата обращения: 05.10.2015).
3. Доклад Министерства финансов Российской Федерации «Об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета» (2015). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minfin.ru> (дата обращения: 19.09.2015).
4. Ишина, И. В. Целевые ориентиры развития финансовой системы / Афанасьева Е. Ю., Ишина И. В. // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – №3. – С. 398-407.
5. Ишина, И. В. Содержание финансового механизма и его совершенствование в условиях развития рыночных отношений в России / О. Н. Долина, И. В. Ишина // Финансовые исследования. – 2013. – №1 (38) – С. 11-21.
6. Кодекс прозрачности в бюджетно налоговой сфере. МВФ. 2014.
7. Финансы. Учебник / А. П. Балакина, И. И. Бабленкова, И. В. Ишина // М.: Дашков и К. – 2012. – 384 с.
8. Фрумина, С. В. Анализ нормативных правовых документов, регламентирующих открытость и прозрачность управления общественными финансами в России и за рубежом / С. В. Фрумина // Административное и муниципальное право. – 2015. – №6. – С. 542-547.
9. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minfin.ru> (дата обращения: 19.09.2015).

УДК 332.146.2

Современные методики оценки инвестиционной привлекательности регионов

Л.А. Шмелева, к.э.н.,
ФГОБУВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Владимирский филиал, город Владимир, Владимирская область,
М.С. Абрашкин, к.э.н.,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

Статья посвящена современным методикам оценки инвестиционной привлекательности регионов РФ. На основе проведенных исследований выделяются факторы, снижающие инвестиционную привлекательность региона. Особое внимание уделено инвестиционной привлекательности Владимирской области и региональным методам поддержки инвестиционной деятельности.

Регион, инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал.

Modern methods of evaluation of investment attractiveness of regions

L.A. Shmeleva, Candidate of Economic Sciences,
«Financial University under the Government of the Russian Federation»,
The Vladimir branch, Vladimir, Vladimir region,
M.S. Abrashkin, Candidate of Economic Sciences,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The article is devoted to modern techniques of evaluation of investment attractiveness of Russian regions. On the basis of the research highlighted factors that reduce the investment attractiveness of the region. Special attention is given to investment attractiveness of Vladimir region and regional methods of support of investment activity.

The region, investment, investment attractiveness, investment potential.

Российская Федерация является государством со значительным ресурсным и интеллектуальным потенциалом, однако не входит в состав ведущих стран по уровню инвестиционной привлекательности, из-за того, что имеется множество рисков, препятствующих российским и зарубежным инвесторам.

Санкции, введенные против РФ, ухудшают доступность капитала для российских эмитентов. К негативным факторам следует также отнести рост бюджетного дефицита и сокращение финансовых резервов государства, а также чувствительность экономики к событийным рискам, самыми серьезными из которых являются сирийский и украинский конфликты.

С 2014 года российская экономика приспосабливается к новой реальности, и эта реальность такова, что с большой

долей вероятности можно предположить, что цены на нефть останутся низкими в течение длительного периода времени. Данная ситуация требует более эффективного управления инвестиционными процессами в экономике. Особую роль в экономическом регулировании играет региональный уровень, что обусловлено его возможностями более оперативно принимать управленческие решения и вносить необходимые законодательные инициативы для поддержки инвестиционной активности [3-4].

Инвестиции играют важную роль в обеспечении эффективного функционирования региональной экономики [15]. Их осуществление является важным условием решения стратегических и значительной части текущих задач развития. В связи с этим формирование целостной системы привлечения инвестиций в субъекты Рос-

сийской Федерации с целью обеспечения инвестиционной активности в территориальных образованиях и в стране в целом становится особенно актуальной.

В законодательстве России инвестиции определяются как «денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта» [17].

Инвестиции, как и любая категория, может быть классифицирована по различным признакам. К реальным (прямым) инвестициям относят вложения финансовых ресурсов в реальные активы. К финансовым (портфельным) инвестициям относят приобретение ценных бумаг для извлечения прибыли, направленное на формирование портфеля ценных бумаг.

Исходя из понятий и классификации инвестиций сущность, цели и задачи управления инвестициями включает в себя процесс управления реальными, а не условными финансовыми потоками.

Инвестиционная привлекательность региона включает в себя факторы, сформированные инвестиционным потенциалом и инвестиционными рисками, состоянием регионального хозяйства, безопасностью, доходностью, реальностью и перспективностью инвестиций в социально-эколого-экономическое развитие.

В отечественной экономической науке выделяются два основных подхода к оценке инвестиционной привлекательности региона.

Суженный подход основывается на оценке динамики валового регионального продукта (ВРП) и объемов производства, развития инвестиционных и региональных рынков. Индикатором региональной инвестиционной привлекательности является уровень базовой рентабельности

производства [6].

Учеными Института экономики Российской Академии наук был разработан факторный подход. Метод основан на наборе основных ресурсов, которые влияют на региональный инвестиционный климат. К их числу относятся природные ресурсы, обеспеченность трудовыми ресурсами и научно-техническим потенциалом, развитость конкурентной среды предпринимательства, развитость в регионе всех форм инфраструктуры, емкость регионального рынка, уровень инфляции, степень вовлеченности населения региона в инвестиционный процесс. При оценке инвестиционной привлекательности имеют значение социальные и социокультурные факторы [6].

К организационно-правовым факторам относятся наличие и исполнимость в регионе правовых актов, которые защищают права инвесторов и предоставляют им льготы; правовая культура предпринимателей; достаточность информационных систем и доступность информации.

Кроме того, на инвестиционную привлекательность оказывают влияние финансовые факторы, доходная часть бюджета региона; обеспеченность региона средствами внебюджетными фондами; удельный вес долгосрочных кредитов; доля убыточных предприятий в регионе.

Оценка инвестиционной привлекательности региона является сложным, многокритериальным процессом, который требует экспертных оценок. Обобщая основные характеристики понятия инвестиционная привлекательность региона видно, что его основной характеристикой является динамичность.

Интересы властей и внешних инвесторов могут не совпадать, так как представителям органов региональной власти требуется привлечение максимального объема инвестиций, а инвесторов интересует потенциал инвестирования и его рискованность [6].

Каждый регион, являясь мезоуровневой системой в экономике государства, имеет свою специфику развития, на

которую влияет наличие или отсутствие различных факторов экономического роста. Данная закономерность была отражена еще в трудах классиков экономической мысли А. Смитом и Д. Рикардо.

На вопрос о том, какой регион РФ является наиболее инвестиционно-привлекательным сложно получить объективный ответ, так как для комплексной оценки необходимо учесть множество раз-

личных критериев.

Анализ основных транзитных маршрутов выявил, что для большинства автомагистралей осуществляющих доставку грузов как внутри государства, так и в ряд зарубежных стран ключевым узлом пересечения является Московская область (таблица 1). Её можно рассматривать как «центральное место», а прилегающие к нему регионы «периферийными».

Таблица 1 – Основные транзитные маршруты Центрального федерального округа

Регион	Трассы федерального значения	Маршрут трассы
Владимирская и Нижегородская область	М-7 «Волга»	Москва – Н. Новгород - Казань – Уфа
Ярославская область	М-8 «Холмогоры»	Москва – Ярославль – Архангельск
Тверская область	М-10 «Скандинавия»	Москва – Санкт Петербург – Хельсинки
Тверская область	М-9 «Балтия»	Москва – граница с Латвией
Смоленская область	М-1 «Беларусь»	Москва – Минск
Калужская и Брянская область	М-3 «Украина»	Москва – Киев
Тульская, Орловская, Курская, Белгородская область	М-2 «Крым»	Москва – Симферополь
Тульская, Липецкая, Воронежская области	М-4 «Дон»	Москва – Новороссийск
Рязанская область	М-5 «Урал»	Москва – Уфа – Челябинск

В свою очередь прилегающие регионы к данной области являются транзитными, обеспечивая тем самым близостью к узловому региону географические преимущества областям Центрального федерального округа. Значимость данного региона подтверждается так же долей оптово-розничной торговли Московской области и города Москвы в ВВП страны составляющей 8,35%.

Популярный журнал «Forbes» в 2014 году проанализировал сорок крупных российских городов с целью составления рейтинга лучших городов России для ведения бизнеса. В первую десятку рейтинга вошли: Калининград; Уфа; Краснодар; Томск; Омск; Тольятти; Иркутск; Кемерово; Казань; Саратов. Города федерального значения Москва и Санкт-Петербург заняли четырнадцатое и двадцать первое место. Следует отметить, что основным критерием оценивания журнала «Forbes» стали инвестиции и финансовые потоки, направленные в город [5].

По другим исследованиям, первое место в РФ занимает Сочи, за ним следуют Уфа, Челябинск, Тюмень и Нижний Новгород. То, какие именно города попадут в список, зависит от критериев отбора – численность населения, территориальные размеры, уровень благосостояния. Результаты могут не только различаться, но и полностью не совпадать при различных исследованиях.

С 2013 года рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России формирует Агентство стратегических инициатив. В 2014 году оценке подверглись 76 субъектов Российской Федерации. Регионы оценивались по следующим направлениям: «регуляторная среда» (сроки и количество процедур для регистрации предприятий, получения разрешений на строительство, подключение к электросетям), «институты для бизнеса» (эффективность работы организационных и информационных механизмов поддержки бизнеса, степень административного давления), «ин-

фраструктура и ресурсы» (качество территориального планирования, дороги и телекоммуникации, доступность трудовых ресурсов), а также «поддержка малого предпринимательства». Лидером рейтинга стал Татарстан. Второе место занимает Калужская область. В группу лидеров входят Белгородская, Тамбовская и Ульяновская области. По сравнению с 2013 годом свои показатели улучшили Санкт-Петербург (поднялся с 20-го на 12-е место) и Москва (с 16-го на 8-е место) [8].

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (RAEX) ежегодно составляет Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России. В исследовании агентства инвестиционная привлекательность оценивается по двум главным критериям: инвестиционного потенциала и инвестиционного риска. Потенциал дает информацию об удельном весе региона, приходящемся в структуре общероссийского рынка, а инвестиционный риск свидетельствует о том, какими могут оказаться для потенциального инвестора размеры проблем в регионе. Вклад каждого частного риска или потенциала в итоговый индикатор оценивается на основе анкетирования представителей экспертного, инвестиционного и банковского сообществ [10].

В 2014 году в группу лидеров, сочетающих минимальные риски для инвесторов с максимальным потенциалом для капиталовложений, входят такие регионы как Московская область, Москва, Санкт-Петербург и Краснодарский край. В тройку регионов с минимальными инвестиционными рисками вошли Краснодарский край, Липецкая и Воронежская области.

Самая многочисленная группа субъектов РФ в рейтинге группа ЗВ1. Она характеризуется пониженным потенциалом и умеренным уровнем рисков. В связи с этим, рассмотрим представителя группы ЗВ1 более подробно. В качестве примера возьмем Владимирскую область, которая находится на 37 месте в ранге потенциалов и на 17 месте в ранге риска [10].

По данным пресс-службы областной администрации по итогам 2014 года

Владимирская область занимает высокое место среди всех регионов России по созданию благоприятных условий для ведения бизнеса и сохраняет средние темпы социально-экономического развития.

Владимирская область относится ко второй группе «Регионы с комфортными условиями для бизнеса». В первую группу входят нефтегазовые и дальневосточные регионы. Отставание от темпов развития регионов первой группы обусловлено федеральной поддержкой реализации масштабных инфраструктурных проектов на востоке страны, созданием там территорий опережающего развития, предоставлением в собственность бесплатных земельных участков [9].

Во Владимирской области происходит переформатирование экономики, которое связано с адаптацией к новым условиям хозяйствования и изменением структуры комплектации производств, вызванное отказом от импортных товаров, с сокращением экспорта на запад и переориентацией на рынки АТЭС.

При этом экономика региона растет, принимаются меры по активному развитию существующей инфраструктуры (дорожной, энергетической, газовой, транспортной). Строятся крупные объекты экономики (высокоскоростная магистраль «Москва-Казань», Лыбедская магистраль во Владимире), реконструируются действующие и вводятся новые автомобильные дороги, реализуется 39 проектов в сфере государственно-частного партнерства.

По итогам полномасштабного национального рейтинга состояния инвестиционного климата в регионах России, озвученного на Международном Петербургском форуме в июне 2015 года, предприниматели области и экспертное сообщество высоко оценили работу органов исполнительной власти по улучшению инвестиционного климата [9].

Переходя к рассмотрению ВРП Владимирской области видно, что его доля в целом не велика и оставляет 0,48 % от валового внутреннего продукта (ВВП) Российской Федерации. В своей структуре

он значительно отличается от структуры ВВП государства, в котором значительную долю занимают доходы, полученные от сырьевого сектора экономики. В свою очередь в ВРП региона основную долю в производстве продукции занимает обрабатывающее производство, так за 2012 год она составила 32,1%, для сравнения: аналогичный показатель в среднем по России – 17,7%. Данный фактор обусловлен рядом объективных исторических причин: отсутствием на территории региона высокорентабельных в добыче природных ресурсов (данная отрасль в ВВП страны занимает 10,5%, а в экономике региона 0,4%) и как следствие не развитость данного сектора экономики. Вследствие отсутствия в ре-

гионе развитого сектора добычи топливно-энергетические ресурсов и сектора оказывающего услуги по его реэкспорту Владимирскую область необходимо рассматривать как регион с не ресурсозависимой экономикой [11].

Динамика роста ВРП Владимирской области за период с 2002 по 2012 годы составила в среднем 119,2%, что незначительно отличается от динамики роста ВВП страны составившего 117,3% (рис. 1). Благодаря промышленной ориентированности экономики региона динамика роста ВРП более стабильна и не так серьезно привязана к ценам на сырьевые ресурсы как экономика государства [11].



Рисунок 1 – Сравнение динамики роста ВРП Владимирской области и РФ

Несмотря на положительные аспекты активность иностранных инвесторов на территории Владимирской области на протяжении последнего десятилетия носит неустойчивый характер в связи с нестабильной экономической и политической ситуацией в российской экономике в целом, а также с внутренними ограничивающими факторами [16-17].

Повышению инвестиционной привлекательности Владимирской области способствует формирование эффективных региональных инновационных инфраструктур в качестве подсистем национальной инновационной системы. В этой связи большое внимание уделяется созданию промышленных зон и технопарков. Преимуществами которых являются размеще-

ние высокотехнологичных производств на компактных территориях и оптимизация затрат участников по содержанию общей инфраструктуры.

В целях совершенствования механизмов инвестиционной политики региона утверждена программа «Привлечение инвестиций на территорию Владимирской области в 2014-2018 гг.» [14].

Социально-экономический эффект от реализации мероприятий планируется достичь за счет повышения эффективности экономических механизмов и создания максимально благоприятных условий для развития бизнеса.

С целью решения поставленных Программой задач 22.01.2014 г. создана специализированная организация по при-

влечению инвестиций и работе с инвесторами – ОАО «Корпорации развития Владимирской области», основными функциями которой являются: обеспечение режима «одного окна» для инвесторов, развитие инфраструктуры промышленных зон и индустриальных парков, подбор площадок под размещение инвестиционных проектов, представление интересов субъекта РФ в проектах ГЧП, взаимодействие с финансовыми организациями и федеральными институтами, а также помощь инвесторам в реализации инвестиционных проектов [14].

Законом Владимирской области «О государственной поддержке инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, на территории Владимирской области» [1] предусматривается:

- предоставление налоговых льгот, в том числе снижение ставки по налогу на прибыль организаций, подлежащему зачислению в бюджет Владимирской области, до 13,5 процентов, освобождение от уплаты налога на имущество организаций созданное и (или) приобретенное,
- предоставление субсидий из бюджета Владимирской области,
- предоставление бюджетных инвестиций Владимирской области;
- предоставление бюджетных кредитов.

Формы участия Владимирской области в государственно-частном партнер-

стве устанавливаются ст. 4 Закона Владимирской области от 09.02.2012 № 1-ОЗ «О государственно-частном партнерстве во Владимирской области» [2]. Результатом реализации ГЧП-проектов должно стать расширение частных инвестиций.

Развитие информационных каналов взаимодействия с инвесторами связано с созданием специализированного двуязычного инвестиционного портала Владимирской области, актуализацией информации на официальном портале администрации области в сети «Интернет», размещением информации, связанной с инвестиционной сферой в СМИ, участием в научно-практических конференциях, семинарах, форумах и т.п.

Как показала практика социально-экономического развития регионов для успешного решения задач по изменению инвестиционной привлекательности субъектов РФ необходимо понимание как стратегических целей и задач развития, так и оценка имеющихся материальных и нематериальных ресурсов. Для этого необходима разработка механизмов управления инвестиционной привлекательностью на региональном уровне.

Активизация инвестиционной деятельности, направленная на привлечение отечественных и зарубежных инвесторов, является условием стабильного развития регионов, а объем инвестиций в экономику относится к критериям эффективности их функционирования.

Литература

1. Закон Владимирской области от 02.09.2002 № 90-ОЗ (ред. от 09.08.2010.) «О государственной поддержке инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, на территории Владимирской области» / Постановление ЗС Владимирской области № 329 от 20.08.2002.
2. Закон Владимирской области от 09.02.2012 № 1-ОЗ «О государственно-частном партнерстве во Владимирской области».
3. Бальнин, И. В. Комплексный анализ долговой политики в рамках рейтинговой оценки субъектов Российской Федерации по уровню риска несбалансированности региональных бюджетов / И. В. Бальнин // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 5. – С. 217-222.
4. Веселовский, М. Я. Информационная среда инновационной деятельности / М. Я. Веселовский, С. В. Секелин // Интернет-журнал «Науковедение». – 2013. – № 6 (19). – С. 16.
5. Лучшие города России для жизни. Хорошие города для бизнеса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fb.ru/article/169123/luchshie-goroda-rossii-dlya-jizni-horoshie-goroda-rossii-dlya-biznesa>.
6. Региональная экономика. Учебник / Под ред. В. И. Видяпина и М. В. Степанова // М.: Инфра-М, 2007. – 666 с.
7. Рейтинг регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства 2014-2015 // НП «Центр развития ГЧП». – М. – 2015.
8. Вырос рейтинг инвестиционной привлекательности Петербурга [Электронный ресурс]. Режим доступа:

- http://www.dp.ru/a/2015/06/19/Viros_rejting_investicion/?articlepage=3.
9. Региональный информационный портал За Владимирскую область [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zavladimir.ru/?p=29829>.
 10. Инвестиционная привлекательность регионов 2014: бремя управления [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gaexpert.ru/ratings/regions/2014/>.
 11. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Владимирской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://vladimirstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/vladimirstat/ru/statistics/grp/.
 12. Повышение конкурентоспособности регионального вуза в условиях экономики знаний: монография / Под редакцией М. Я. Веселовского, М. А. Измайловой // М.: Издательство «Научный консультант». – 2015. – 200 с.
 13. Секерин, С. В., Веселовский, М. Я. Применение инновационных технологий в муниципальном управлении / М. Я. Веселовский // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2013. – №2. – С. 176-179.
 14. Указ Губернатора Владимирской области от 31.10.2014 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gusadmin.ru/econ/strategiya/ukaz66_31102014.pdf.
 15. Шаркова, А. В. Регулирование инновационного предпринимательства в регионе: теория и практика // Предпринимательство. – 2009. – №6. – С.140-145.
 16. Шмелева, Л. А. Активизация инновационного предпринимательства в регионах (на примере Владимирской области) // 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. – С. 31-36.
 17. Энциклопедия юриста [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://enc-dic.com/enc_lawyer/Investicii-2180/.

