

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

Свидетельство о регистрации

ПИ № ФС77-56404 от 11 декабря 2013 г.

ISSN 2078-4023

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

Подписной индекс в каталоге НТИ-Роспечать 62190

Главный редактор  
Семенов А.К.

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  
15.09.2014

Отпечатано  
в типографии ООО «РПК «Фирменный стиль»  
141068, Московская область,  
г. Королев, ул. Горького 12а  
Тираж 300 экз.

## СОДЕРЖАНИЕ

### *ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ*

- Т.Н. Агапова, А.Е. Суглобов  
**МЕТОДИКА АНАЛИЗА СТРУКТУРЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.....3**
- В.Г. Алексахина, О.В. Игнатова  
**ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....10**
- Н.В. Бабина, С.В. Баширова, Е.К. Самаров  
**ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ СИСТЕМЫ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТ ИННОВАЦИОННЫХ РИСКОВ.....20**
- С.Л. Быков, В.А. Горемыкин  
**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ВНУТРИ-ФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....30**
- М.Д. Джамалдинова  
**ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИЙ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....38**
- Е.В. Зандер, Е.В. Лобкова, Т.А. Смирнова  
**РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ.....46**
- М.В. Краснова, М.С. Земскова  
**ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ СОВРЕМЕННОГО ПОСЕТИТЕЛЯ ТОРГОВОГО КОМПЛЕКСА.....53**
- Д.А. Курочкин  
**ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА РЕГИОНА И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ.....59**
- В.В. Светлова  
**ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ.....67**
- И.В. Сидоренкова  
**ФОРФЕЙТНЫЕ ОПЕРАЦИИ: ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ.....75**
- А.О. Соцков  
**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ СТОРОНЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ.....80**
- А.Е. Суглобов, Ю.И. Черкасова  
**НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ В СИСТЕМЕ МЕЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....85**
- Е.А. Терентьева, Е.Е. Терентьев  
**РЕГУЛИРОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ.....93**

**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**

1. *Старцева Татьяна Евгеньевна*
2. *Аксаков Валерий Евгеньевич*
3. *Клейнер Георгий Борисович*
4. *Крикунова Татьяна Михайловна*
5. *Крымов Вячеслав Борисович*
6. *Макаров Валерий Леонидович*

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ**

1. *Шутова Татьяна Валерьевна*
2. *Артемьев Владимир Юрьевич*
3. *Белый Владимир Михайлович*
4. *Васильев Николай Александрович*
5. *Веселовский Михаил Яковлевич*
6. *Вокин Григорий Григорьевич*
7. *Друганов Сергей Петрович*
8. *Ковальская Ольга Вячеславовна*
9. *Котрин Вадим Владимирович*
10. *Красикова Тамара Ивановна*
11. *Нефедьев Вячеслав Владимирович*
12. *Соколов Сергей Викторович*
13. *Строителев Владислав Николаевич*
14. *Суглобов Александр Евгеньевич*
15. *Христофорова Ирина Владимировна*
16. *Шепелев Геннадий Васильевич*

Н.Г. Юшкова  
**ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМАХ.....100**

**УПРАВЛЕНИЕ**

М.Я. Веселовский, А.А. Цыплаков  
**УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РАМКАХ ТЕОРИИ ОГРАНИЧЕНИЙ.....110**

А.Ю. Дук, М.Д. Джамалдинова  
**АЛГОРИТМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....115**

А.Д. Какаджанова  
**МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР.....122**

И.В. Кирова  
**ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ В РАМКАХ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ.....128**

Н.С. Хорошавина, Л.Б. Лучицкая, Т.В. Шутова, Т.С. Свистухина  
**ИННОВАЦИОННЫЙ ЛИЗИНГ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....133**

## Методика анализа структуры социально-экономических показателей

**Т.Н. Агапова**, доктор экономических наук, профессор,  
ФГКОУ ВПО «Московский университет МВД РФ»,  
**А.Е. Суглобов**, доктор экономических наук, профессор,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

*В статье рассмотрены различные аспекты структурного анализа, позволяющие провести глубокое и разностороннее исследование социально-экономических явлений.*

Анализ, структура, показатели, матрица, парные коэффициенты детерминации.

## The technique of the analysis of the patterns of socio-economic indicators

**T.N. Agapova**, Doc. of Science (Economics), Prof.,  
Moscow University of Ministry of internal Affairs of the Russian Federation, Moscow,  
**A.E. Suglobov**, Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

*The article describes the various aspects of structural analysis, allows a Manager to undertake a thorough and comprehensive study of the socio-economic phenomena.*

Analysis, structure, parameters, matrix, pair wise coefficients of determination.