УДК 338.1

Структура как необходимое условие развития системы и специфика ее статистического изучения

Т.Н. Агапова, доктор экономических наук, профессор,
ФГКОУ ВПО «Московский университет МВД РФ», г. Москва

Структурные изменения в экономике, в международной политике и в социальном строе стали главным путем развития России и других стран. Проблема, разработки методов статистического изучения структуры сложных систем, приобретает исключительное значение. Однако, наблюдается явная недооценка и отставание в развитии этой части статистической методологии. В определенной мере можно отнести к изучению структуры метод типологической группировки, раскрывающей структуру совокупности, но система показателей, характеризующих эту структуру, развита крайне слабо.

Структурные изменения, устойчивая экономика, рационализация структуры, иерархическая, балансовая и многомерная структуры, функциональные и стохастические связи, статистические методы изучения структуры.

The structure as a necessary condition for the development of the system and the specifics of its statistical study

T.N. Agapova, Doctor of Economics, professor,
FGCO HPE «Moscow University of the Ministry of internal Affairs of the Russian Federation», Moscow

Structural changes in the economy, international politics and social order have become the main way of development of Russia and other countries. The problem, development of statistical methods of studying the structure of complex systems is important. However, there is a clear underestimation of the lag in the development of this part of the statistical methodology. To some extent, can be attributed to the study of the structure typological grouping method, revealing the structure of the aggregate, but a system of indicators characterizing this structure, extremely weak.

Structural change, sustainable economy, rationalization of structure, hierarchical, multidimensional balance and structure, functional and stochastic communication, statistical methods of studying the structure.

Структура (лат. *structura* – строение) в общенаучном понимании включает в себя строение и внутреннюю форму организации системы, выступающую как единство устойчивых взаимосвязей между ее элементами, а также законов данных взаимосвязей. Структура является неотъемлемым атрибутом всех реально существующих объектов и систем. В мире не может быть объектов или субъектов без структуры, обладающей способностью к внутренним изменениям. Благодаря многообразию структурных уровней материи каждая материальная система является полиструктурной. Например, в обществе имеется экономическая структура, политическая структура, социальная структура и множество других.

Наличие структуры, и более того – рациональной, если не оптимальной, – необходимое условие успешной деятельности системы. Например, не может существ-

вать абсолютно не структурированное сельское хозяйство страны, которое состояло бы из миллионов одинаковых крестьянских хозяйств без их специализации. Устойчивая и успешно развивающаяся аграрная экономика необходимо включает структуру, по размерам хозяйств и формам собственности, по отраслям, территориям, технологическим типам. Сильной вариации природных условий России должна отвечать и сильная вариация типов и размеров хозяйств, их внутренней производственной структуры. Навряд ли может эффективно существовать хотя бы одно бесструктурное предприятие, не имеющее цехов, отделов, бригад, звеньев.

Г. А. Заварзин возражает против того, чтобы считать современную теорию эволюции (случайная изменчивость плюс конкуренция, отбор), которую Н. Н. Моисеев называет Рынком, то есть считает, что Природа подобна экономике: «Рынок вы-

ступает в качестве сложнейшей иерархической организованной системы отбраковки старых и замещения новыми, непрерывно рождающимися структурами. Вот теперь я рискну сказать, что Природа не изобрела никакого другого механизма самоорганизации, кроме этого механизма Рынка» [3].

Г. А. Заварзин возражает, подкрепляя примерами из микробиологии, что эволюция живой природы – не Рынок, который должен приводить к монополии, и что конкурентные отношения организмов дополняются отношениями сотрудничества, взаимопомощи.

Основной тезис анти-рынка состоит в том, что конкуренция не служит первостепенным фактором при заполнении ячейки в пространстве логических возможностей, образующихся наложением внешних условий, абиотических и биотических, на потенциальные способности живых существ к соответствию этим внешним условиям.

«Отсюда следует и главный тезис антирыночной концепции: функциональное положение организма в трофической системе предполагает в первую очередь кооперацию, а не конкуренцию» [3].

Таким образом, кооперация лежит в основе трофической пирамиды сообществ, а конкуренция служит механизмом тонкой регулировки в системе.

Теперь вернемся от Природы к экономике. Получаем важнейший вывод, вполне обоснованный и практикой:

- Возникновение новых форм, типов хозяйств не обязательно приводит к гибели, вытеснению прежних типов хозяйств;

- Система хозяйственных типов должна содержать внутренне не только конкурентные, но и кооперационные отношения.

Это прямо относится к современной России; воссоздание, в новых формах, на другой материально-технической основе, индивидуальных хозяйств не должно сопровождаться гибелью крупных предприятий. Необходима не только их конкуренция, но и их кооперация. Таким путем обогащается структура системы и сама

система становится устойчивее и способнее к развитию.

Структура присуща любым системам: природным, включая и биологические, социальным, технологическим, объектам культуры и искусства. Вся материя во Вселенной структурирована по видам «элементарных» частиц и полей; звезды объединены в имеющие разную структуру спиральные и эллиптические галактики, сами звезды имеют внутреннюю структуру: часть, где происходят ядерные реакции и выделяется энергия, часть (слои), где эта энергия претерпевает превращения; оболочка («фотосфера»), излучающая свет, внешние разряженные слои, магнитосфера и так далее.

Биологические объекты и системы имеют свою сложную структуру: от структуры всей биосферы Земли до структуры отдельной клетки и белковой молекулы. Расшифровка структуры молекул ДНК-носителей генетической информации – одна из главных актуальных задач современной биологии.

Структура системы тесно связана с функциями этой системы. Так, структура вооруженных сил страны зависит от военно-стратегической доктрины государства, то есть функций, задач, которые должны выполнять эти вооруженные силы. Структура посевных площадей сельскохозяйственного предприятия зависит от принятого им производственного направления, то есть задач производства рентабельных в его условиях видов продукции. Структура активов баланса зависит от функций данного акционерного общества, компании: у банков преобладают активы в форме выданных ссуд, вложений в акции или облигации займов, у промышленных компаний – вложения в оборудование, запасы сырья и готовых изделий.

Рационализация структуры предприятия, компании, производимого ассортимента продуктов и услуг – одна из главных задач менеджмента. Известны экономико-математические методы оптимизации производственной структуры предприятия, структуры перевозок, структуры автотранспортного парка и многие другие.

Развитие, как правило, связано с

тем или иным преобразованием структуры объекта. В данное время развитие экономики России требует структурной перестройки, то есть изменения соотношения ее отраслей и связей между ними. Должен снизиться завышенный удельный вес военно-промышленного комплекса, но возрасти удельный вес отраслей, производящих товары и услуги для населения страны. Научно-технический прогресс требует перехода от преимущества материально-сырьевых и трудоемких отраслей к преобладанию наукоемких производств с новыми производительными технологиями.

Все внимание советской экономики было направлено на рост объемных показателей: больше стали, угля, валовой продукции сельского хозяйства, населения... Но мир сейчас идет по другому пути прогресса: по пути структурных изменений. Повысить эффективность производства – это значит первоначально обеспечить целесообразные народнохозяйственные и отраслевые пропорции. Прогрессивная и сбалансированная отраслевая структура народного хозяйства позволит получить максимальный результат при существующих ограниченных ресурсах.

Научно организовать, правильно разместить и специализировать производство, создать рациональное сочетание отраслей – значит построить его в соответствии с требованиями объективных экономических законов. Структура цели, которую ставит общество, задает структуру средств решения задачи. Так, например, структура рационального питания определяет в основном структуру производства сельскохозяйственной продукции с учетом импорта и экспорта продуктов питания. В то же время любое производство должно быть приближено к источникам своего сырья и рынкам сбыта, к конкретному потребителю. В отдельных природных зонах, а иногда даже в отдельных предприятиях, структура управляемая должна приспосабливаться к структуре неуправляемой. Так, отраслевая структура должна учитывать структуру природных ресурсов, почв, а структура потребления топлива – структу-

ру их разведанных запасов. Производственно-технологические закономерности структуры должны соответствовать биологическим и экономическим закономерностям. Например, должно соблюдаться соответствие структуры машинно-тракторного парка в структуре отраслей предприятия, структура кадров – структуре имеющейся техники или сельскохозяйственных животных. Соответствие структур повышает экономию затрат труда и эффективность производства, а несоответствие, наоборот, снижает. Также необходимо помнить, что следует обеспечивать оптимальное сочетание отраслевого и регионального менеджмента, налаживать утраченные межтерриториальные связи. Далее, важно, чтобы отраслевая структура получаемой предприятием прибыли соответствовала структуре товарной продукции, структуре затрат на нее и других ресурсов. Нарушение этого соответствия, когда, например, главную часть прибыли предприятию дает вспомогательное производство или культура, вид животного, занимающая меньшую долю в структуре затрат труда, площадей, ведет к ряду отрицательных последствий в виде неравномерной оплаты труда, текучести кадров в главных отраслях. И наконец, в целом по народному хозяйству должно быть соответствие между структурами отраслевой, использования фонда накопления, распределения фонда потребления. Из-за нарушений этих структур в течение многих последних лет доля сельского хозяйства в распределении фондов накопления и потребления не соответствовала реально создаваемой в этой отрасли доле национального дохода, что значительно затормозило развитие агропромышленного комплекса страны.

Таким образом, рационализация структур – важное средство повышения эффективности общества и производства, она представляет собой объективную закономерность развития любой отрасли материального производства. Можно сформулировать некоторые общие закономерности рационализации структуры:

1. Структура конечного состояния

определяется структурой предшествующих звеньев

2. Структура нижележащего уровня иерархии должна быть согласована со структурой (или структурами) вышележащего уровня – «вертикальная» согласованность структур.

3. Структуры должны быть согласованы по производственно-технологическим вопросам – «горизонтальная» согласованность структур.

4. Структура управления должна соответствовать структуре управляемого объекта.

Структуры можно классифицировать практически по бесконечному числу признаков.

Статистическая классификация структур должна распространяться на два основных аспекта структуры – на ее элементный состав и типы, виды и характер взаимосвязей между элементами системы и их признаками. Можно сказать, иначе: в аспекте взаимосвязей элементами системы являются признаками материальных элементов системы, например, изучая систему сельскохозяйственных предприятий в аспекте взаимосвязей, элементами структуры будут взаимосвязанные признаки предприятий: фондо – и энергообеспеченность, балл плодородия почв, трудообеспеченность, уровень производства продукции с гектара.

Классификация структур есть и часть (аспект) классификации систем, так как ее нет вне системы, так что точнее было бы говорить о системе с той или иной структурой. Но для упрощения изложения будем далее просто говорить о разных типах структур, имея в виду системы с разными типами структур.

Виды структур по признакам, характеризующим их элементы, следует разделять, прежде всего, по числу признаков, по которым разделяются элементы структуры.

Если такой признак единственный, структуру можно назвать «простой» или «одномерной». Такова, например, структура реализованной продукции по ее стоимости (выручке). Одномерные струк-

туры, можно классифицировать по характеру признака, имеющего только положительные значения (структура посевных площадей), имеющего только отрицательные значения (структура убытков предприятия по статьям), имеющего знакопеременные значения (структура финансового результата от реализации)

Если элементы структуры распределяются по нескольким признакам, то такую структуру следует называть «сложной». В свою очередь, в зависимости от соотношения этих признаков между собой, сложные структуры могут быть иерархическими, балансовыми, многомерными.

Иерархическая структура образуется хотя и по нескольким признакам, но таким, которые все-таки объединены общим качеством, пространственным или временным. Например, предприятие состоит из цехов, цеха из участков, участки из бригад или отдельных рабочих мест. Или другой пример, структура товарооборота состоит из годовых уровней, годовые уровни из сезонных или квартальных, квартальные – из еженедельных или ежесуточных значений. Иерархическая структура наиболее полно раскрывает функционирование элементов, системы, так как отражает и структуру самих этих элементов.

Балансовая структура включает классификацию по двум направлениям одного и того же единого количественно выраженного признака. Например, средств предприятия – по их источникам (пассив бухгалтерского баланса) и по их материальной форме (актив баланса). Или баланс прихода и расхода атмосферного кислорода в природных и технологических процессах.

Многомерная структура образуется по признакам, хотя и разным непосредственно, но выражающим какое-то качество, общий признак, имеющий синтетический характер. Например, размер фирмы выражается рядом признаков: величиной основного капитала, численностью работников, стоимостью производимой продукции и так далее или еще больше количество признаков применяется для оценки успешной финансовой деятельности фирмы, их может быть десять и более.

Кроме того, возможна многомерная структура с пересекающимися признаками. Причем, под пересекающимися признаками следует понимать множество разнонаправленных характеристик, которыми обладают элементы структуры. Например, структура населения или работников предприятия по полу, возрасту, уровню образования, национальности.

И, наконец, может существовать и смешанная многомерная структура, как например, при выявлении социальной структуры общества. Социальные слои с одной стороны, выделяют не по одному, скажем, душевому доходу, по образованию, по занятию и занятости, месту жительства и «статусу» в своей среде и так далее. С другой стороны, социальные слои, типы могут быть пересекающимися: городская интеллигенция и сельская; гуманитарная и технико-инженерная, политическая элита и экономическая, легальная и криминальная.

Структуры по характеру связей между признаками их элементов следует классифицировать на структуры с функциональными связями и структуры со стохастическими связями.

Структуры с функциональными связями, как правило, образуются в процессе познания, изучения человеком тех или иных систем, то есть имеют не онтологический, а гносеологический характер. Например, в процессе познания производства определяются его признаки: затраты труда и производительность труда. Тогда структуру объема продукции можно представить, как произведение двух этих признаков. В свою очередь производительность труда можно представить, как произведение фондовооруженности труда на фондоотдачу, и тогда объем продукции будет разлагаться на три признака рассматриваемой структуры системы, связанных функционально.

Структура со стохастическими связями присуща любым реальным природным и производственным системам, их элементами будут являться взаимосвязанные признаки. При изучении таких струк-

тур связей возникают специфические задачи оценки тесноты каждой связи, взаимодействия элементов, определения места отдельных элементов в структуре.

Как структуры с функциональными связями, так и со стохастическими, могут содержать прямые и обратные связи, или только, например, прямые. Кроме того, по типу графа связей можно выделить структуры с «цепными» связями между его элементами, признаками материальных элементов структуры, описываемых графом связей. Например, в технологической цепочке качество готового изделия зависит от качества каждой последовательной операции, себестоимость единицы продукции зависит от экономии или перерасхода затрат на каждой стадии производства.

Кроме того, связи могут иметь и циклический характер, когда в структуре связей имеются и «обратные» не в математическом, а в информационном смысле, когда нижележащий элемент графа связей влияет на вышележащий элемент. Например, уровень оплаты труда – элемент нижележащий, на который влияет производительность труда, качество продукции, уровень специализации и концентрации производства и другие элементы производственной системы. Но и наоборот, уровень оплаты труда, тарифная сетка, регулярность выдачи заработной платы влияют на отношение работников к труду, а значит и на вышележащие элементы структуры системы: на качество продукции, эффективность труда.

Необходимость статистического подхода к изучению структуры любых систем прямо вытекает из двух причин.

Во-первых, понятие «структура» с необходимостью включает в себя количественную сторону, меру соотношения элементов системы и связей между ними. Структуру необходимо в ходе ее изучения охарактеризовать рядом показателей или даже системой взаимосвязанных показателей, выражающих количественные меры свойств этой структуры. Ясно, что построение таких показателей, их интерпретация, изучение их свойств и особенностей применения при решении различных задач

исследования – это все относится к ведению статистической науки. Например, применяя статистические показатели структуры, можно оценить итоги голосования, уровень наличия монопольной ситуации в отрасли, изменение в направлениях деятельности банков и многое другое.

Во-вторых, всякая достаточно сложная система и, в том числе, ее структура, подчиняются статистическим по форме проявления закономерностям. Особенно ясно и общеизвестно это по отношению ко второму аспекту понятия «структура» – по отношению к структуре связей в системе.

Кроме простейших систем, либо чисто формальных, искусственно конструируемых систем функциональных связей, все реальные связи в системах имеют статистический характер. К ним широко применяют методы корреляционно-регрессионного анализа и моделирования. Оценка параметров (показателей) структуры, полученных по ограниченной информации, по выборке, при распространении на более широкий уровень, на всю генеральную совокупность, либо на прогнозируемые периоды, должна сопровождаться вероятностными характеристиками их точности и надежности. Например, структуру доходной и расходной частей государственного баланса правильно было бы представлять в виде доверительных интервалов долей по каждой статье с достаточно высокой вероятностью, а не в виде точечных оценок долей.

В то же время следует признать, что статистический подход к изучению структуры, необходимость ее отображения в системе показателей, отчасти сужает область изучения структуры. Вряд ли возможно, например, отобразить статистическими методами и средствами то представление о структуре, которое свойственно «структурализму», как научному направлению в области палеосоциологии, антропологии, археологии. «Структура мифа», как модель отношений между людьми в древности, выходит за пределы возможностей статистического отображе-

ния структуры.

Достаточно полное описание статистических методов изучения структуры можно подразделить на три основные группы и схематично представить следующим образом.

1. Методы выявления структуры систем:

- метод типологической группировки;
- метод кластерного анализа;
- метод распознавания образов;
- метод корреляционно-регрессионного анализа связей в системе.

2. Метод построения показателей, характеризующих состояние (статику) структуры:

- относительные показатели разных порядков;
- метод средних величин;
- методы измерения вариации, а также структурных характеристик рядов распределения;
- метод построения коэффициентов степени развития структуры (как отношения фактических уровней показателя к предельно возможному уровню);
- метод обычных графически изображений структуры;
- метод построения графов связей;
- метод корреляционно-регрессионного анализа (анализ коэффициента детерминации, анализ полного коэффициента регрессии по путям графа связей).

3. Методы изучения динамики структуры:

- метод измерения скорости и интенсивности изменений структуры (абсолютные изменения, темпы – базисные и цепные);
- методы аналитического выравнивания;
- метод индексов;
- методы измерения колеблемости показателей структуры;
- вариационно-динамические таблицы специального вида – «структурно-динамические».

До сих пор речь шла об особенностях именно статистического подхода, в сравнении с другими методами и приемами изучения структуры. Теперь не-

обходимо обратить внимание на особенности предмета статистического исследования - самой структуры - в сравнении с другими объектами статистического же исследования. Эти особенности и их следствия, по нашему мнению, таковы:

1. «Замкнутость» структуры, то есть ее свойство внутреннего качества системы, причем не выходящее за границы системы, объекта. В противоположность укажем на существование влияния, выходящего во вне, за пределы данной системы, распространяющегося на другие системы и объекты. Из свойства «замкнутости» вытекает и постоянство суммы долей при любых их изменениях, и наличие предельных значений для ряда структурных характеристик, как меры вариации, детерминации, концентрации, специализации, монополизации и другие.

2. «Двойственность» структуры, то есть наличие в ней поэлементного аспекта состава системы из определенных материальных элементов и аспекта связей между этими элементами. Следовательно, статистическое изучение структуры не должно ограничиваться поэлементным аспектом.

Необходимо уделить должное

внимание статистическому изучению структуры связей в системе:

- структуре детерминации вариации зависимого признака факторами;
- структуре полных коэффициентов регрессии факторов, стоящих ближе к истоку графа связей;
- структуре регрессионной недели связей в системе признаков и ее изменению.

При этом необходимо использовать, разработанные в отечественной и зарубежной статистике, методы разложения коэффициентов множественной детерминации и сочетания регрессионного метода с индексным анализом [1,4, 5].

3. Выражение показателей структуры относительными величинами. Из этой особенности вытекает, что образуемые при анализе структуры показатели являются относительными величинами более высоких порядков – второго, третьего и даже четвертого. Такого рода показатели весьма непривычны, поскольку, к сожалению, в учебниках общей теории статистики до последнего времени редко упоминаются структурные показатели высших порядков.