Объективно существует множество показателей, признаков, выражающих какое-либо качество, общий признак, имеющий синтетический характер для хозяйствующего субъекта. Например, размер предприятия можно выразить следующими конкретными признаками: стоимостью производимой и реализованной продукции, размером производственных площадей, числом работников, стоимостью основных производственных фондов и т.д. По мнению проф. Банк С. В. и Суглобова

А. Е. в этих зависимостях достаточно высокое значение имеет также определение взаимосвязи показателя выработки продукции с уровнем использования рабочего времени по каждому процессу [4]. Для характеристики долей единиц совокупности по каждому общему признаку можно применять многомерные показатели структуры. Предлагаем три способа или методики их расчёта на примере основных показателей отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий (табл.1).

**Таблица 1 – Показатели структуры растениеводства**

Подотрасли	Их доля в итоге по растениеводству, %			
	по площади	по затратам труда	по материальным затратам	по стоимости валовой продукции
обозначения	dS	dT	dM	dB
1. Зерновые	35,8	48,7	51,9	23,7
2. Картофель	0,3	4,5	4,6	3,3
3. Овощи	0,1	1,5	1,3	1,7
4. Лён	1,5	9,4	3,2	37,5
5. Многолетние и однолетние травы	62,2	34,8	38,6	33,7
6. Кормовые корнеплоды	0,1	1,1	0,4	0,1

Итого	100	100	100	100
-------	-----	-----	-----	-----

**Первый способ.** Вычисляем простые многомерные доли (невзвешенные). Это означает, что мы придаём всем конкретным показателям доли подотраслей одинаковое информационное значение. Найдя простые средние доли по четырём показателям, получаем многомерные доли. Безусловно, этот приём предельного упрощения и развёрнутой критики здесь не требуется. Результаты применения этого способа представлены в таблице 3, гр. 2.

**Второй способ.** Экспертным путём показателям долей подотраслей придаются веса. Затем вычисляются взвешенные средние значения долей. Недостаток – субъективизм оценки информативности признаков. В нашем примере, чтобы использовать второй способ определения многомерных показателей структуры придадим площади вес, равный 1, как наименее информативному признаку, затратам труда – 2, материальным затратам – 3, валовой стоимости продукции – 4. С исполь-

зованием значений этих весов рассчитаем многомерные доли подотраслей. Так, например, по группе зерновых культур многомерный показатель структуры получаем следующим образом:  
 $(35,8 * 1 + 48,7 * 2 + 51,9 * 3 + 23,7 * 4) / 10 = 38,4\%$   
(таблица 3, гр.3).

**Третий способ.** Информативность показателей структуры по разным признакам предлагаем оценивать более объективно через коэффициенты детерминации. Вычислив все парные коэффициенты детерминации для каждого конкретного показателя доли, находим средний его коэффициент детерминации по отношению к трём другим, и эти средние берём за показатели степени информативности данного признака – веса – для расчёта многомерной доли подотрасли. На практике удобнее полученные коэффициенты детерминации привести к «разам», разделив их всех на меньший коэффициент.

**Таблица 2 – Матрица парных коэффициентов детерминации**

Признак	Посевная площадь	Затраты труда	Материальные затраты	Валовая продукция
Посевная площадь	-	0,31	0,26	0,35
Затраты труда	0,31	-	0,98	0,36
Материальные затраты	0,26	0,98	-	0,87
Валовая продукция	0,35	0,36	0,87	-
Средний коэффициент детерминации	0,307	0,550	0,703	0,527
Веса (раз)	1	1,79	2,29	1,72

Таким образом, по рассчитанным парным коэффициентам детерминации (табл. 2), в нашем примере наиболее информативным признаком для определения доли подотраслей оказались материальные затраты, затем затраты труда, а наименее информативна, как и предполагалось при

экспертной оценке, для данного анализа – величина и доля площадей.

Теперь рассчитаем взвешенные многомерные доли структуры подотраслей (табл.3, гр.4). В результате имеем, например, для группы зерновых культур:

$$\bar{d}_3 = \frac{35,8 * 1 + 48,7 * 1,79 + 51,9 * 2,29 + 23,7 * 1,72}{1 + 1,79 + 2,29 + 1,72} = 41,6\%$$

Расчитанные вторым и третьим способом многомерные показатели структуры имеют незначительные расхождения, так как достаточно точно проведена экспертная оценка во втором способе. Расхо-

ждения же по группам зерновых и льна можно объяснить существенными отличиями оценки их по структуре стоимости валовой продукции.