Литература

1. Елисеева, И. И. Статистические методы измерения связей / И. И. Елисеева // Л.: Издательство ЛГУ. – 1982.
2. Ерина, А. М. Математико-статистические методы изучения экономической эффективности производства / А. М. Ерина // М.: Финансы и статистика. – 1983.
3. Заварзин, Г. А. Анти-Рынок / Г. А. Заварзин // Природа. – № 3. – 1995.
4. Ким, О-Дж., Мьюллер, У. У., Клекк, У. Р. Факторный, дискриминантный, кластерный анализ / О-Дж. Ким, У.У. Мьюллер, У. Р. Клекк // М.: Финансы и статистика. – 1989.
5. Bank, C. V., Suglobov, A. E Tactical and Strategic Model-ling of the Corporate Financial Performance Indexes // World Applied Sciences Journal T. 29. – № 5. – 2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.Scopus.com. (дата обращения: 03.08.2015).

УДК 657.6

Анализ нормативно-правовых и инфраструктурных предпосылок создания подразделений внутреннего контроля

Л.В. Донцова, д.э.н. профессор,
М.М. Шарамко, к.э.н. докторант кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и аудита»,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, г. Москва

В статье проведен анализ нормативно-правовых и инфраструктурных предпосылок создания подразделений внутреннего контроля, отраженных в международных и российских стандартах, касающихся. Рассматриваются понятия инфраструктуры внутреннего контроля и контрольной среды. Результаты исследования суммируются в виде набора основных условий создания подразделений внутреннего контроля, которые отражены в соответствующих нормативно-правовых документах, касающихся внутреннего контроля в организации.

Внутренний контроль, подразделение внутреннего контроля, субъект внутреннего контроля, инфраструктура внутреннего контроля.

Analysis of the regulatory and infrastructural prerequisites of the internal control units establishment

L.V. Dontsova, doctor of economics, professor,
M.M. Sharamko, candidate of economics, doctoral Department of economic performance analysis and audit»,
Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Moscow region

The article analyzes the regulatory and infrastructural prerequisites of the internal control units' establishment as they are reflected in the russian and international standards. The concepts of the internal control infrastructure and internal control environment are analyzed. The findings are summarized in a set of basic conditions for the establishment of the internal control units which are reflected in the corresponding regulatory documents concerning the internal control.

Internal control, internal control unit, internal control entity, internal control infrastructure.

В процессе создания, функционирования и ликвидации субъектов внутреннего контроля к ним предъявляется довольно обширный набор специфических требований.

Как правило, субъект внутреннего контроля связан с выполнением руководящих функций. Например, Письмо Министерства финансов РФ от 19.01.2015 № 02-11-05/932 утверждает, что субъектами внутреннего финансового контроля являются, в первую очередь руководители [3].

Субъект внутреннего контроля, должен быть «уполномочен» на осуществление соответствующих контрольных функций, внутреннего аудита и т.д.

Законодательство без особых ограничений наделяет организации правом инициировать создание особых контрольных подразделений. Но сам процесс созда-

ния сопряжен с рядом условий.

Например, рекомендации Минфина РФ по организации и осуществлению внутреннего контроля (п. 18) подробно разъясняют оптимальные условия организации внутреннего контроля. В частности, поощряется [7]:

1) всеохватывающий характер внутреннего контроля («...внутренний контроль должен осуществляться на всех уровнях управления экономическим субъектом, во всех его подразделениях»);

2) максимальная вовлеченность персонала в процесс функционирования системы внутреннего контроля («... в осуществлении внутреннего контроля должен участвовать весь персонал экономического субъекта в соответствии с его полномочиями и функциями»);

3) необходимость учитывать фактор соотношения затрат и результатов в

организации системы внутреннего контроля («...полезность внутреннего контроля должна быть сопоставима с затратами на его организацию и осуществление»).

К сожалению, подробных пояснений по вопросу методологии подсчета затрат и оценки результатов от внутреннего контроля нигде не приводится. Априори считается, что организация такой методологией уже обладает, хотя как раз разработка такой методологии была бы логичным исходным требованием, предшествующим созданию подразделения внутреннего контроля. Понятие «полезность внутреннего контроля» повисает в воздухе даже без намека на хотя бы теоретическую возможность данную полезность каким-либо образом когда-либо определить. Нет ни единиц измерения, ни элементов, из которых она складывается. Требование «сопоставимости» данной «полезности» тоже звучит крайне туманно. Сопоставлять в нашем мире можно вообще что угодно. «Сопоставимость» не является синонимом эффективности ни в коей мере.

Кроме того, требование внедрить внутренний контроль во все аспекты деятельности организации может напрямую противоречить рекомендациям в области экономии затрат. К сожалению, рекомендации не дают никакой возможности для поиска оптимального соотношения между тотальным характером внутреннего контроля и низкими затратами на его осуществление. Необходимо одновременно привлечь к контролю всех и при этом не потратить на внутренний контроль чрезмерно много ресурсов. Возможно, методические требования подразумевают необходимость акцентироваться на нематериальных аспектах мотивации персонала организации. Неподдельный массовый энтузиазм по вопросу системы внутреннего контроля теоретически способен решить на первый взгляд неразрешимую задачу снижения издержек при расширении сферы вовлеченности персонала.

Требование осуществлять внутренний контроль в соответствии с полномочиями и функциями всех вовлеченных

субъектов наталкивается на непреодолимое противоречие в том случае, если полномочия и функции никаких действий в области внутреннего контроля не предусматривают. Более логичным было бы сначала потребовать изменения системы полномочий и функций (как правило, артикулированной в должностных инструкциях и положениях по подразделениям) с тем, чтобы включить во все соответствующие документы необходимые изменения. К сожалению, тут снова телега катится впереди лошади.

Далее перечисляются подразделения, которые, как правило, осуществляют внутренний контроль. В первую очередь, это высшее руководство, ревизионная комиссия (или ревизор), главный бухгалтер, аудитор и, далее, «специальные должностные лица», «специальное подразделение», «другой персонал и подразделения», что, несомненно, открывает большой простор для творчества в области организации внутреннего контроля. Невольно приходит на ум, что, не умея емко объяснить неувольнимую, но вездесущую природу внутреннего контроля, в документе пытаются дать «подсказку», благодаря которой руководитель сможет наконец-то понять, что является субъектом внутреннего контроля в каждом конкретном случае.

Опасным представляется отсутствие пояснений по вопросу иерархии внутреннего контроля. Внутренний контроль представляется неким стихийным массовым действием, в процессе осуществления которого все его участники абсолютно равны. В этом есть определенная логика, дающая право рядовому работнику на то, чтобы, например, уличить высшее руководство в коррупции. Пример разграничения прав и обязанностей различных участников системы внутреннего контроля приводится в приложениях к документу. Разъяснения по поводу процедур разрешения конфликтов между лицами, осуществляющими внутренний контроль, отсутствуют.

В пункте 19 мы узнаем, что имеется в виду под категорией «специальное подразделение». Это «служба внутреннего контроля экономического субъекта». Сра-

зу, конечно, возникает вопрос почему именно служба, а не бюро, отдел, группа, департамент. Впрочем, понятие «служба» находится в скобках, что подразумевает, что оно приводится скорее как пример того, как возможно называть специальное подразделение внутреннего контроля. Из самой формулировки специального подразделения внутреннего контроля можно понять то, что подразделения внутреннего контроля в общем-то делятся на две основные категории: специальные (или специальное в единственном числе) и, само собой, неспециальные. По какому критерию подразделения делятся на специальные и неспециальные, неясно. Из формулировки пункта 19, в которой заявляется, что организация «может» (но, выходит, не обязана) создать такое специальное подразделение, логично сделать заключение, что к «специальным подразделениям внутреннего контроля» относятся те, без которых организация в состоянии спокойно обойтись. А вот «неспециальные» подразделения (например, подразделения главного бухгалтера) создавать нужно обязательно. Таким образом, «специальное подразделение внутреннего контроля» совершенно не является обязательным для учреждения.

Так как оснований для создания такого подразделения обычно нет, в документе дополнительно приводятся примеры ситуации, в которых организация может захотеть его создать. В первую очередь, спецподразделение может быть полезным в случае перегрузки контрольными функциями неспециальных подразделений («...задачи и объем деятельности по организации внутреннего контроля таковы, что экономически целесообразно возложить исполнение этой функции на подразделение, осуществляющее указанную деятельность на постоянной основе»). Снова неясно как определяется «задачи и объем деятельности по организации внутреннего контроля» и «экономическая целесообразность.. исполнения этой функции». С другой стороны, видится справедливой уверенностью в том, что организация, которая желает создать специальное подразделение

внутреннего контроля, обладает полнотой понимания экономической целесообразности данного шага.

В документе среди пунктов обоснования создания подразделения внутреннего контроля часто фигурирует формулировка «на постоянной основе». Видимо, подразумевается, что в своей массе организации занимаются внутренним контролем нерегулярно, нередко с привлечением сторонних специалистов. В пункте 22 рассматриваются случаи, в которых целесообразно привлечь «внешних консультантов». Функционирование подразделения внутреннего контроля в организации на непостоянной основе не рассматривается. В то же время неясно, почему осуществление внешним консультантом внутреннего контроля не называется внешним контролем.

Наиболее серьезным доводом в пользу создания подразделения внутреннего контроля выглядит требования законодательства или регулятора финансового рынка. В первую очередь такие требования фигурируют в законодательстве банковской сферы, условиями листинга на биржах, нормативными ограничениями других стран (US FCPA, UK Bribery Act) и пр. В российской практике инициаторами создания подразделений внутреннего контроля часто выступают зарубежные акционеры, заинтересованные в повышении эффективности контроля над активами в России.

В пункте 20 рекомендаций Минфина РФ по организации и осуществлению внутреннего контроля упоминается «требование рациональности» при организации и осуществлении внутреннего контроля субъектами малого предпринимательства. «Рациональность» здесь понимается как умение справиться с вызовами внутреннего контроля с минимальными усилиями. Возможно, что следует заменить наименование данного требования на «требование незаурядности», так как сначала утверждается, что «... какие-либо элементы внутреннего контроля не могут быть применены субъектом малого предпринимательства», а затем утверждается, что в такой си-

туации «руководитель может организовать внутренний контроль любым другим способом, который обеспечивает достижение целей организации и осуществления внутреннего контроля». Другими словами, руководителю разрешается отыскать такой способ оптимальной организации внутреннего контроля, который не известен ни составителям рекомендаций, ни кому-либо ещё на свете.

Среди основных направлений поиска оптимизации фигурирует идея концентрации функций контроля непосредственно у руководителя и возможность использования «других процедур внутреннего контроля». Насколько можно заметить, в большинстве случаев рекомендации поощряют проявление инициативы и творчества со стороны хозяйствующих субъектов в области организации внутреннего контроля.

Также подспудно прослеживается мысль о том, что составители рекомендаций считают организацию внутреннего контроля мероприятием трудоемким и затратным. Также ясно представляется мысль о том, что каких-либо прибытков организация внутреннего контроля, скорее всего, никому не принесет. Для Рекомендаций Минфина по организации и осуществлению внутреннего контроля характерна некая «уговаривающая» тональность. Конечно же, рекомендации на то и рекомендации, что не носят обязательного характера, но если в целесообразности осуществления внутреннего контроля сомневается Минфин РФ, то те, кому рекомендуется его осуществлять, вообще не считают нужным тратить на создание внутреннего контроля даже минимальные ресурсы.

К персоналу создаваемого подразделения также предъявляется ряд требований. Согласно Письму Министерства финансов РФ от 19.01.2015 № 02-11-05/932 руководитель и должностные лица подразделения ведомственного финансового контроля должны обладать высшим финансово-экономическим образованием, а также дополнительным профессиональ-

ным образованием по профессиональным программам в сфере управления общественными финансами [4].

Вопрос создания подразделения внутреннего контроля также освещается в Методических рекомендациях Минтруда РФ по разработке и принятию организациями мер по предупреждению и противодействию коррупции (в ред. от 08.04.2014). В данном документе речь идет о структурном подразделении (или должностных лицах), ответственных за противодействие коррупции. При этом рекомендуется учреждать такое подразделение, в первую очередь, с учетом потребностей и ресурсов организации. Задачи, функции и полномочия структурного подразделения должны быть отражены в соответствующих организационных документах (документ по антикоррупционной политике, трудовые договоры, должностные инструкции, положение о подразделении). Особо оговаривается условие непосредственной подчиненности таких структурных подразделений или должностных лиц руководству организации, а также вопрос наделения их полномочиями, достаточными для проведения антикоррупционных мероприятий в отношении лиц, занимающих руководящие должности в организации [3].

В Кодексе корпоративного управления, утвержденном Банком России для применения акционерными обществами, ценные бумаги которых допущены к организованному торгам, рекомендуется в целях систематической независимой оценки надежности и эффективности системы управления рисками и внутреннего контроля и практики корпоративного управления обществом организовывать проведение внутреннего аудита. Организацию проведения внутреннего аудита рекомендуется осуществлять посредством создания отдельного структурного подразделения (подразделения внутреннего аудита) или с привлечением независимой внешней организации. Для обеспечения независимости подразделения внутреннего аудита его функциональная и административная подотчетность должны быть разграничены. Функционально подразделение внут-

ренного аудита рекомендуется подчинить совету директоров, а административно – непосредственно единоличному исполнительному органу общества [1].

В международном стандарте ИСО 31000:2009 «Менеджмент риска. Принципы и руководство» фигурирует понятие «инфраструктуры менеджмента риска», создание которой также является одним из условий функционирования системы внутреннего контроля.

Инфраструктура менеджмента риска (risk management framework) – это набор компонентов, обеспечивающих основы и организационные меры и структуру для разработки, внедрения, мониторинга, пересмотра и постоянного улучшения менеджмента риска в масштабе всей организации. Основы включают политику, цели, полномочия и обязательства по управлению риском. Организационные меры и структура включают планы, взаимосвязи, ответственность, ресурсы, процессы и деятельность. Инфраструктура менеджмента риска встроена во все стратегические и операционные политики и практики организации [5].

Согласно «Концепции внутреннего контроля» COSO одним из важнейших условий создания и функционирования внутреннего контроля является наличие контрольной среды. Контрольная среда создает атмосферу в организации, которая влияет на осознание персоналом важности выполнения контролей. Она является основой для всех остальных компонентов внутреннего контроля, обеспечивая упорядоченность и дисциплину. К факторам контрольной среды относятся целостность, этические ценности, стиль работы руководства, система распределения полномочий и обязанностей, а также процессы управления и развития персонала в организации. Также эффективность контрольной среды зависит от внимания к данному вопросу со стороны Совета директоров [14].

Контрольная среда представляется как набор стандартов, процедур и структур, обеспечивающих фундамент функционирования внутреннего контроля в организации. В стандартах внутреннего

контроля COSO существует понятие «сильной контрольной среды», которая повышает устойчивость организации в условиях давления со стороны внешних и внутренних факторов.

В стандарте внутреннего контроля COSO одним из центральных элементов внутреннего контроля являются «информация» и «коммуникация». К сожалению, в данном стандарте смешиваются понятия собственно информации, как разновидности нематериальных активов организации, используемых для различной цели (в т.ч. для целей внутреннего контроля) и информационно-коммуникационной инфраструктуры предприятия, под которой обычно понимается вся совокупность компьютерной техники, информационных систем, линий связи, сетей и каналов передачи данных, программного обеспечения, баз данных, протоколов и процедур обработки, передачи и хранения данных и т.д.

Так как сущность внутреннего контроля носит, в сущности, нематериальный и, в частности, информационный характер, информационно-коммуникационная структура является важнейшей из систем организации, обеспечивающих создание и функционирование внутреннего контроля. Достаточно сложно разделить ту часть информационно-коммуникационной инфраструктуры, которая относится целиком к внутреннему контролю и ту её часть, которая обслуживает прочие функции организации, поэтому в общем случае считается, что информационно-коммуникационная инфраструктура, в целом, не является частью внутреннего контроля организации, оставаясь при этом обязательным условием обеспечения внутреннего контроля.

Таким образом, в процессе исследования различных международных стандартов были выделены следующие основные требования, возникающие при создании подразделений внутреннего контроля:

- анализ организации и её внешнего и внутреннего контекста с точки зрения внедрения системы внутреннего контроля;

- формирование политики, которая должна четко устанавливать цели организации и обязательства в отношении внутреннего контроля;

- обеспечение ответственности, полномочий и соответствующей компетенции для внутреннего контроля, включая внедрение, поддержку, обеспечение адекватности, результативности и эффективности контроля;

- интеграция в организационные процессы, включение внутреннего контроля во все практики и процессы организации таким образом, чтобы он осуществлялся адекватно, эффективно и результативно;

- обеспечение ресурсами, достаточными для целей внутреннего контроля (в т.ч. обеспечение кадрами, доступ к информации и пр.);

- установление внутренних механизмов обмена информацией и отчетности, обеспечивающих информацию о ключевых элементах инфраструктуры внутреннего контроля и её эффективности;

- установление внешних механизмов обмена информацией и отчетности, обеспечивающих вовлечение соответствующих заинтересованных сторон, эффективный обмен информацией, составление внешней отчетности и обратную связь;

- внедрение инфраструктуры внутреннего контроля путем определения соответствующих сроков и стратегию;

- применения политики и процесс в соответствии с законодательными и другими регулятивным требованиям;

- внедрение процесса внутреннего контроля на всех должных функциональных уровнях организации как части ее деятельности и процессов;

- наличие сильной контрольной среды и корпоративной культуры, в рамках которой поощряется стремление выявлять проблемы, связанные с управлением рисками;

- демонстрация приверженности этическим ценностям со стороны совета директоров и высшего менеджмента, выражающаяся при принятии решений, в соответствующих документах, в стиле управления и коммуникаций;

- создание кодекса корпоративного поведения (этики) и прочих документов, способствующих борьбе с коррупцией.

Таким образом, в процессе разработки стандартов и нормативно-правовых документах, касающихся функции внутреннего контроля в организации, необходимо всегда отдельно выделять раздел, относящийся к процессу создания подразделения внутреннего контроля, так как от эффективности действий на этом этапе во многом зависит результативность работы подразделения внутреннего контроля в будущем.

Литература

1. Кодекс корпоративного управления Банк России / ВЕСТНИК БАНКА РОССИИ № 40 (1518).
2. Методические рекомендации по организации работы внутреннего аудита в акционерных обществах с госучастием. Приказ Росимущества от 04.07.2014 № 249).
3. Методические рекомендации по осуществлению внутреннего финансового контроля. Письмо Министерства финансов РФ от 19.01.2015 № 02-11-05/932).
4. Методические рекомендации Минтруда РФ от 08.11.2013 по разработке и принятию организациями мер по предупреждению и противодействию коррупции (в ред. от 08.04.2014).
5. Международный стандарт ИСО 31000:2009 «Менеджмент риска. Принципы и руководство».
6. Постановление Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности».
7. Рекомендации Минфина РФ по организации и осуществлению внутреннего контроля Документ № ПЗ-11/2013, письмо МФ РФ от 25.12.2013 № 07-04-15/57289.
8. Донцова, Л. В. Аудит эффективности: информационное обеспечение и нейросетевые модели / Л. В. Донцова, М. М. Шарамко // Управленческий учет. – 2014. – № 4. – С. 96-103.
9. Донцова, Л. В. Совершенствование инструментов и методов аудита эффективности интеллектуальной собственности / Л. В. Донцова, М. М. Шарамко // Экономические и гуманитарные науки. – 2014. – № 10 (273). – С. 35-45.
10. Казакова, Н. А. Концепция внутреннего контроля эффективности организации / Н. А. Казакова, Е. И. Еф-

- ремова // М.: ИНФРА-М. – 2015.
11. Казакова, Н. А. Актуальные направления совершенствования государственного контроля / Н. А. Казакова, Е. А. Федченко, Э. И. Белякова // Финансы и кредит. – 2012. – № 19. – С. 35-41.
 12. Керимов, В. Э. Организация внутрихозяйственного контроля рисков в экономических субъектах / В. Э. Керимов // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2014. – № 4. – С.44-51.
 13. Enterprise Risk Management – Integrated Framework – 2004. COSO.
 14. Internal Control – Integrated Framework – 2013. COSO.