**Таблица 3 – Сравнение многомерных показателей структуры**

Подотрасли	Многомерные показатели структуры		
	1 способ	2 способ	3 способ
1	2	3	4
1. Зерновые	40,0	38,4	41,6
2. Картофель	3,2	3,6	3,6
3. Овощи	1,2	1,4	1,3
4. Лён	12,9	17,9	13,3
5. Многолетние и однолетние травы	42,3	38,2	39,9
6. Кормовые корнеплоды	0,4	0,5	0,5

Помимо предлагаемых методик, может быть использован способ построения интегральной оценки многомерной структурной группировки, составленной на основе многих родственных или взаимодополняющих признаков, предложенный Е. Ильиным, М. Клутом [5].

В их примере структура «трудовой классификации» предприятий анализируется по 6 признакам, характеризующим использование трудовых ресурсов:

- 1) доля работающих в режиме неполной занятости;
- 2) доля находящихся в вынужденных отпусках без сохранения оплаты;
- 3) то же с частичной оплатой;
- 4) длительность задержки заработной платы;
- 5) коэффициент сокращения персонала;
- 6) средняя заработная плата.

По каждому признаку выделяются зоны благополучия (для признаков 1-5 – их нулевые значения, для признака 6 –

значения выше среднеотраслевых) и неблагополучия. После агрегации первых трёх признаков в один, предприятия разбиваются на пять классов. Наименее благополучному из них (значения всех признаков неблагополучны) присваивается номер (балл) 1, следующему – (благополучен лишь один признак) – 2 и т.д. Наилучший класс (все признаки благополучны) получает, таким образом, балл 5.

На основе трудовой классификации рассчитывается интегральная оценка использования трудовых ресурсов. Оценка представляет собой средний балл рассматриваемой совокупности предприятий, взвешенный по численности занятых на каждом из них. Максимально возможное значение оценки – 5, минимально возможное – 1. Например, для предприятий промышленности (табл. 4) такая оценка составляет в нашем примере:  $2,61 (1*0,109+2*0,383+3*0,326+4*0,152+5*0,030)$ .

**Таблица 4 – Классификация предприятий Санкт-Петербурга по использованию трудовых ресурсов (отраслевой разрез)**

Отрасли	Период времени	Занято на предприятиях соответствующего класса, в % к общей численности занятых в отрасли					Итого
		1	2	3	4	5	
Промышленность	10.13	18,9	53,0	21,2	5,7	1,2	100
	01.14	38,3	25,8	24,0	10,3	1,6	100
	04.14	10,9	38,3	32,6	15,2	3,0	100

Транспорт	10.13	0,0	2,9	37,4	59,5	0,2	100
	01.14	0,0	10,6	21,2	67,6	0,6	100
	04.14	0,0	18,2	54,5	18,2	9,1	100
Строительство	10.13	0,0	41,3	13,4	24,9	20,4	100
	01.14	0,0	51,3	14,6	32,1	2,0	100
	04.14	6,6	20,0	26,7	20,0	26,7	100
Образование	10.13	0,0	67,9	7,1	17,2	7,8	100
	01.14	0,0	4,2	38,7	47,6	15,1	100
	04.14	0,0	15,4	13,5	56,1	15,0	100
Наука	10.13	15,1	47,9	9,7	27,1	0,2	100
	01.14	38,7	2,8	58,3	0,2	0,0	100
	04.14	39,1	14,5	45,6	0,8	0,0	100

Если многомерная группировка включает два пересекающихся признака (двумерная структура с пересекающимися признаками), то есть имеет два входа, то в этом случае, можем предложить анализи-

ровать структуру в нескольких разрезах. Примером этой группировки может служить производство электроэнергии в мире по видам (табл. 5).

**Таблица 5 – Производство электроэнергии в мире**

Регионы	Произведено электроэнергии в год, млрд. кВт-час				
	Всего	в том числе			
		ТЭС	ГЭС	АЭС	ГеоТЭС
Европа	4200	2508	697	991	4
США	3070	2183	249	617	21
Россия	940	667	161	112	-
Прочие страны	3790	2322	1089	356	23
Весь мир	12000	7680	2196	2076	48

Если принять производство электроэнергии в мире за целое, а количество произведённой электроэнергии в различных регионах теми или иными видами электростанций – за части, то можно получить систему относительных величин

структуры. Они будут показывать удельные веса отдельных подгрупп произведённой электроэнергии, выделенной по регионам мира и видам электростанций (табл. 6).