УДК 615.035.4

Особенности производственных затрат в пивоварении

Е.Н. Зубенко, ст. преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
Е.А. Мизиковский, д.э.н., профессор,

государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Нижегородский государственный инженерно-экономический университет», Нижегородская область, г. Княгинино

Представлена классификация затрат пивоваренных предприятий по экономическим элементам и статьям калькуляции. Дан анализ структуре элементов затрат, а также даны отдельные рекомендации для внедрения прогрессивных методов производственного учета затрат на пивоваренных предприятиях путем совершенствования номенклатуры статей затрат.

Затраты, элементы затрат, себестоимость продукции, производственный цикл.

Features of production expenses in brewing

E.N. Zubenko, assistant professor of the chair «Accounting, analysis and audit»,

E.A. Mizikovsky, doctor of economical science, professor, Nizhny Novgorod state engineering-economic Institute, Knyaginino (Russia)

Classification of expenses of the brewing enterprises for economic elements and articles of accounting is presented. The analysis is given to structure of elements of expenses, and also separate recommendations for introduction of progressive methods of the production accounting of expenses at the brewing enterprises by improvement of the nomenclature of articles of expenses are made.

Expenses, product cost, elements of expenses, production cycle.

Классификация затрат представляет собой распределение затрат на классы (группы, разряды) по критериям их тождественности или различия. В широком смысле слова классификация затрат – это инструмент формирования учетной информации, необходимой как для выполнения функций производственного учета, подготовки бухгалтерской, статистической и налоговой отчетности, так и для решения любых экономических задач управления хозяйствующим субъектом [7, С. 28-29].

В специальной литературе рассматриваются различные классификации затрат [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10].

Проведённое нами исследование типичного производственного цикла российских предприятий пивоварения, показало, что они, как правило, имеют одинаковый состав основных производственных подразделений (цехов) с преобладанием автономных последовательных технологических процессов. Законченные полуфабрикаты технологических процессов в пивоварении, подаются в строго установленном режиме рабочего времени в качестве

ингредиентов на конвейер следующего технологического процесса, и так до окончательного технологического процесса, результатом которого является конечный продукт труда пивоваренного завода.

Как нам представляется, умение учётных работников и экономистов ориентироваться в технологических процессах, их результатах, движении полуфабрикатов по всему производственному циклу, контролировать баланс фактического выхода пивоваренной продукции (в натуральных или условно-натуральных измерителях) и производственного потребления сырья, материалов в соответствии с утверждёнными рецептурами на каждое наименование пивоваренной продукции, анализировать состоятельность заводской системы текущих норм и нормативов является одной из конструктивных предпосылок реформирования и последующего функционирования производственного учёта в пивоваренном производстве.

В структуре затрат на производство пива превалируют затраты на солод, хмель, дрожжи и воду, которые выступают

основными составляющими рецептуры пива. Среди упомянутых компонентов на долю солода в технологическом процессе солодовенного цеха приходится от 43 до 49%. Затраты цеха розлива в общих производственных затратах пивоваренного предприятия занимают от 3 до 7%. Затраты варочного, бродильного и цеха дображивания формируются под воздействием внутренних факторов, влияние внешних факторов незначительное.

Отечественные авторы едины в классификации затрат по экономическому признаку – группировки затрат по экономическим элементам и статьям калькуляции. Мы не ставим под сомнение объективность того, что перечень статей калькуляции разрабатывается предприятием

самостоятельно.

По мнению Т. П. Карповой статьи калькуляции отражают отраслевые особенности, конкретные условия организации производственного процесса, уровень сложности выпускаемой продукции, ее номенклатуру и прочие факторы [4, С. 60-62].

Как и в других отраслях промышленности, затраты по экономическим элементам на пивоваренных предприятиях состоят из материальных затрат, трудовых затрат с отчислениями на социальные нужды, амортизационных отчислений и прочих затрат (табл. 1).

Таблица 1– Характеристика затрат по экономическим элементам на пивоваренных предприятиях в 2014 г*

№	Элементы затрат	Нижегородская область	Владимирская область	Ульяновская область	Самарская область	Кировская область
		% к итогу	% к итогу	% к итогу	% к итогу	% к итогу
1	Материальные затраты	60,6	60,5	62,9	59,8	59,8
2	Затраты на оплату труда	14,5	15,3	14,9	16,6	16,6
3	Отчисления на социальные нужды	4,3	4,5	4,9	4,2	4,2
4	Амортизационные отчисления	11,1	8,4	8,7	8,1	8,1
5	Прочие затраты	9,5	11,3	8,6	11,4	11,4
	Итого по элементам	100	100	100	100	100

*Составлена соискателем по учетным данным пивоваренных заводов

По данным, представленным в таблице 1 видно, что наибольшую часть в структуре всех затрат на пивоваренных предприятиях составляют материальные затраты (сырье, материалы и др.) – от 59,8 % – 62,9%, затраты на оплату труда составляют от 14,5% – 16,6%, при этом на долю затрат на оплату труда основных производственных рабочих приходится от 60 до 77%.

В составе материальных затрат отражается стоимость материальных запав

сов, расходуемых в ходе производственной деятельности, а также на обеспечение качества, экологических норм и технологий управлений (табл. 2).

Наибольшую долю в структуре материальных затрат пивоваренных предприятий, как видно из таблицы 2, занимают затраты на сырье – от 50 до 59%, материалы – от 17 до 20%, а также полуфабрикаты собственного производства – от 7 до 11%.

Таблица 2 – Структура материальных затрат пивоваренных предприятий в 2014 году*

№ п/п	Статья затрат	I квар- тал	II квартал	III квар- тал	IV квар- тал	В %% IV квар- тал к I
		к итогу	к итогу	к итогу	к итогу	
1	Сырье	52,9	54,6	58,9	50,8	96,1
2	Материалы	19,6	19,9	17,6	18,7	95,4
3	Покупные полуфабрикаты	3,2	3,4	2,6	4,3	134,4
4	Полуфабрикаты собственного производства	8,2	8,5	10,4	7,2	87,8
5	Комплекующая продукция	1,2	1,3	0,9	1,1	91,7
6	Топливо и энергия	3,4	3,6	3,6	2,6	76,5
7	Запасные части	5,2	1,9	1,3	7,3	140,4
8	Инвентарь	3,1	3,5	1,9	3,7	119,4
9	Хозяйственные принадлежности	2,7	2,9	2,5	2,8	103,7
10	Прочие затраты	0,5	0,4	0,3	1,5	300
Итого		100	100	100	100	X

* Составлена соискателем по данным годовых отчетов 10 пивоваренных предприятий

Сезонный характер пивоваренного производства оказывает влияние на величину материальных затрат. В период «сезона» возрастает величина затрат на сырье, материалы, полуфабрикаты, топливо и энергию, а в периоды спада производства – затраты на запасные части, инвентарь, хозяйственные принадлежности (табл. 3).

Сезонный характер при производстве пива также оказывает значительное влияние на величину затрат на оплату труда. По данным таблицы 3 видно что затра-

ты на оплату труда производственных рабочих составляют от 60,6 % до 77,3%, это связано с неравномерностью выпуска и продажи пива в течение года.

Данные, представленные в таблице 3, свидетельствуют о том, что на величину затрат на оплату отпусков так же оказывает влияние сезонный характер производства, так в период «не сезона» большинство производственных рабочих находятся в отпуске, а следовательно и затраты составляют от 6,1% до 21,4%.

Таблица 3 – Структура затрат на оплату труда пивоваренных предприятий в 2014 году*

№ п/п	Статья затрат	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	В %% IV квар- тал к I
		% к итогу	% к итогу	% к итогу	% к итогу	
1	Заработная плата основных производственных рабочих	69,3	71,3	77,3	60,6	87,4
2	Заработная плата вспомогательных рабочих	11,5	10,6	6,3	10,6	92,2
3	Заработная плата административно-управленческого персонала	2,1	2,5	2,9	2,4	114,3
4	Выплата компенсирующего характера (доплаты, надбавки и др.)	2,2	2,4	3,1	2,8	127,3
5	Затраты на премирование	1,5	1,7	2,8	1,3	86,7
6	Оплата отпусков	12,6	10,2	6,1	21,4	169,8
7	Прочее	0,8	1,3	1,5	0,9	112,5
Итого		100	100	100	100	100

* Составлена соискателем по данным годовых отчетов 10 пивоваренных предприятий

Проведенное нами исследование, показало, что, не смотря на сезонный характер производства и неравномерные объёмы выпуска и продаж продукции в определённые периоды отчётного года, на пивоваренных предприятиях по оборудо-

ванию и другим производственным объектам основных средств применяется линейный способ начисления амортизации.

На пивоваренных предприятиях в состав прочих затрат включают налоги, сборы в бюджет, производимые в соответ-

ствии с установленным законодательством порядком и относимые на себестоимость продукции, страховые платежи (страхование имущества, грузов, риск непогашения кредитов и т.п.), плату по процентам за ссуды и кредиты.

Также в состав прочих на пивоваренных предприятиях включают затраты на оплату услуг связи; оплату услуг по

подготовке и переподготовке кадров; разработку и издание рекламных прейскурантов, каталогов; на разработку и изготовление эскизов этикеток, фирменных пакетов; на рекламные мероприятия; на световую и иную рекламу; на изготовление стендов, указателей и др.; на оформление витрин, выставок-продаж; на участие в выставках, ярмарках, выставках-продажах. (табл. 4).

Таблица 4 – Структура прочих затрат пивоваренных предприятий в 2014 году*

№ п/п	Статья затрат	I	II	III	IV	В % к IV кварталу к I
		квартал	квартал	квартал	квартал	
		% к итогу	% к итогу	% к итогу	% к итогу	
1	Налоги и сборы	21,3	22,9	23,1	22,9	107,5
2	Страховые платежи	32,4	32,9	33,2	31,4	96,9
3	Плата по процентам за кредиты, ссуды	26,7	22,1	22,9	25,3	94,8
4	Затраты на рекламу	9,6	10,6	11,1	9,9	103,1
5	Оплата работ по сертификации продукции	7,5	8,6	8,4	7,2	96,0
6	Прочее	2,5	2,9	1,3	3,3	132,0
Итого		100	100	100	100	X

* Составлена соискателем по данным годовых отчетов 10 пивоваренных предприятий

Наибольший удельный вес в структуре прочих затрат в себестоимости пивоваренной продукции занимают страховые платежи – от 31,4% до 33,2%, налоги и сборы – от 21,3% до 23,1%.

Группировка затрат по экономическим элементам не зависит от типа предприятия и вида деятельности, что по нашему мнению носит бюджетный характер. Однако данная группировка не может полностью удовлетворить потребности управления в информации о затратах по их целевому назначению, местам возникновения и носителям затрат с разграничением по отдельным видам пивоваренной продукции.

Поэтому для рассматриваемых предприятий важно наиболее оптимально сгруппировать затраты по калькуляционным статьям в разрезе элементов затрат, организовать по ним учет при производстве пивоваренной продукции.

В настоящий момент на пивоваренных предприятиях, в виду отсутствия отраслевых рекомендаций, калькулирование себестоимости, планирование и учет затрат осуществляется по типовой для пищевой промышленности номенклатуре

калькуляционных статей.

На долю прямых затрат в полной (коммерческой) себестоимости конечных продуктов труда пивоварения в среднем приходится 64-67%, косвенные затраты составляют не менее 33-36%.

В структуре затрат на сырье и материалы на пивоваренных предприятиях наиболее ресурсоемкими являются затраты по приобретению материальных запасов. По учетным данным 10 пивоваренных предприятий Приволжского Федерального округа за 2010-2014 гг., взятых на выборку, их доля в общей сумме затрат на сырье и материалы составила от 37-43%. В связи с чем на наш взгляд целесообразно данные затраты выделить в отдельную калькуляционную статью – «Затраты по приобретению материальных запасов».

В статью «Топливо и энергия на технологические цели» на пивоваренных предприятиях включаются затраты на все виды топлива и энергии (пар, сжатый воздух, холод и т.п.), расходуемые на технологически нужды основного производства. Значительную долю в составе затрат занимают затраты на холод, используемый для

обеспечения надлежащего температурного режима процессов производства (брожение, выдержка, розлив) – 50-55%. Все это обуславливает выделение затрат на холод в самостоятельную статью – «Холод на технологические цели».

По нашим дополнительным расчётам, в составе косвенных затрат накладные затраты составляют от 48 до 52%, из них затраты на содержание АУП достигают 70-72% (рис. 1).

При формировании накладных затрат на пивоваренных предприятиях прослеживаются определенные проблемы, связанные с правомерностью отнесения на себестоимость продукции и источником возмещения.

Так например затраты на содержание очистных сооружений, доля которых на пивоваренных предприятиях достигает 7% и затраты на охрану труда и технику безопасности – 3%. В силу социальной значимости и особенностей производственной деятельности пивоваренных предприятий данные затраты неправомерно учитываются и обезличиваются в составе накладных. По нашему мнению необходимо выделить данные затраты в самостоятельную калькуляционную статью и учитывать на отдельном бухгалтерском счете.

Возникают вопросы и в учете затрат на содержание административно-

управленческого персонала. Идентичная по экономическому содержанию группа затрат учитывается в общехозяйственных и общепроизводственных затратах, при этом сумма, отраженная в общехозяйственных затратах включается в Отчет о финансовых результатах, а сумма затрат на содержание АУП производственных подразделений «исчезает» в сумме других затрат.

Между тем суммы затрат на содержание АУП производственных подразделений на 80-85% превышает аналогичные суммы затрат на уровне пивоваренного предприятия, в результате чего учетные данные о стоимости содержания АУП искажаются. А ведь именно эти затраты представляют значительные источники экономии хозяйственных средств за счет более рациональной организации производственной деятельности пивоваренного предприятия.

Таким образом, с учетом отдельных рекомендаций, встречающихся в литературе, а также для внедрения прогрессивных методов производственного учета затрат на пивоваренных предприятиях, исчисления себестоимости пивоваренной продукции, номенклатуру статей затрат, по-нашему мнению, можно представить в несколько ином виде:

1. «Сырье и основные материалы».

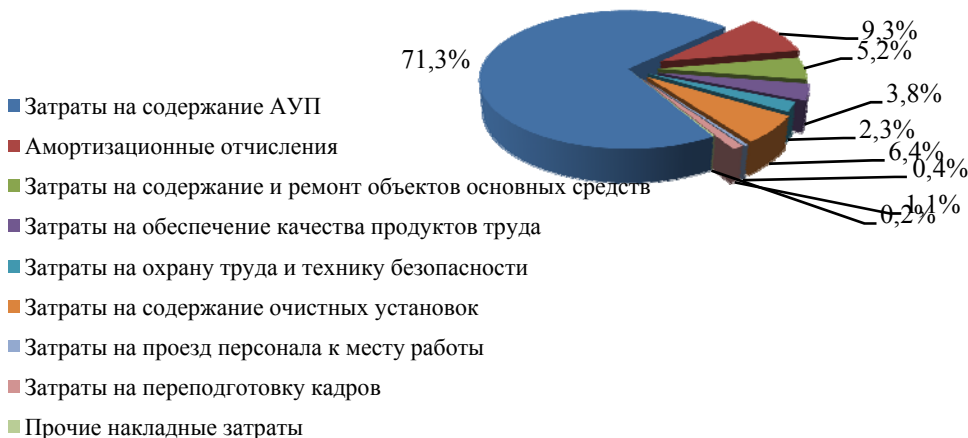


Рисунок 1 – Структура накладных затрат 10-ти пивоваренных предприятий Приволжского Федерального округа, взятых на выборку (показатели исчислены по учётным данным пивоваренных заводов за 2014г.)

2. «Затраты по приобретению материальных запасов».
3. «Возвратные отходы» (вычитаются).
4. «Вспомогательные материалы на технологические цели».
5. «Топливо и энергия на технологические цели».
6. «Холод на технологические цели».
7. «Основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих».
8. «Отчисления на социальные нужды и социальное обеспечение».
9. «Затраты на подготовку и освоение производства».
10. «Затраты на содержание очистных сооружений».
11. «Затраты на охрану труда и технику безопасности».
12. «Затраты на содержание административно-управленческого персонала».
13. «Общепроизводственные (цеховые)

затраты».

14. «Общехозяйственные затраты».
15. «Прочие производственные расходы».
16. «Коммерческие расходы».

Приведенный перечень статей затрат является гибким для адаптации применительно к построению учета затрат и их обобщению по технологическим процессам и периодам производства пивоваренной продукции, иерархическим уровням оперативного контроля, анализа и учета затрат на производство пивоваренной продукции. Рекомендуемая номенклатура статей, по нашему мнению, дает возможность формировать в системе производственного учета блоки информации для целей управления с позиции повышения результативности учета затрат на производство пивоваренной продукции.

Литература

1. Безруких, П. С. Учет и калькулирование себестоимости продукции [Текст] / П. С. Безруких // М.: Финансы. – 1974. – 320 с.
2. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет / М. А. Вахрушина // М.: Издательство «Омега-Л». – 2010. – 570 с.
3. Ивашкевич, В. Б. Бухгалтерский управленческий учёт / В. Б. Ивашкевич // М.: Юристъ. – 2003. – 618 с.
4. Карпова, Т. П. Управленческий учет / Т. П. Карпова // М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2004. – 351 с.
5. Керимов, В. Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы / В. Э. Керимов // М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К». – 2008. – 476 с.
6. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет / Н. П. Кондраков // М.: Проспект. – 2011. – 504 с.
7. Мизиковский, Е. А. Производственный учет / Е. А. Мизиковский, И. Е. Мизиковский // М.: Магистр: ИНФРА-М. – 2010. – 272 с.
8. Палий, В. Ф. Основы калькулирования: учебное пособие / В. Ф. Палий // М.: Изд. Финансы и статистика. – 1987. – 360 с.
9. Хорнгрен, Ч. Т. Управленческий учет / Ч. Т. Хорнгрен // СПб.: Питер. – 2005. – 1008 с.
10. Шеремет, А. Д. Управленческий учет: Учебное пособие / А. Д. Шеремет // М.: ФБК-ПРЕСС. – 1999. – 512 с.

УДК 657.6

Научно-методические рекомендации по разработке системы внутреннего контроля элементов стоимости строительных организаций

И.Б. Кулешова, к.э.н., доцент,

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва

Руководящие органы строительной организации несут ответственность за создание и внедрение системы внутреннего контроля, которая должна отвечать размерам и особенностям ее деятельности. В строительной организации в соответствии с уставом, а также правилами внутреннего распорядка может быть назначен ревизор, организована ревизионная комиссия или организован отдел, осуществляющий внутренний аудит. Данным органам может быть предоставлена некоторая часть функций по совершенствованию системы внутреннего контроля. Поэтому создание системы внутреннего контроля в строительной организации необходимо в целях эффективного управления организацией.

Управленческий учет, внутренний контроль, элементы стоимости.

Scientific and methodical recommendations on development of internal control system elements the cost of construction organizations

I.B. Kuleshova, Ph. D., associate Professor,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

The governing bodies of the construction organization responsible for the creation and implementation of the internal control system, which shall meet the dimensions and characteristics of its activities. In accordance with the Charter and the internal regulations of the construction company may be appointed auditor, audit Commission or Department organized «internal audit». These authorities may be given some functions to improve the system of internal control. Therefore, the establishment of internal control system in a construction organization necessary for the effective management of the organization.

Management accounting, internal control, cost elements.

Понятие «система внутреннего контроля» – одно из важнейших понятий в современном международном аудите. Его определение дается в п. 8 МСА 400 «Оценка рисков и система внутреннего контроля», согласно которому под системой внутреннего контроля понимают организационную структуру компании, а также методики и процедуры, принятые руководством в их совокупности как средство повышения эффективности и упорядоченности ведения финансово-хозяйственной деятельности.

Систему внутреннего контроля можно рассматривать как комплекс мероприятий и действий, которые осуществляются на предприятии для предотвращения или предупреждения потерь и устранения ошибок в отражении хозяйственных операций. Цель внутреннего контроля состоит в минимизации разного рода рисков в деятельности организации.

Предлагаем формировать систему внутреннего контроля соответствующую российским и международным стандартам,

в основе которой выделяются три основных элемента: соответствующим образом организованная система учета, контрольная среда, отдельные средства контроля.

Эффективная организационная структура организации способствует плодотворному разделению ответственности и полномочий сотрудников, созданию препятствий некоторым лицам в пренебрежении требованиями контроля и обеспечению разделения различных несовместимых функций.

Понятию внутреннего контроля по правилам международных стандартов свойственно обнаружение и воссоздание (по возможности) всех сторон (черт), свойственных системе внутреннего контроля (рисунок 1).

Система внутреннего контроля призвана решить ряд важнейших задач для достижения целей компании. Для этого необходимо обеспечение руководством организации поддержание такого уровня с

системы внутреннего контроля, которая стала бы оптимальной для:

- включения в бухгалтерскую (финансовую) отчетность всех необходимых данных и исключения ненужной информации, а также правильного определения, регистрации и интерпретации, группировки, оценки, классификации всех отчетных данных, представленных в бухгалтерской (финансовой) отчетности;

- определения верного и объективного представления финансового положения строительной организации через ее бухгалтерскую (финансовую) отчетность;

- для информационных технологий, контролирующих работу системы учета, включающей в себя как создание первичных документов, так и их анализ и отражение в учете;

- защиты ресурсы строительной компании от незаконного присвоения и неэффективного использования;

- своевременного выявления и анализа всех отклонений от установленных планов, а также установление ответственности лицам, виновным в данных отклонениях;

- оперативной передачи внутренней отчетности лицам, ответственным за принятие управленческих решений [5].

Уровень сложности внутреннего контроля должен отвечать организацион-

ной структуре строительной организации, количеству персонала, распространенности структурных подразделений и строительных объектов, степени централизации системы управленческого учета, анализа и внутреннего контроля и другим особенностям деятельности строительной организации в целом. Главной функцией внутреннего контроля является обеспечение следования персонала строительной организации своим должностным обязанностям.

Построение СВК в общем случае находится под влиянием таких факторов, как: отношение руководства к СВК; структура, масштаб и виды деятельности строительной организации; цели и задачи СВК; уровень информатизации деятельности строительной организации; ресурсное снабжение; степень осведомленности кадрового состава.

СВК строительной организации, как неотделимая часть системы управления, выступает как совокупность взаимосвязанных воздействующих элементов (цель, предмет, объект, субъект, механизм), разрешающую объективно оценивать действенность и успешность финансовых операций строительной организации, ненадежность финансовой информации.

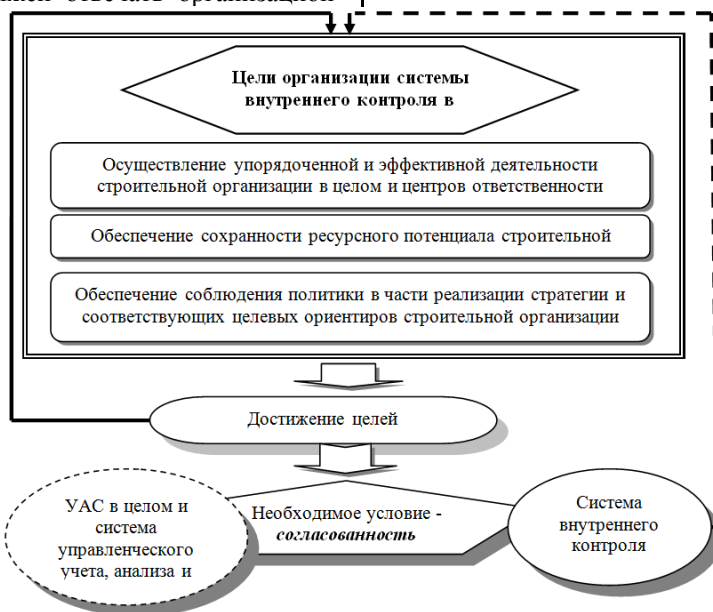


Рисунок 1 – Цели и условия организации системы внутреннего контроля в строительной организации

Следовательно, результативный контроль может быть реализован только в СВК посредством взаимосвязи всех ее элементов [4].

Организация СВК предусматривает применение контрольных процедур абсолютно для всех сфер деятельности строительной организации. Однако, с точки зрения возможного риска разнообразные операции и сделки, далеко не равносильны, при этом риск вероятностных потерь дифференцируется от минимума, который возникает в ходе осуществления финансово-хозяйственных операций, до максимума – потери значительной части активов компании, которая возможна в случае выбора неправильной стратегии или при погрешностях подбора объекта инвестирования. Поэтому должен различаться и способ организации внутреннего контроля, начиная от использования контрольных процедур в время учетного процесса до использования сложных технологий оценки и управления риском с участием разных центров ответственности строительной организации.

Субъектами системы являются участники СВК, организующие и выполняющие контрольную функцию («организующий» элемент).

К субъектам СВК организации можно отнести: органы правления строительной организации; проверяющую комиссию (ревизора); учетных работников; руководителей центров ответственности; подразделения и служащих, осуществляющих внутренний контроль в соответствии с полномочиями, устанавливаемыми внутренними документами строительной организации [3].

Для строительных организаций, которые нуждаются в качественном внутреннем контроле, но не имеют организованной системы, необходимо тщательно разрабатывать поэтапный проект ее внедрения (Таблица 1).

Качественная модель системы внутреннего контроля строительной организации представляет собой взаимосвязь целей, предмета, объектов, субъектов, а

также механизма, позволяющих объективно и качественно оценивать эффективность и результативность финансовых операций строительной организации, прозрачность и точность финансовой информации, а также соответствие этих операций и информации законодательству Российской Федерации. Для разработки качественной модели системы внутреннего контроля строительной организации следует разработать поэтапный проект внедрения системы внутреннего контроля. Созданная система для ее эффективного функционирования должна действовать постоянно, обеспечивать оценку и актуализацию всех информационных потоков, а также осуществлять документальное оформление всех контрольных мероприятий для целей как внешнего, так и внутреннего аудита [1].

На сегодняшний день российская практика в процессе оценки систем внутреннего контроля организации применяет ряд различных подходов, которые принципиально отличаются друг от друга методической направленностью (Рисунок 2).

Первый подход предполагает применение тестовых процедур, в рамках которых осуществляется расчет показателей по балльным и весовым оценкам, присваиваемым в соответствии с теми или иными ответами на вопросы, относящимися к конкретным показателям.

Подход, основывающийся на определении степени формализации частных аспектов системы внутреннего контроля, получил широкое распространение в аудиторской деятельности. Однако он имеет и свои недостатки [2].

При формировании методики был использован широко известный алгоритм, предполагающий последовательное прохождение ряда этапов:

- 1) фиксирование задач в предметной области;
- 2) формирование комплекса задач и их детализация до подзадач;
- 3) определение методики решения задач;
- 4) составление алгоритма оформ-

ления результатов проведения аудиторской проверки.

Таким образом, при множественности подходов к оценке систем внутреннего контроля качественными характеристиками СВК являются: регламентация, контрольная среда, процедуры контроля, средства контроля и мониторинг. Также был сделан вывод, что без знания уровня

свойств и качественных характеристик системы внутреннего контроля нельзя научно обосновать принятие необходимого управленческого решения и последующее выявление отклонений с целью изменения их качеств.

Таблица 1 – Этапы разработки системы внутреннего контроля строительной организации

Анализ текущего состояния СВК строительной организации		Разработка и фиксирование текущих и перспективных целей, основных задач и функций СВК	Внедрение процедур и функций СВК, тестирование и проверка качества внедренных процедур
1		2	3
Содержание работ	1. Анализ контрольного пространства строительной компании 2. Изучение с внутренней нормативной документации относящейся к регламентированию контрольных функций 3. Анализ деятельности структурных подразделений, выполняющие контрольную деятельность, а также порядок их взаимодействия с остальными подразделениями 4. Описание текущей модели управления строительной организацией 5. Первоначальная идентификация оценки и ранжирование риска	1. Определение концептуальных основ развития системы внутреннего контроля 2. Разработка нормативно-методического обеспечения внутреннего контроля строительной организации 3. Разработка документов, определяющих структуру функции внутреннего контроля, а также документов, определяющих ее права, подчиненность и подотчетность. 4. Формирование документации, устанавливающей порядок взаимодействия структурных подразделений внутреннего контроля с другими структурными подразделениями и центрами ответственности 5. Разработка предложений по автоматизации процесса внутреннего контроля	1. Разработка и внедрение организационной и функциональной структуры СВК – тестирование качества разработанных структур. 2. Разработка положений и должностных инструкций для подразделений внутреннего контроля «тестирование-контроль на соответствие» 3. Обучение сотрудников СВК (проведение семинаров, тренингов) – аттестация/тестирование. 4. Внедрение и адаптация разработанной методологической базы СВК (предложения к изменению действующих в строительной организации регламентов) – «тестирование – контроль на соответствие» 5. Поддержка проведения организационных мероприятий по внедрению СВК – участие в разработке регламентов, мониторинге исполнения
	1. Определение слабых мест существующей СВК. 2. Определение основных подходов и требований к осуществлению проверок и документированию результатов	1. Модель организационной структуры СВК строительной организации 2. Модель функциональности СВК 3. Методологическая база процедур СВК строительной организации	1. Создание организационной структуры СВК – департаменты, отделы. 2. Организация и регламентирование процедур комплексного контроля за финансово-хозяйственной деятельностью строительной организации 3. Возможности развития на базе СВК системы по управлению рисками
Результат			



Рисунок 2 – Подходы к оценке системы внутреннего контроля

Качественная модель системы внутреннего контроля является неотъемлемой частью управленческой системы и является совокупностью взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, с помощью которых можно объективно оценить

эффективность финансовых операций и достоверность информации, соответствующей законодательству РФ и внутренним документам строительной организации.

Литература

1. Васильева, Н. А. Особенности функционирования системы внутреннего контроля в потребительских обществах: дис. канд. экон. Наук / Н. А. Васильева // – М. – 2005. – 201 с.
2. Внутренний аудит и контроль финансово-хозяйственной деятельности организации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fictionbook.ru/author>.
3. Грищенко, А. В. Потребность организации во внутреннем аудите / А. В. Грищенко // Аудит и налогообложение. – 2007. – № 2.
4. Крестовский, И. А. Противодействие легализации преступных доходов с использованием банковских пластиковых карт / И. А. Крестовский // Управление в кредитной организации. – 2011. – № 3.
5. Щадилова, С. Н. Бухгалтеру о внутреннем аудите / С. Н. Щадилова // М. – 1996. – 144 с.

УДК 658.012.1

Отчетность об устойчивом развитии экономического субъекта: принципы, этапы подготовки

Е.В. Никифорова, доктор, экономических наук, профессор,
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва,
О.В. Шнайдер, кандидат экономических наук,
доцент, профессор кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
Тольяттинский государственный университет, г. Тольятти

В статье раскрывается сущность, значение и роль отчетности об устойчивом развитии экономического субъекта на данном этапе экономических отношений. Знаниевая экономика реализуется при правильном информационном наполнении. Каждый экономический субъект страны в этих условиях должен формировать полную, сбалансированную и достоверную отчетность об устойчивом его развитии. Такая отчетность будет позволять, с одной стороны, стейкхолдерам получать информацию исходя из запросов, а с другой стороны – служить менеджменту инструментом управления экономическим субъектом. В этой отчетности отражается эффективность использования природных ресурсов, социальный и экологический аспект. Данная информация важна, так как она влияет на операции с ценными бумагами экономического субъекта, формирует деловую репутацию экономического субъекта у стейкхолдеров.

Отчетность, репутация, эффективность, информация, стейкхолдеры, устойчивость, стратегия.

The issue of reporting on sustainable development of an economic entity

E.V. Nikiforova, Doctor of Sciences (Economics),
Professor Financial University under the
Government of the Russian Federation, Moscow,
O.V. Shnaider, candidate of economic Sciences
associate professor, professor of «Accounting, analysis and audit»,
Togliatti State University, Togliatti

The article reveals the essence, importance and role of sustainability reporting of the economic subject at this stage of economic relations. Znaneyaya economy is realized with the right information content. Each economic entity of the country under these conditions should form a complete, balanced and credible reporting on the sustainability of its development. Such reporting would allow, on the one hand, stakeholders to obtain information on the basis of requests and on the other hand - to serve as management tool for managing the economic entity. The records reflect efficient use of natural resources, social and environmental aspects. This information is important because it affects the securities transactions of the economic entity, generates goodwill of economic entity from stakeholders.

Reporting, reputation, effectiveness, information, stakeholders, sustainability strategy.

Новые модели производства и потребления, основанные на повышении уровня энергосбережения экономики и интенсификации производительности труда, обуславливают необходимость реализации устойчивого развития экономических субъектов. Переориентирование российской экономики с сырьевой модели направлено на модель к «знаниевой» экономики, реализующей политику радикального повышения энергоэффективности экономических субъектов, сочетающую экологический эффект, а также сокращение разрыва в развитии регионов Российской Федерации.

Знаниевая экономика реализуется при правильном информационном наполнении. Каждый экономический субъект

страны в этих условиях должен формировать полную, сбалансированную и достоверную отчетность об устойчивом его развитии. Такая отчетность будет позволять, с одной стороны, стейкхолдерам получать информацию исходя из запросов, а с другой стороны – служить менеджменту инструментом управления экономическим субъектом. В этой отчетности отражается эффективность использования природных ресурсов, социальный и экологический аспект. Данная информация важна, так как она влияет на операции с ценными бумагами экономического субъекта, формирует деловую репутацию экономического субъекта у стейкхолдеров.

Устойчивое развитие экономических субъектов – долгосрочная стратегия

их деятельности с целью обеспечения роста стоимости бизнеса, основанная на их эффективном взаимодействии с заинтересованными сторонами при соблюдении требований экономико-социальной и экологической ответственности бизнеса. Обеспечение устойчивого развития экономического субъекта находит свое отражение в достижении систем целей экономических, социальных и экологических [1].

Модель устойчивого развития экономического субъекта ориентирована на извлечение прибыли от результатов его деятельности как средства достижения цели непрерывности деятельности и устойчивого его развития.

Показатели, отражаемые в отчетности об устойчивом развитии экономического субъекта, формируются в трех аспектах: экономическом, социальном и экологическом. Экономический аспект представлен финансовыми показателями, такими как – прибыль, выручка, стоимость активов и т.п. Показатели социального аспекта отражают вклад экономического субъекта в охрану труда и здоровья его работников, социальные программы помощи населению региона, в котором работает экономический субъект. Экологический, аспект характеризует вклад экономического субъекта в защиту окружающей среды, применяемые им передовые технологии в части поддержания экологического баланса в регионе, где налажено производство экономического субъекта.

В современных условиях успешное развитие экономического субъекта невозможно без сбалансированного подхода к использованию вышеобозначенных аспектов.

Форма, сроки формирования и представления заинтересованным пользователям, объем, и степень детализации показателей отчетности об устойчивом развитии экономического субъекта полностью зависят от экономического субъекта-поставщика данной информации. Следует также отметить, что отчетность об устойчивом развитии экономического субъекта должна включать общие и специфические показатели, характеризующие отраслевую

направленность деятельности экономического субъекта.

Концепция устойчивого развития экономического субъекта заложена в декларации (Глобальный договор ООН, «Социальная Хартия российского бизнеса»); Международных стандартах и руководствах (ISO 26000, GRI, AA1000SES, AA1000AS, SA8000; Национальных стандартах и руководствах. Руководствуясь данными стандартами, экономический субъект может выстроить систему управления своей деятельностью в области устойчивого развития. В России национальным стандартом в области ответственного поведения экономического субъекта в части устойчивого развития выступает «Социальная хартия российского бизнеса», опубликованная Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП) в 2005 году.

Все экономические субъекты, подготавливающие отчетность об устойчивом развитии, основываются на использовании принципов GRI, которые рассматривают процесс подготовки отчетности об устойчивом развитии экономического субъекта как «инструмент для преобразований» – процесс, не ограничивающийся публикацией отчетности, а являющийся процессом разработки стратегии экономического субъекта, реализацией планов действий и оценки полученных результатов, служащий инструментом взаимодействия со стейкхолдерами и способствующий проведению полезных преобразований в организационных процессах экономического субъекта [2].

GRI разделяет принципы на две группы: принципы, определяющие темы и показатели отчёта об устойчивом развитии экономического субъекта; принципы, обеспечивающие качество и адекватное представление информации, включённой в отчёт об устойчивом развитии экономического субъекта.

К принципам, определяющим содержание отчёта экономического субъекта, GRI относит следующие принципы: существенность, охват заинтересованных сторон, устойчивое развитие, полнота.

Рассмотрим их более подробно:

- существенность – раскрытие данных, основных целей финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта, отражающих существенное воздействие на экономику, экологию и общество и баланс доходобразующей базы экономического субъекта;

- охват заинтересованных сторон;

- выявление интересов стейкхолдеров и подготовка отчетности об устойчивом развитии экономического субъекта, поясняющего в нем разумные ожидания и интересы стейкхолдеров. Важно помнить составителям отчетности о том, что интересы стейкхолдеров должны очерчивать определение границ такой отчетности. Однако при очерчивании границ составители отчетности должны соблюдать баланс интересов стейкхолдеров. Регулярное изучение запросов стейкхолдеров поставщиками отчетности об устойчивом экономическом развитии экономического субъекта будет повышать полезность такой отчетности, укрепляя доверие между составителями отчетности и стейкхолдерами;

- устойчивое развитие – раскрытие результатов финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта в соответствии со сбалансированностью доходобразующей его базы и отражением существенного воздействия экономического субъекта на экономику, экологию и общество;

- полнота – раскрытие показателей и охват границ в отчетности об устойчивом развитии экономического субъекта, отражающих его существенное воздействие на экономику, окружающую среду и социальную среду общества, позволяющих стейкхолдерам оценить результаты деятельности экономического субъекта.

К принципам, обеспечивающим качество отчетности об устойчивом развитии экономического субъекта относятся: сбалансированность, сопоставимость, точность, своевременность, надежность.

Рассмотрим их подробно:

- сбалансированность – отражение положительных и отрицательных аспектов финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта, способствую-

щих обоснованной оценке эффективности его деятельности и формирующих объективную информацию о результатах деятельности экономического субъекта;

- сопоставимость – данные о деятельности экономического субъекта должны быть сопоставимы во времени и деловом пространстве, позволяя проводить мониторинг устойчивого развития различных экономических субъектов;

- точность – отражение в отчетности об устойчивом развитии экономического субъекта явлений и событий, для описания которых эта отчетность предназначена;

- своевременность – возможность использования информации, содержащейся в отчетности об устойчивом развитии необходимой для принятия деловых решений, доступ у стейкхолдера к отчетности при возникновении потребности у него;

- надежность – отражение объективной и достоверной информации о деятельности экономического субъекта, посредством беспристрастного и объективного представления результатов деятельности экономического субъекта.

При формировании отчетности об устойчивом развитии экономический субъект, по нашему мнению, должен также опираться на следующие принципы:

- прогнозной ценности – отражение информации, характеризующей перспективы экономического субъекта;

- обратной связи – подтверждение или корректировка ранее принятых решений менеджментом экономического субъекта в соответствии с запросами пользователей;

- ясности - представление отчетности об устойчивом развитии экономического субъекта в формате понятном и доступном для стейкхолдеров, формирующем представление об устойчивом развитии экономического субъекта без специальных усилий и с умеренными данными.

Сведения, содержащиеся в отчетности об устойчивом развитии экономического субъекта, должны быть легко интерпретируемы стейкхолдерами.

Представим основные этапы под-

готовки отчетности об устойчивом развитии экономического субъекта схематично

(см. рисунок 1) и опишем их:



Рисунок 1 – Этапы подготовки экономическими субъектами отчетности об устойчивом развитии и предоставления стейкхолдерам

Этап 1. Определение круга стейкхолдеров и их информационных запросов. На данном этапе раскрываются следующие вопросы: составление реестра стейкхолдеров; изучение информационных запросов стейкхолдеров; определение, чьи интересы выражают стейкхолдеры; определение степени влияния стейкхолдера на представителей заинтересованной стороны; изучение степени влияния стейкхолдеров на деятельность экономического субъекта (область, направление, существенность влияния); изучение области пересечения интересов различных групп стейкхолдеров.

По нашему мнению, важнейшими стейкхолдерами (потенциальными выгодополучателями от деятельности экономического субъекта являются: собственники и инвесторы; покупатели и поставщики; работники экономического субъекта; местное сообщество, а также широкие общественные группы; государство.

Продуктивное взаимодействие экономического субъекта с различными группами стейкхолдеров обеспечивает базу долгосрочного и устойчивого его развития. Весьма сложно реагировать экономическому субъекту на информационные запросы всех стейкхолдеров. Тем не менее, экономическому субъекту важно изучить ожидания различных стейкхолдеров для согласованности деятельности экономического субъекта с потребностями устойчивого развития и общественными ожиданиями. Помимо изучения запросов стейкхолдеров необходимо разработать показатели результативности деятельности экономического субъекта в соответствии с потреб-

ностями стейкхолдеров, позволяющие его менеджерам получать обратную связь со стейкхолдерами и адекватно оценивать эффективность взаимодействия со стейкхолдерами в рыночной среде.

Этап 2. Определение содержания отчетности об устойчивом развитии экономического субъекта исходя из запросов стейкхолдеров. Содержание отчетности об устойчивом развитии экономического субъекта формируется темами, которые намерен раскрывать в ней экономический субъект. Далее производится отбор показателей, раскрывающих эти темы. Отбор показателей обуславливается использованием принципов - существенности, охвата заинтересованных сторон и устойчивого развития. Темы и отображенные показатели тестируются на соответствие критериям, приведенным для каждого принципа. После тестирования принимается окончательное решение по включению этих тем и показателей в отчетность об устойчивом развитии экономического субъекта [3, с.91].

Отчетность об устойчивом развитии экономического субъекта должна содержать:

- определения основных терминологических единиц, содержащихся в отчетности, чтобы она была понятной стейкхолдерам;
- принципы, на которых будет строиться отчетность;
- границы охвата отчетности, с указанием четких причин таких границ;
- темы, подлежащие раскрытию в отчете об устойчивом развитии экономического субъекта.

Этап 3. Выбор формата предоставления отчётности. На этом этапе выделяются показатели об устойчивом развитии экономического субъекта, интересующие стейкхолдеров.

Разработке стратегии устойчивого развития экономического субъекта должен предшествовать анализ финансового состояния, финансовой устойчивости и эффективности его деятельности с учётом влияния факторов внешней и внутренней среды. Такой анализ необходим для определения сильных и слабых сторон бизнеса. Однако следует отметить, что показатели результативности деятельности при анализе устойчивого развития экономического субъекта имеют отличия от традиционных финансовых коэффициентов, рассчитываемых на базе его бухгалтерской (финансовой) отчетности. Это связано с тем, что анализ показателей экономической результативности должен способствовать объективной характеристике воздействия экономического субъекта на интересы стейкхолдеров.

Интересами стейкхолдеров не всегда является экономическая выгода, их интересы могут строиться на отношении экономического субъекта к окружающей среде, к обществу и т.п. таким образом, при формировании отчетности об устойчивом развитии экономического субъекта экономическая результативность должна рассматриваться в широком смысле, охватывая все аспекты его деятельности и взаимодействия экономического субъекта со стейкхолдерами посредством традиционных показателей, используемых в финансовом анализе, а также финансовых показателей, не отражаемых в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Экономические показатели, характеризующие взаимодействие экономического субъекта и стейкхолдеров, позволяют: отразить финансовые потоки, влияющие на финансовое состояние, как экономического субъекта, так и стейкхолдеров; представить информацию о создавшейся добавленной стоимости в результате такого взаимодействия; сформировать систему показателей устойчивого развития в рам-

ках выбранной бизнес-модели экономического субъекта с учетом стоящих перед ним задач; отследить степень достижения поставленных целей; оценить результативность мероприятий, обеспечивающих устойчивое развитие экономического субъекта; оценить отношение экономического субъекта к окружающей его среде и обществу.

Немаловажным фактором является то, что ключевые показатели эффективности устойчивого развития экономического субъекта могут использоваться для проведения сравнительного анализа в оценке его инвестиционной привлекательности.

Современные ответственные инвесторы рассматривают инвестиционные проекты в трех связанных проекциях: экономической, экологической и социальной. Им весьма важно вложить выгоду имеющийся у них свободный капитал не только в прибыльные проекты, но и в проекты, ответственные перед будущим поколением.

Еще немаловажным фактором является то, что в такой отчетности должна отражаться объективная информация о положительных результатах деятельности экономического субъекта и об отрицательных.

Этап 4. Обеспечение качества отчета. Качество отчетности об устойчивом развитии экономического субъекта обеспечивается посредством применения следующих принципов: полнота раскрытия; сбалансированность; своевременность раскрытия; достоверность; понятность; сопоставимость. Опираясь на вышеотраженные принципы, экономический субъект будет формировать адекватную отчетность для заинтересованных пользователей.

Этап 5. Публикация отчетности для широкого круга стейкхолдеров. Результатом формирования отчетности об устойчивом развитии экономического субъекта является опубликование ее в доступной стейкхолдерам форме.

Использование экономическим субъектом Руководства по отчетности в области устойчивого развития (далее GRI), а также других элементов GRI при форми-

ровании отчётности об устойчивом развитии требует уведомления об этом в Глобальную инициативу по отчётности. Уведомление осуществляется различными способами: отправить отчёт об устойчивом развитии хозяйствующего субъекта (на бумажном или электронном носителе) в адрес GRI; зарегистрировать отчёт об устойчивом развитии хозяйствующего субъекта в базе отчётов GRI; обратиться в GRI

о проверке само декларации уровня применимости «Руководства по отчётности области устойчивого развития» [2].

Таким образом, отчетность об устойчивом развитии экономического субъекта позволит стейкхолдерам оценить эффективность деятельности такого субъекта в соответствии с их информационными потребностями.

Литература

1. Никифорова, Е. В. К вопросу о подготовке отчётности об устойчивом развитии хозяйствующего субъекта. Международный финансово-экономический форум «Экономическая политика в России в условиях глобальной турбулентности». Круглый стол «Информационное сопровождение устойчивого развития в условиях глобализации» / Е. В. Никифорова // М. Финансовый университет. – 2014.
2. Официальный сайт Глобальной инициативы по отчетности (Global Reporting Initiative). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.globalreporting.org/> – (дата обращения: 19.09.2014 г.).
3. Информационно-аналитическое обеспечение устойчивого развития экономических субъектов: монография / под ред. проф. О. В. Ефимовой; В. И. Бариленко // М.: Издательство «Русайнс». – 2015. – 160 с.

УДК 346

Оценка экономической эффективности возобновляемых источников энергии для информационно-вычислительных комплексов и управляющих систем

Т.С. Аббасова, к.т.н., доцент,

Н.В. Логачева, к.т.н., доцент,

Н.П. Сидорова, к.т.н., доцент,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области

«Технологический университет», г. Королев, Московская область

Проанализированы способы повышения экономической эффективности возобновляемых источников энергии; показано, что увеличить экономическую эффективность можно не только за счет новых разработок их конструкции, но и с помощью дополнительных организационно-технических мероприятий по снижению расходов в части их инвестиционной составляющей и энергосбережению.

Экономические показатели, срок окупаемости, квоты за выбросы.

Assess the cost effectiveness of renewable energy sources for the information and computer systems and control systems

T.S. Abbasov, Ph.d., Associate Professor,

N.V. Logacheva, Ph.d., Associate Professor,

N.P. Sidorova, Ph.d., Associate Professor,

State Educational Institution of Higher Education

Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

Analyzed ways to improve the cost-effectiveness of renewable energy sources; shows that the increased economic efficiency can not only due to the new developments of their design, but also with additional organizational and technical measures to reduce costs in terms of energy saving and investment component.

Economic performance, the payback period, quotas for emissions.

По расчётам, сделанным в исследовании «Распределенная энергетика 2010-2015», за последние 10 лет цены на электроэнергию росли стабильно в диапазоне 12-27% в год, а стоимость газа для электростанций возросла почти в 4,5 раза. Создание ВИЭ требует существенно меньше затрат, чем 10-15 лет назад [1, 2].

В работах [3, 4] рассмотрена эффективность использования, основанная на повышении КПД солнечных возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и уменьшении их массогабаритных характеристик. В работах [5-9] рассмотрена эффективность использования солнечной энергии как альтернативы расходу ископаемых видов топлива. Улучшить экономическую эффективность можно не только за счет новых разработок конструкции фотоэлектрических преобразователей (ФЭП) с бо-

лее высоким КПД или концентратора со следящим электроприводом (СЭП), но и с помощью дополнительных организационно-технических мероприятий по снижению расходов в части их инвестиционной составляющей и энергосбережению.

На первом этапе исследований по снижению расходов в части их инвестиционной составляющей на внедрение солнечных ВИЭ на основе анализа параметров плотности солнечного излучения оценивается возможность применения на данной территории ГУ, при необходимости применения на данной территории различных типов ВИЭ оцениваются параметры, характерные для других типов ВИЭ [3-5].

На втором этапе для определения условий целесообразности применения солнечных ВИЭ проводятся многовариантные расчеты на имитационных моделях

для нахождения граничных значений капиталовложений в ВИЭ при различных ценах традиционных энергоисточников.

На рис. 1 приведены результаты исследований по определению условий

целесообразности применения солнечных ВИЭ на производственно-финансовой модели [6] для наилучших значений гелиопотенциала в азиатской части России.

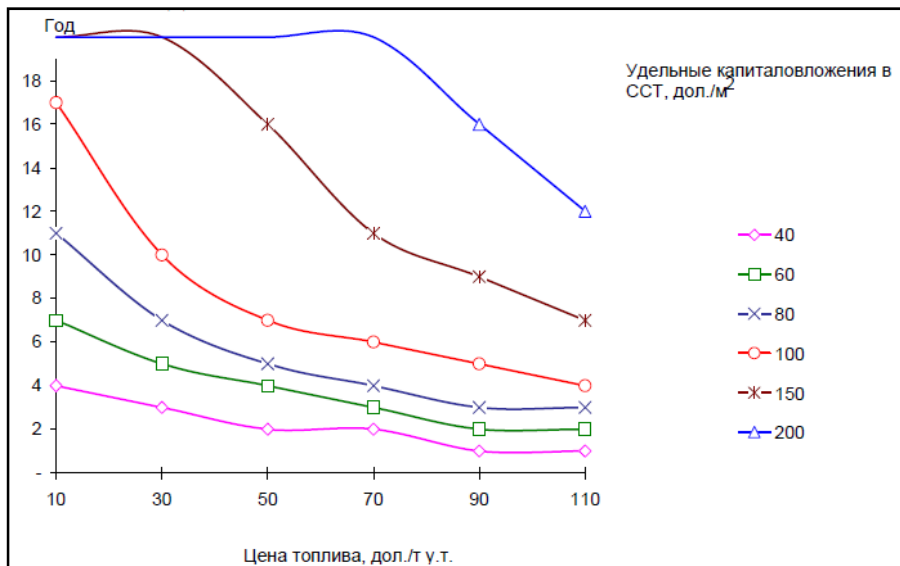


Рисунок 1 – Зависимость срока окупаемости солнечных энергоустановок от цены вытесняемого топлива

Третий этап исследований включает в себя многофакторный анализ совокупности технико-экономических показателей систем электроснабжения, графиков производства и потребления солнечной энергии, выявление потребителей солнеч-

ных ВИЭ, для которых экономически оправданно использование солнечной энергии [7-10]. Детальная схема проведения исследований на этом этапе для обоснования применения солнечных ВИЭ показана на рисунке 2.



Рисунок 2 – Схема проведения исследований по оценке экономической эффективности применения солнечных установок

Коэффициент недоиспользованной мощности (рис. 2) должен оцениваться и корректироваться с учетом коэффициента использованной установленной мощности для преобразовательных, электротехнологических, передаточных, информационно-управляющих устройств ВИЭ и коэффициента использованной установленной мощности для питаемого электрооборудования, так как оптимизация состава, структуры и режимов работы питаемого электрооборудования позволяет снизить потребляемую им мощность на 30%.

Коэффициент использования установленной мощности (КИУМ) равен отношению среднеарифметической мощности к установленной мощности электроустановки за определённый интервал времени. Его можно также выразить в долях используемой номинальной мощности.

Для конкретного объекта малой энергетики (например, центра обработки данных, ЦОД) по результатам статистических данных, собранных за год [2], построены характеристики энергетической эффективности при различных нагрузках вычислительного электрооборудования и различных долях номинальной мощности, которые приведены на рис. 3.

Графоаналитические зависимости на рисунке 3 свидетельствуют о том, что при консолидации вычислительной инфраструктуры КПД повышается до 60% при доле используемой на вычислительное оборудование мощности 10%; при доле используемой на вычислительное оборудование мощности 100% КПД повышается до 91%.

При оценке затрат на энергопотребление серверов необходимо учесть, что переход на виртуальные технологии позволяет уменьшить не только расходы

на электроэнергию, но и расходы на охлаждение оборудования. Виртуальная инфраструктура оценивается исходя из тарифов, которые могут быть рассчитаны для виртуальных элементов (например, делением полной стоимости владения на количество виртуальных элементов, с учетом калькуляции ТСО (от англ. total cost of ownership – совокупная стоимость владения)). Средняя загрузка работающих серверов – около 10...15%. Консолидация физических серверов с помощью виртуальных технологий позволяет перенести около 10-ти физических серверов в виртуальные машины, которые запускаются на одном физическом сервере и поднимают его загрузку до 50...60% [2]. Этот факт не означает снижение стоимости владения серверами в 10 раз. В реальных проектах часто одновременно происходит модернизация серверного парка с консолидацией, например, на «blades»-серверы («лезвия»). С одной стороны, стоимость новых «blades»-серверов увеличивается; с другой стороны, затраты при их эксплуатации уменьшаются, в первую очередь, затраты на электроэнергию. Общее количество необходимых для серверов сетевых портов и маршрутизаторов может быть прямо пропорционально уменьшено, и, соответственно, прямо пропорционально уменьшится эффективная плотность портов. В некоторых случаях для меньшего количества серверов могут понадобиться дополнительные порты, что определяется на стадии планирования и разработки архитектуры решения. Статистические исследования показали, что показатель ТСО для ИТ-инфраструктуры снижается на 60...80% [2].

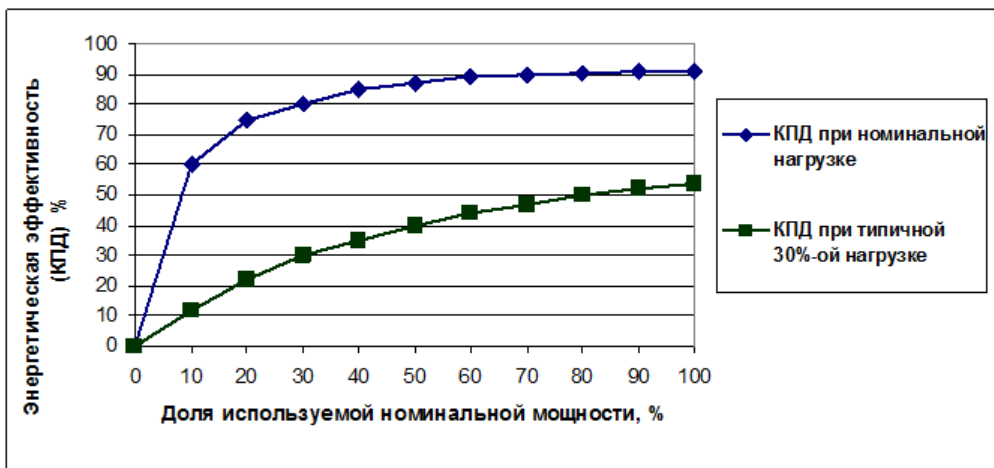


Рисунок 3 – Зависимость КПД вычислительного электрооборудования от нагрузки

Для центра сбора и обработки данных энергоучета электроподстанций и счетчиков, включающего четыре стойки мощностью 4,2 кВт, стоимость электроэнергии около 8000 рублей в месяц. Статистические исследования, результаты которых приведены на рисунках 4, 5, показали, что совокупная стоимость электроэнергии, потребляемая инженерным и вычисли-

тельным оборудованием, снижается до 43% за счет уменьшения расходов на охлаждение и электропитание вычислительного оборудования, в котором используются виртуальные технологии, а также соответствующего уменьшения количества инженерного оборудования из-за уменьшения требуемой мощности для охлаждения вычислительного оборудования.

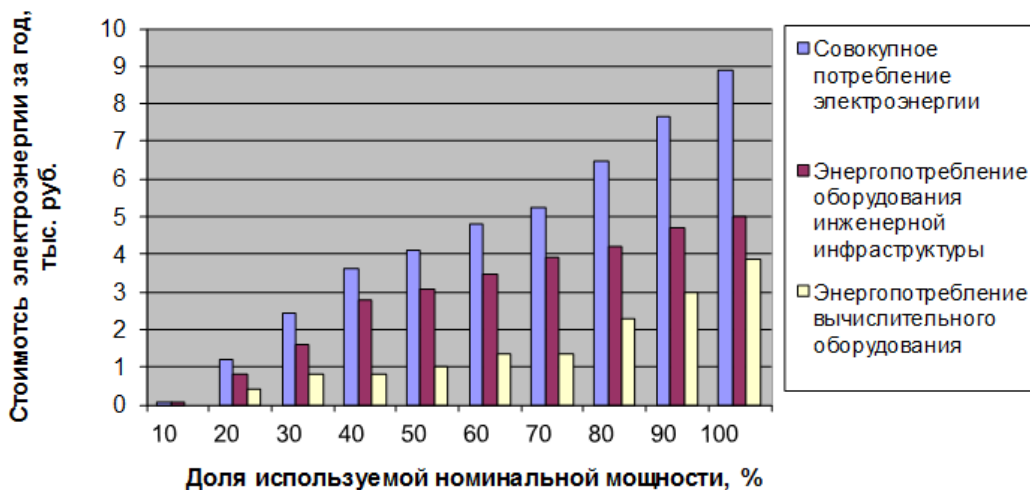


Рисунок 4 – Зависимость финансовых затрат на электроэнергию от типа используемого электрооборудования и доли используемой номинальной мощности для центра обработки данных без применения виртуальных технологий

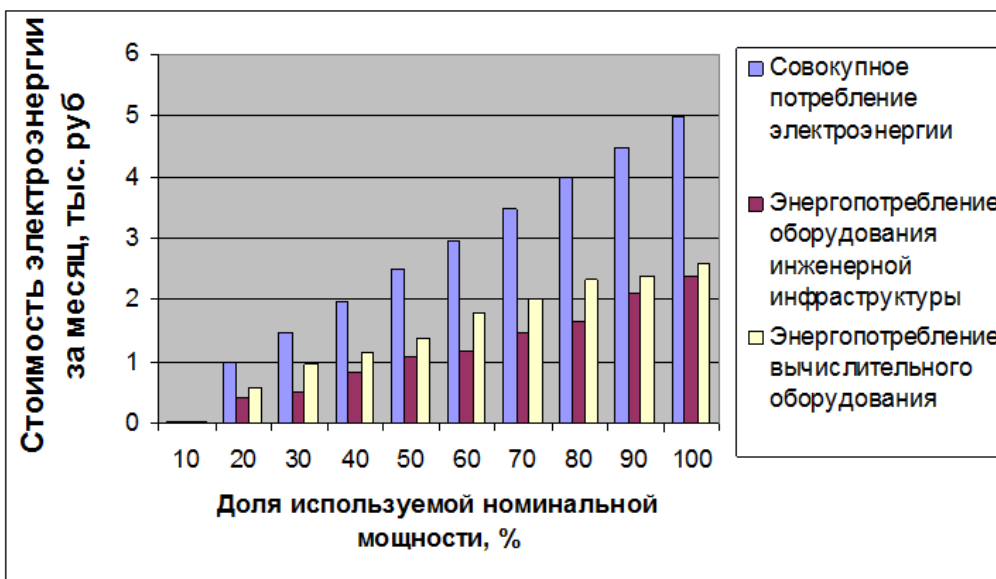


Рисунок 5 – Зависимость финансовых затрат на электроэнергию от типа используемого электрооборудования и доли используемой номинальной мощности для центра обработки данных с применением виртуальных технологий

На четвертом этапе оценивается финансово-экономическая эффективность альтернативных схем электроснабжения с применением солнечных ВИЭ, выбранных по результатам анализа предыдущего этапа, с учетом характеристик оборудования, для которого предоставляются услуги по электроснабжению. Рассчитываются сроки окупаемости конкретных проектов [10]. При предполагаемом использовании солнечного ВИЭ в качестве автономного источника строятся линии равноэкономичности двух альтернативных схем [2].

Данные рисунка 6 о сроках окупаемости при средних ценах на традиционные энергоносители (4,1 года для ГУ с удельной стоимостью 200 дол./м² и 6,1 года для ГУ с удельной стоимостью 300 дол./м²) свидетельствуют о том, что необходимы дополнительные экономические механизмы регулирования для сокращения сроков окупаемости. Таким образом, необходима государственная поддержка в виде субсидий производителям оборудования, либо существенное снижение удельных капиталовложений: до удельной стоимости 100 дол./м² [2].

Для определения показателей экономической эффективности ЭКБЭ с ГУ использован метод многомерных векторов, в котором каждому фактору, влияющему на экономическую эффективность, присвоен набор показателей, располагающихся в многомерном пространстве: инвестирование, производство, распределение и оценка последствий. Исследована взаимосвязь между значениями переменных, характеризующих эффективность солнечной ВИЭ, для сокращения числа переменных и классификации переменных (определения структуры взаимосвязей между переменными). Например, выявлена взаимосвязь между КПД ГУ с концентратором и без концентратора и занимаемой ей площадью. Каждый фактор содержит информацию о нескольких переменных. Например, в один фактор объединяются переменные, которые можно связать корреляционной зависимостью. Выделение факторов проводилось в предположении о независимости факторов друг от друга.

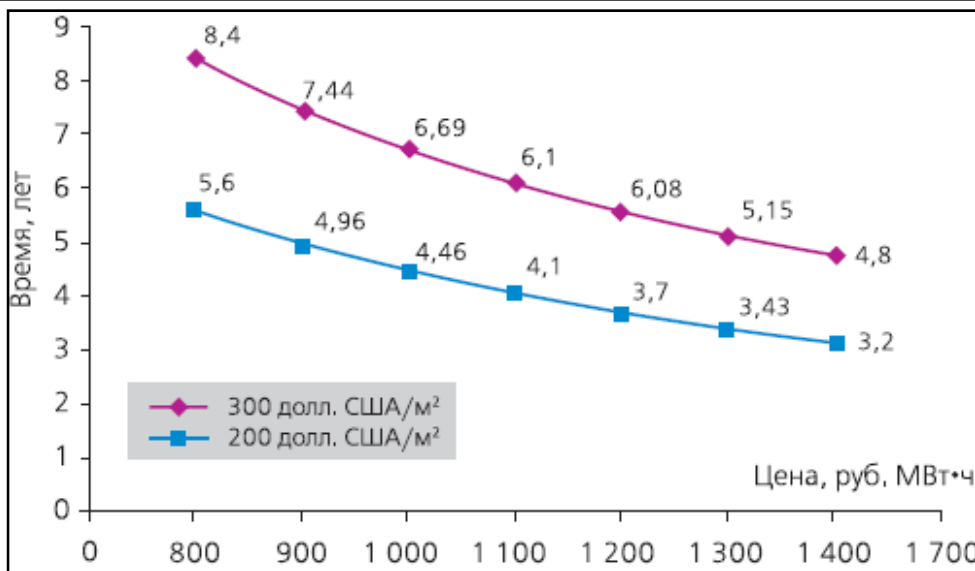


Рисунок 6 – Зависимости срока окупаемости ГУ от тарифов на электрическую энергию традиционных источников при различных удельных сметных стоимостях ГУ

При введении фактора времени получается картина, отражающая прогноз развития на определенный период времени. В общем случае участники прогнозирования характеризуются некоторыми показателями, приведенными в таблице 1, отражающими в совокупности потребности общества и выгоды участников прогнозируемого процесса.

Показатели таблицы 1 располагаются в последовательности по мере их значимости для данного участника прогнозируемого процесса. Метод прогнозирования базируется на использовании показателей, выражающихся не в физических и технико-экономических единицах измерения или органолептических методах оценки, а на использовании факторного анализа и учитывает полученные результаты мониторинга и ниже описанные данные.

В Сибири имеется сырьевая база (месторождения кварцитов), производство технического и монокристаллического кремния. Высококачественные месторождения кварцевых песков есть в Иркутской, Томской, Кемеровской областях и Якутии. За 2005-2010 гг. в Сибири достигнуто развитие новых технологий кремния солнечного качества: монокремния на горнохи-

мическом комбинате и заводе цветных металлов г. Красноярск; мультикремния в Институте геохимии СО РАН, г. Иркутск; порошка кремния, получаемого фторидным методом ООО «ЗИ ПОЛИ», г. Томск и т.д.

Для проведения исследований по определению экономически обоснованных территориальных границ централизованного электроснабжения потребителей вокруг точек возможного подключения использована модель [8], в которой для автономного источника электроснабжения рассчитываются приведенные затраты на его сооружение (исходя из максимума нагрузки потребителя, удельных капиталовложений и районного коэффициента удорожания строительно-монтажных работ) и функционирование с учетом цены и объемов потребления дизельного топлива, необходимости обслуживания, проведения ремонтов и т.д.

Приведенные затраты на реализацию альтернативной схемы электроснабжения складываются из затрат на сооружение распределительной линии электропередачи, концевой трансформаторной подстанции у потребителя и эксплуатационных расходов, аналогично затратам на

автономный источник электроснабжения. При этом топливная составляющая затрат заменяется затратами на приобретение

необходимого количества электроэнергии, вырабатываемой централизованно.

Таблица 1 – Базисные значения показателей участников прогнозирования

Факторы	Показатель	Значение показателя
Экономические	Источник качественного материала для ФЭП	0,290
	Квалифицированная рабочая сила	0,191
	Развитая транспортная система	0,124
	Дешевые энергоресурсы	0,091
	Дешевая рабочая сила	0,066
Производственные	Себестоимость технологического процесса	0,280
	Доступность сырьевых ресурсов	0,242
	Развитая сбытовая сеть	0,110
	Устойчивый спрос	0,105
	Доступность финансовых ресурсов	0,064
Маркетинговые	Номенклатура предлагаемых изделий солнечной энергетики	0,233
	Широкая рекламная кампания	0,220
	Доступная сеть доставки оборудования ГУ	0,119
	Развитая сеть обслуживания оборудования ГУ	0,087
	Надежность солнечных энергетических установок	0,057
Социальные	Повышение качества индекса жизни	0,387
	Снижение повседневных затрат труда	0,208
	Снижение повседневных затрат	0,184
	Качество солнечных энергетических установок и получаемой с их помощью энергии	0,068
Экологические	Площадь ЭКБЭ с ГУ	0,611
	Время эксплуатации ГУ до выработки положенного ресурса	0,202
	Срок утилизации оборудования ГУ	0,108

В ходе исследований определяют расчетные зоны экономической эффективности той или иной схемы электроснабжения, разделяемые линиями их равноэкономичности. Основной варьируемой переменной в расчетах принята удаленность потребителя от точки возможного подключения к магистральной ЛЭП, т.е. протяженность распределительной линии, конфигурация которой (класс напряжения и количество цепей) определяется модель-

но в зависимости от нагрузки потребителя и пропускных способностей ЛЭП на рассматриваемых дальностях. Остальные показатели в расчетах либо фиксируются, либо задаются диапазоном [8].

На рисунке 7 представлены рассчитанные зоны целесообразности централизованного и автономного электроснабжения потребителей при фиксированном значении себестоимости электроэнергии в энергосистеме 2 р./кВт·ч.

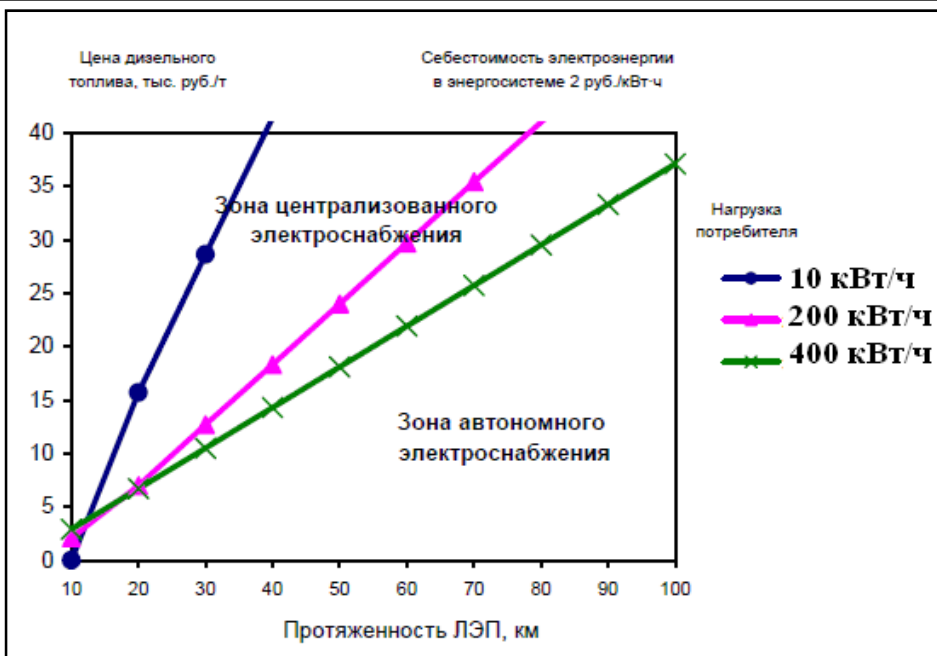


Рисунок 7 – Автономное (децентрализованное) и централизованное электроснабжение: зоны экономической целесообразности

При цене солнечной энергии 6 руб./ кВт·ч экономически целесообразное расстояние от точек возможного подключения составляет для потребителей с нагрузкой 1 МВт – до 25 км, 2 МВт – до 50 км, 3 МВт – до 70 км.

В ряде стран применяются различные механизмы для стимулирования развития ВИЭ в рыночных условиях: налоги, субсидии, фиксированные тарифы, рынки «зеленых» сертификатов. Анализ достоинств и недостатков этих механизмов показывает, что мнения экспертов зачастую оказываются мало согласованными и достаточно определенных выводов о целесообразности выбора того или иного конкретного механизма еще пока не сделано. Известные теоретические модели [8] описывают лишь отдельные аспекты функционирования рыночных механизмов.

В качестве механизмов, переводящих «внешние эффекты» в экономические показатели участников рынка, рассмотрим налог на выбросы вредных веществ энергоисточниками на органическом топливе, субсидии ВИЭ и налог на

потребителей электроэнергии. При установлении соответствующих величин этих налогов и субсидий у участников рынка появляются стимулы для ввода оптимального (с точки зрения общества) сочетания традиционных и возобновляемых источников энергии [11-14].

Наряду с прямым вмешательством государства в виде назначения налогов и субсидий, рассмотрим метод стимулирования развития ВИЭ, более совместимый с рыночной экономикой – рынок «зеленых» сертификатов. На этом рынке продавцами сертификатов являются владельцы ВИЭ, получающие сертификаты на каждую единицу произведенной электроэнергии, покупателями – потребители, законодательно обязанные приобрести определенную долю этой энергии.

В результате расчетов определяется цена сертификатов, цена электроэнергии, электропотребление, установленные мощности электростанций, недоотпуск электроэнергии потребителям (вследствие неэластичности краткосрочного спроса) и экономические эффекты производителей и

потребителей. На рисунке 8 по статистическим данным (анализировались капиталовложения в солнечный ВИЭ и цена «зеленого» сертификата) построена зависи-

мость цены сертификатов от доли ВИЭ ϵ (в суммарной выработке электроэнергии), задаваемой регулирующим органом в качестве норматива.

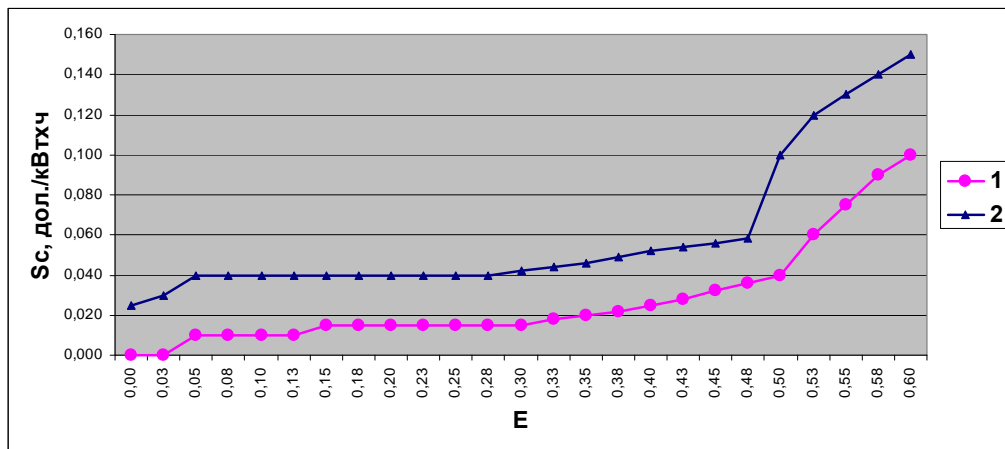


Рисунок 8 – Зависимость цены сертификатов от доли ВИЭ; варианты 1 и 2 соответствуют меньшим и большим капиталовложениям в ВИЭ

Из зависимостей рисунка 8 можно сделать вывод, что в первом варианте (с меньшими капиталовложениями в ВИЭ) выработка с помощью ВИЭ около 3% электроэнергии оказывается экономически эффективной даже без дополнительной поддержки рынка «зеленых сертификатов». Поэтому при $0 \leq \epsilon \leq 0,03$ цена сертификатов в этом варианте равна нулю. С увеличением доли ϵ цена сертификатов в целом возрастает. Однако в обоих вариантах имеется интервал изменения ϵ , в котором цена сертификатов остается приблизительно постоянной. Это объясняется тем, что в двухкомпонентной системе ВИЭ играют роль базисных источников электроэнергии, а электростанции на органическом топливе – пиковых. Как только ВИЭ получают поддержку в виде дохода от продажи «зеленых сертификатов», достаточную для их строительства, дальнейшее увеличение мощности в базисной части графика нагрузки не требует дополнительных экономических стимулов до тех пор, пока мощность не возрастет настолько, что часть вырабатываемой энергии в определенные моменты времени станет избыточной. Возрастающие участки кривых соот-

ветствуют переходу ВИЭ в пиковую часть графика нагрузки.

Разрабатывается новая шкала штрафных санкций за низкие показатели качества электрической энергии (ПКЭ) (в сторону ужесточения требований к потребителям). Предварительная оценка ПКЭ позволяет определить размеры предполагаемых надбавок к тарифам на электроэнергию и правильно выбрать мероприятия и средства повышения ее качества.

Области и объем применения систем электроснабжения с солнечными ВИЭ значительно расширяются в связи с качественными изменениями технической базы (повышение КПД ФЭП, переход к тонкопленочным структурам). Они могут вырабатывать следующие мощности:

- 50 Вт...7 кВт для электроснабжения индивидуальных сельских и городских потребителей (для семьи из 4 человек, проживающей в отдельном доме, мощности 5...7 кВт хватает для снабжения электричеством всех бытовых приборов и для круглогодичного отопления дома);

- 5...10 кВт для дополнительного или автономного электроснабжения обслуживания децентрализованных вычисли-

тельных структур;

- 10...20 кВт для небольших частных производств;

- 20...400 кВт для дополнительного электроснабжения в конечных точках сетей на юге Сибири и Дальнего Востока для устранения главного противоречия сетей: мощные потребители находятся на юге, а основные генерирующие мощности – на севере и за пределами края;

- для изолированных систем электроснабжения, в которых применяется дублирование ВИЭ (солнечные и ветровые энергоустановки), с учетом мощных ветропарков – до 50 000 МВт, или 23% энергетики России.

Высокая заводская готовность солнечных энергоустановок характеризуется тем, что если площадка для монтажа ГУ подготовлена, то бригада из 2 – 3 человек может ее смонтировать за 6...8 ч. Работющие солнечные энергоустановки могут дополняться новыми устройствами для повышения мощности от 20 Вт до 20 кВт. Энергоустановки могут быть изготовлены, как на основе солнечных батарей, так и в гибридном исполнении (солнечная энергоустановка + ветряная энергоустановка), (солнечная энергоустановка + микроГЭС), (солнечная энергоустановка + ветряная энергоустановка + дизель-генераторная установка).

Рынок солнечной энергетики стал одним из самых успешно развивающихся в

мире, и экономические трудности очень мало отразились на его росте в связи с тем, что солнечные энергоустановки способны автономно функционировать, а стоимость солнечной энергии не зависит от цен на нефть и газ.

Выводы

Определены графоаналитические зависимости для расчета срока окупаемости ГУ. Дополнительная экономическая эффективность может быть получена путем использования «квот за выбросы» или «сертификатов». Продавцами квот и сертификатов являются владельцы ВИЭ, получающие сертификаты на каждую единицу произведенной электроэнергии, покупателями – потребители, законодательно обязанные приобрести определенную долю этой энергии.

Определены зависимости цены сертификатов от доли солнечных ВИЭ. Выработка с помощью ВИЭ около 3 % электроэнергии оказывается экономически эффективной даже без дополнительной поддержки рынка «зеленых сертификатов». Поэтому при доле ВИЭ в суммарной выработке электроэнергии $0 \leq \varepsilon \leq 0,03$ цена сертификатов в этом варианте равна нулю. С увеличением доли ε цена сертификатов в целом возрастает. Однако в обоих вариантах имеется интервал изменения ε , в котором цена сертификатов остается приблизительно постоянной.

Литература

1. Аббасова, Т. С. Энергосберегающие технологии в сложных технических системах: монография / Т. С. Аббасова, В. М. Артюшенко // под науч. ред. док. технич. наук, проф. В. М. Артюшенко. – ФГБОУ ВПО ФТА. – М. – 2012.
2. Baseline Surface Radiation Network (BSRN) Operations Manual (Version 1.0 – Reprinted, December 2000). – World Climate Research Programme // Ed. by L. J. V. McArthur, WMO/TD – №879, February 1998.
3. Иванова, И. Ю. Сооружение энергоисточников на ВПЭР для изолированных потребителей / И. Ю. Иванова, С. П. Попов, Т. Ф. Тугузова // Методы и модели разработки региональных энергетических программ / ред. Б. Г. Санеев – Новосибирск: Наука. – 2003. – с. 131–135.
4. Пармон, В. Н. Малая энергетика и нетрадиционные виды и источники энергии: их роль и место в энергетике Сибири в ближайшие годы и на перспективу / В. Н. Пармон и др. // Российский химический журнал. – 1994. – т. 38. – № 3. – с. 34–55.
5. Кошелев, А. А. Оценка перспектив использования возобновляемых природных энергоресурсов / А. А. Кошелев, О. В. Марченко, Н. А. Халгаева, А. В. Цемахович // Системные исследования проблем энергетики / ред. Н. И. Воропай – Новосибирск: Наука. – 2000. – с. 475–481.
6. Иванова, И. Ю. Сооружение энергоисточников на ВПЭР для изолированных потребителей / И. Ю. Иванова, С. П. Попов, Т. Ф. Тугузова // Методы и модели разработки региональных энергетических программ / ред. Б. Г. Санеев – Новосибирск: Наука. – 2003. – с. 131–135.
7. Иванова, И. Ю. Эффективность и масштабы использования возобновляемых источников энергии для изо-

- лированных потребителей / И. Ю. Иванова, С. П. Попов, Т. Ф. Тугузова // Изв. РАН. Энергетика. – 2006. – № 3. – с. 110–114.
8. Санеев, Б. Г. Нетрадиционная энергетика в энергоснабжении изолированных потребителей районов Севера / Б. Г. Санеев, И. Ю. Иванова, Т. Ф. Тугузова, Н. А. Петров // Проблемы нетрадиционной энергетики: материалы науч. сессии Президиума Сиб. Отд. РАН – Новосибирск: Изд-во СО РАН. – 2006. – с. 55–70.
 9. Иванова, И. Ю. Энергоснабжение изолированных потребителей северных и труднодоступных районов Иркутской области / И. Ю. Иванова, Т. Ф. Тугузова, С. П. Попов, Н. А. Петров // Малая энергетика Севера: проблемы и пути развития – Новосибирск: Наука. – 2002. – с. 111–150.
 10. Артюшенко, В. М. Методика расчета показателей качества электроэнергии в режиме реального времени / В. М. Артюшенко, Т. С. Аббасова // Мир транспорта, 2013. – № 1 (39).
 11. Аббасова, Т. С. Разработка системы автоматического наведения концентратора гелиоустановки на солнце / Т. С. Аббасова // Мир транспорта. – 2012. – № 2.
 12. Артюшенко, В. М. Системный анализ в области управления и обработки информации: монография / В. М. Артюшенко, Т. С. Аббасова, Ю. В. Стрэнлюк, Н. А. Васильев, И. М. Белоченко, К. Л. Самаров, В. Н. Зиновьев, С. П. Посернин, Г. Г. Вокин, А. П. Мороз, В. С. Шайдуров, С. С. Шаврин / под науч. ред. док. техн. наук, проф. В. М. Артюшенко // Королев МО: МГОТУ. – 2015.
 13. Артюшенко, В. М. Информационные технологии и управляющие системы: монография / В. М. Артюшенко, Т. С. Аббасова, Ю. В. Стрэнлюк, В. И. Привалов, В. И. Воловач, Е. П. Шевченко, В. М. Зимин, Е. С. Харламова, А. Э. Аббасов, Б. А. Кучеров / под науч. ред. док. техн. наук, проф. В. М. Артюшенко // М.: Издательство «Научный консультант». – 2015.

УДК 338.3

Системный анализ факторов, влияющих на стоимость сложных технических систем при повышении их качества

В.Г. Исаев, к.т.н., доцент,
А.Г. Костылёв, к.т.н., доцент,
Н.П. Асташева, д.б.н., профессор,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

Рассмотрены вопросы, связанные с анализом факторов, оказывающих влияние на процесс обоснования требований к показателям качества сложных технических систем различного типа, включающих рассмотрение методических уровней исследований и системный анализ факторов, влияющих на процесс обоснования требований к показателям качества таких систем.

Показатели качества, сложные технические системы, системный анализ, параметры функционирования.

The system analysis of the factors influencing the cost of difficult technical systems at increase of their quality

V.G. Isaev, Ph.D., Associate Professor,
F.G. Kostylev, Ph.D., Associate Professor,
N.P. Astasheva, Doctor of Biological Sciences, Professor,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The questions, related to the analysis of factors, having influence on the process of ground of requirements to the indexes of quality of the difficult technical systems of different type, are considered, including consideration methodical levels of researches and analysis of the systems of factors Influencing on the process of grounds of requirements to the indexes of quality of such systems.

Indexes of quality, difficult technical systems, analysis of the systems, parameters of functioning.

Системный анализ сложных технических систем (СТС) в обязательном порядке связан с оценкой критерия «эффективность-стоимость». Показатели эффективности и стоимости для каждого рассматриваемого технического решения целесообразно определять относительно технического решения базового (опорного) варианта. В качестве базового варианта может приниматься как реально рассматриваемый вариант СТС, так и гипотетический (эталонный). Выбор базового варианта не является принципиальным и он, главным образом должен выбираться из условия удобства проведения оценки и наглядности анализа. При рассмотрении вариантов СТС отбраковываются экономически неэффективные. Определение возможных

экономически эффективных решений является достаточно трудоемкой задачей. Это связано с тем, что в самом общем случае сложная техническая система состоит из множества элементов, которые функционально связаны между собой, но вместе с тем она представляет собой также целостный, сложный технический объект.

Системный анализ факторов, оказывающих наибольшее влияние на процесс обоснования требований к показателям качества сложных технических систем, необходимо проводить с разных сторон, отражающих различные аспекты использования ее элементов [6].

Например, при создании современных неметаллических конструкционных композитных

материалов (стеклопластиков) широко применяются стеклянные волокна. Если рассматривать процесс выбора стекловолокна с точки зрения системного анализа факторов, то её следует рассматривать с самых разных аспектов и на разных языках [2, 7]:

- плотность и теплостойкость – язык физики и техники;
- стойкость к химическому воздействию – язык химии;
- используемые сырьё инструменты – язык технологии;
- стоимость и рентабельность – язык экономики и т.д.

Сложный объект также может характеризоваться как комплекс процессов и явлений, описывающих его функционирование.

Субъект управления (в дальнейшем изложении будем его называть лицом, принимающим решения – ЛПР) выделяет СТС из окружающей среды, анализирует элементы системы, определяет, какие из них и их характеристики являются существенными, подвергает анализу ее структуру, выявляет механизмы функционирования, определяет необходимые ресурсы для ее создания. Исходя из этого, оценивает ее эффективность, в зависимости от показателей качества ее элементов, условий функционирования и характера ее поведения. В зависимости от характера функционирования объекта методы их исследования, направленные на обоснование требований, могут существенно различаться. Так, если у объекта может быть только одно поведение, то он представляет собой детерминированную систему. Ведущим принципом поведения такой системы будет принцип вещественно-энергетического баланса. Его суть: поведение объекта в любых условиях не приводит к нарушению законов сохранения вещества, энергии.

Методы обоснования требований

к такому объекту формируются на основе законов естественных наук (физики, химии и др.)

Если поведение объекта не однозначно и может быть предсказано с определенной степенью вероятности, то его поведение может быть установлено на основе изучения прошлого поведения или изучения факторов, влияющих на его поведение. Для обоснования параметров таких объектов с учетом вероятности реализации различных ситуаций в различных условиях функционирования применяется математический аппарат теории вероятностей.

Постоянно изменяющиеся объекты относят к классу динамических систем [6, 5].

Сложная динамическая система может обладать принципом гомеостазиса. Объект, реализующий этот принцип, возвращается в состояние устойчивого равновесия, будучи выведенным из него внешним воздействием. Это обеспечивается наличием в звене управления обратной связи. Данный принцип является ведущим в поведении систем регулирования [6, 5]. Обеспечение требований к объектам такого типа требует учета факторов, обеспечивающих реализацию обратной связи.

Сложная динамическая система может обладать свойством рефлексии, под которым понимают отражение мыслительного процесса другого лица. Такая система может организовывать свое поведение с учетом возможного мысленного представления о ее действиях другой сложной системы, с которой первый находится в определенных отношениях [6, 5]. Анализируя ход мысли другого лица, (например, конкурента в условиях конфликтной ситуации), система, в которой присутствует ЛПР, может организовать свое действие в наиболее выгодном для себя плане и не выгодном для конкурента. Если конкурент такое действие принимает (не анализирует

мысли ЛПР), то значит, ЛПР осуществляет рефлексивное принуждение. В этом случае ЛПР находится в первом ранге рефлексии, а конкурент – в нулевом. Однако и конкурент может анализировать мыслительный процесс ЛПР, т.е. находится в первом ранге рефлексии, и тогда рефлексивное управление затрудняется. Системы, реализующие этот принцип, должны обладать интеллектом. Обоснование требований к показателям качества таких систем, как правило, направлено как на обоснование их параметров, так и на обоснование оптимальных стратегий их поведения в конфликтных ситуациях (условиях противодействия конкурентов). Для решения этих задач применяется аппарат теории игр, позволяющий находить компромиссное решение, удовлетворяющее обе стороны.

В том случае, если поведение другого объекта непредсказуемо, т.е. не позволяет определить вероятность реализации той или иной стратегии, (например, поведение природы или непрогнозируемых конкурентов) необходимо применять математический аппарат теории статистических решений.

Сложная техническая система часто определяется как некоторая совокупность отношений частей или элементов, и такое определение способствует более определенному формулированию задачи исследования. При этом, в зависимости от целей решения задачи и опираясь на предварительные данные эмпирического знания, можно представить один и тот же объект в качестве самых различных систем. Число способов системного представления объекта не имеет ограничений, как не имеет ограничений само название «система» и зависит от специфики решаемой задачи [3].

В понимании того, каким образом следует интерпретировать систему, решающую роль играют разграничение

понятий «подсистема» и «элемент» [4, 5].

Понятие элемента обычно представляется интуитивно ясным. Однако надо иметь в виду, что для каждой данной системы это понятие не является абсолютным, однозначно определенным, поскольку исследуемая система может расчленяться существенно различными способами, и говорить об элементе можно лишь применительно к определенному из этих способов. Другое расчленение может быть связано с выделением другого образования в качестве исходного элемента.

Элемент, как правило, должен представлять собой неразложимый компонент системы при принятом способе ее расчленения.

В системе, представляющей органичное целое, элемент определяется, прежде всего, как минимальная единица, способная к относительно самостоятельному осуществлению определенной функции.

Понятие «подсистема» выработано для анализа систем, когда между элементами и системой имеются «промежуточные» комплексы, более сложные, чем элементы, но менее сложные, чем сама система. Они объединяют в себе разные части (элементы) системы, в своей совокупности способные к выполнению единой (частной) программы системы. Будучи элементом системы, подсистема в свою очередь оказывается системой по отношению к элементам, ее составляющим. Аналогично обстоит дело с отношениями между понятиями «система» и «элемент»: они переходят друг в друга. Иначе говоря, понятия система и элемент относительны.

Сложная техническая система может включать в свой состав несколько подсистем, действия между которыми могут проявляться в самых различных формах.

В свою очередь, каждая

подсистема включает в свой состав, элементы, сложность которых не превышает сложности систем первого уровня исследования.

Связь в сложной системе можно определить таким образом: два или более различных элемента связаны, если по наличию или отсутствию некоторых свойств у одних из них мы можем судить о наличии или отсутствии тех или иных свойств у других из них. Например, температура и давление данной массы газа связаны так, что с увеличением температуры (при всех прочих постоянных условиях) увеличивается давление. Выявление связей позволяет познавать предметы не непосредственно, а опосредствованно через другие предметы или процессы, находящиеся с ними в той или иной связи [1].

Использование рассмотренных понятий системы, элемента и характера их функционирования позволяют перейти к структурному и функциональному ее анализу, как сложному объекту исследования (системному анализу).

Системный анализ рассматривается как методология углубленного уяснения (понимания) и упорядочения (структуризации) задачи [1,5,6].

С использованием системного анализа процесс решения задачи обоснования требований к качеству объекта рекомендуется проводить следующим образом:

1. Рассматривать задачу обоснования требований как единую сложную систему и выявлять все последствия и взаимосвязи каждого частного решения;

2. Начинать процесс системного анализа с выявления и четкого формулирования целей деятельности СТС, осуществление которых позволит существенно снизить или устранить различие между желаемым и действительным результатом, т. е. решить

стоящую перед исследователем задачу;

3. Глобальную цель решения задачи декомпозировать на ряд частных целей для отдельных подсистем, при этом должно обеспечиваться согласование частных целей подсистем с общей целью системы;

4. Выявлять и анализировать возможные альтернативные пути достижения цели и выбирать из них наиболее эффективные.

Опыт исследования СТС показывает целесообразность введения четырех качественно различных методологических уровней [5,6]:

1 уровень – «состав – свойства» (элементарный уровень);

2 уровень – «структура – функции» (агрегативный уровень);

3 уровень – «организация – поведение» (системный уровень);

4 уровень – «метасистема – деятельность» (концептуальный уровень).

Первый методологический уровень охватывает приемы и методы исследований элементов системы, их состав и свойства.

На этом уровне должны определяться альтернативные варианты отдельных элементов системы, анализироваться различные их свойства, выявляться конструктивные, эксплуатационные, экономические характеристики и т. п.

Процесс исследований состоит в воздействии на отдельные элементы различного рода естественных факторов (механических тепловых, химических, радиационных, акустических и др.) и изучении реакции элементов на эти воздействия, т.е. установлении зависимости их реакции на действующие факторы. Большая роль в них отводится экспериментальным исследованиям. Методология исследований на этом уровне основательно развита в различных естественных и технических науках, Выбор методов исследований элементов

существенно зависит от специфики объекта и тех показателей качества, обоснование требований к которым подлежит исследованию. На этом уровне исследований, как правило, устанавливается перечень показателей качества элементов объекта. Однако обоснование требований к их количественным значениям на этом уровне еще не проводится, поскольку на их значения влияют система в целом, как взаимосвязанная совокупность элементов, и процесс ее функционирования, которые на данном уровне не рассматриваются. В то же время результаты исследований по механизмам воздействия на отдельные ее элементы должны быть использованы в качестве исходных данных при решении задач на более высоком методологическом уровне.

На втором методологическом уровне система рассматривается как совокупность подсистем некоторой более сложной системы. По отношению к техническим подсистемам на этом уровне могут рассматриваться отдельные агрегаты сложного объекта (например, тормозная, рулевая, топливная системы автомобиля), характеризующиеся наличием внутренних связей между ними и системой в целом. Исследование объекта на этом уровне предполагает определение связей между отдельными подсистемами, формирование частных (скалярных) показателей эффективности. На этом уровне с использованием частных показателей эффективности и связей между подсистемами и системой в целом должны обосновываться обобщенные требования к показателям качества подсистем.

На третьем методологическом уровне исследуются, как правило, СТС как единое целое. Обычно эффективность таких систем проявляется как их многомерное свойство, которое далеко не всегда удается адекватно отобразить скалярным показателем эффективности.

Чаше приходится использовать векторный показатель.

Системы данного уровня способны к учету динамического характера развития связей между подсистемами, а также связей с внешними факторами различной природы. В некоторых случаях они способны к самоорганизации. Ведущим принципом их поведения часто является принцип рефлексии, т.е. учета в своей деятельности поведения другой системы: (конкурента, противника). Основа деятельности таких систем строится обычно на способности принимать и менять свое поведение в зависимости от складывающейся ситуации, в том числе и противодействия.

Для проведения исследований в условиях неопределенного характера внешних факторов рассматриваются различные гипотезы поведения субъектов системы, отражающие преследуемые ими цели. Эффективность поведения таких систем будет определяться как свойствами самой системы, так и стратегиями ее субъектов, их возможными рефлексиями, т.е. пониманием того, как представляют себе цели данного субъекта другие субъекты. Наличие в системе людей, наделенных способностью принимать решения, и имеющих различные цели в зависимости от ситуации, вносит существенную неопределенность поведенческого характера. Системная связь здесь проявляется в том, что качество элементов, устанавливаемое на первом методологическом уровне и работоспособность подсистем, установленная на втором методологическом уровне, влияет на эффективность системы третьего уровня. Показатели качества основных элементов СТС, частные показатели качества ее подсистем и характер их связи в рамках СТС формируют те обобщенные свойства системы, которые оказывают существенное влияние на ее функционирование. Они могут в процессе

разработки подвергаться непосредственному контролю, автономным и комплексным испытаниям и поэтому должны задаваться в техническом задании в качестве показателей качества системы.

Важным принципом системного анализа такой сложной системы является наличие внешнего дополнения. Внешнее дополнение согласует цели деятельности систем нижестоящего уровня с деятельностью систем более высокого уровня, т.е. является логическим замыканием, позволяющим формализовать процесс поиска решений на каждом из нижестоящих уровней.

На этом уровне проводятся исследования эффективности системы, на основании которого устанавливаются взаимосвязи показателей эффективности системы с параметрами подсистем и элементов для различных их альтернативных вариантов.

На четвертом методологическом уровне исследуются системы (метасистемы), включающие в свой состав системы третьего уровня вместе с их внешней средой.

Метасистема формирует концепцию принятия решения, Целью концептуального исследования является установление общих тенденций развития изучаемого процесса, форм и способов его организации, разработка системы целей и задач, принципов применения сложных технических систем. Она не имеет вышестоящего уровня, поэтому у нее внешнее дополнение отсутствует, а формируемое на ее уровне внешнее дополнение для систем третьего уровня имеет вербальный (неформальный) характер. Оно включает формирование целей деятельности системы третьего уровня, концепции и гипотезы его рационального поведения (стратегии), т.е. критерии поиска оптимального альтернативного варианта, основные ограничения, вытекающих из деятельности

метасистемы [5,6].

На этом уровне исследований определяется оптимальный альтернативный вариант СТС и соответствующие ему требования к показателям качества и параметрам функционирования СТС в целом и показателям качества и параметрам функционирования ее подсистем и элементов.

Таким образом, концепция, формируемая метасистемой, объединяет исследования на первом, втором, третьем и четвертом методологических уровнях. Иными словами, концепцию системы и цели системы третьего уровня формирует метасистема на вербальном уровне, а система третьего уровня, с учетом этой цели, должна обладать количественными методами для оценки параметров системы второго уровня, а система второго уровня – параметров первого уровня. В целом, система должна обладать способностью принимать решения (в лице ЛПР), обеспечивающие выполнение заданной цели, т.е. обоснованию показателей качества СТС и параметров условий ее функционирования, обеспечивающих требуемое или оптимальное значение ее эффективности в условиях заданных ограничений.

При этом показатели качества СТС должны быть взаимоувязаны со стоимостными показателями, показателями качества и параметрами функционирования подсистем, которые, в свою очередь, взаимоувязаны с показателями качества элементов. Эти значения показателей качества и параметров функционирования СТС ее подсистем и элементов должны задаваться в техническом задании в качестве требований, а в процессе разработки подвергаться непосредственному контролю, автономным и комплексным испытаниям, подтверждающим их выполнение, а стоимость задается как общая стоимость СТС.

Литература

1. Антонов, А. В. Системный анализ / А. В. Антонов // М.: Высшая школа. – 2004. – 454 с.
2. Булгаков, И. М., Воробей, В. В. Технология ракетных и аэрокосмических конструкций из композиционных материалов / И. М. Булгаков, В. В. Воробей // М. Издательство МГТУ им. Н.Э.Баумана. – 1998.
3. Вентцель, Е. С. Исследование операций: задачи, принципы, методология. Учебное пособие для вузов / Е. С. Вентцель // М.: Дрофа. – 2004. – 208 с.
4. Надежность и эффективность в технике: Справочник т.3. Эффективность технических систем // М.: Машиностроение. – 1988. – 328 с.
5. Подиновский, В. В. Математическая теория выработки решений в сложных ситуациях / В. В. Подиновский // Министерство обороны СССР. – 1981. – 212 с.
6. Спицнадель, В. Н. Основы системного анализа: Учебное пособие / В. Н. Спицнадель // СПб.: «Изд. дом «Бизнес-пресса». – 2000 – 326 с.
7. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.market-journal.com/sistemnyjanaliz/index.html>.