**Таблица 6 – Структура производства электроэнергии в мире, в % к итогу**

Регионы	ТЭС	ГЭС	АЭС	Гео ТЭС	Всего
Европа	20,9	5,8	8,3	0,0	35,0
США	18,2	2,1	5,1	0,2	25,6
Россия	5,6	1,3	0,9	-	7,8
Прочие страны	19,3	9,1	3,0	0,2	31,6
Всего	64,0	18,3	17,3	0,4	100,0

Таким образом, удельный вес произведённой электроэнергии мира, выработанной ТЭС России составляет 5,6%, а ГЭС – 1,3%. В США соответственно производится ТЭС – 18,2%, а ГЭС – 2,1% всей электроэнергии мира. Далее можно провести более подробный анализ структуры изучаемой совокупности, то есть выявление

её структуры по каждому из двух группировочных признаков. Для этого необходимо каждую часть целого, выделенную по одному из группировочных признаков (определённые регионы мира или определённые виды производителей электроэнергии), принять за целое и вычислить структуру по подгруппам в этой группе, то

есть структуру произведённой электроэнергии данного региона мира по видам электростанций или структуру произве-

дённой электроэнергии различными электростанциями по регионам мира (табл. 7, 8).

**Таблица 7 – Региональная структура производства электроэнергии**

Регионы	Количество произведённой электроэнергии, в % к итогу по видам электростанций				
	ТЭС	ГЭС	АЭС	ГеоТЭС	Всего
Европа	32,7	31,7	47,7	8,3	35,0
США	28,4	11,4	29,7	43,8	25,6
Россия	8,7	7,3	5,4	-	7,8
Прочие регионы	30,2	49,6	17,2	47,9	31,6
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

**Таблица 8 – Типовая структура производства электроэнергии**

Регионы	Количество произведённой электроэнергии, в % к итогу по видам электростанций				
	ТЭС	ГЭС	АЭС	ГеоТЭС	Всего
Европа	59,7	16,6	23,6	0,1	100,0
США	71,1	8,1	20,1	0,7	100,0
Россия	71,0	17,1	11,9	-	100,0
Прочие регионы	61,3	28,7	9,4	0,6	100,0
Всего	64,0	18,3	17,3	0,4	100,0

Кроме того, анализируется доля регионов в общем производстве электроэнергии и по типам электростанций. Так, например, в Европе (без России) сосредоточена почти половина атомных электростанций, что объясняется бедностью Европы другими источниками электроэнергии при очень значительной потребности в ней из-за высокой плотности населения и индустриального потенциала. Кроме того, разработка и внедрение комплексов электростанций нетрадиционной электроэнергии (солнечно – тепловой – ГеоТЭС) сосредоточена только в США и «прочих» регионах. В каждом регионе и в мире в целом, резко преобладают тепловые электростанции. Однако, следует помнить, что в перспективе уже лет через 30 – 50 потенциал тепловых электростанций будет сходиться на нет, а через 100 лет ТЭС полностью прекратят существование, и в мире останется только два источника – гидро – и атомные станции. То есть структура по видам электростанций должна меняться в сторону увеличения их удельного веса. В Европе и США удельный вес ГЭС ниже,

чем в России за счёт более высокой доли АЭС, а в «прочих» регионах – за счёт повышенной доли ГЭС. Геотермальные электростанции не играют нигде существенной роли в производстве электроэнергии.

Если обозначить доли региона в мировом производстве электроэнергии –  $d_{p/o}$ ; доли типов электростанций в мировом производстве –  $d_{т/o}$ ; доли региона в производстве электроэнергии данным типом электростанций –  $d_{рт/т}$ ; доли типа электростанций в производстве электроэнергии в данном регионе –  $d_{тр/p}$ ; доли производства электроэнергии данным типом электростанций в данном регионе в общем мировом производстве электроэнергии –  $d_{рт/o}$ , то имеем следующие аналитические соотношения :

$$d_{рт/o} = d_{рт/т} * d_{т/o} \text{ или } d_{рт/o} = d_{тр/p} * d_{p/o}$$

Далее, например, при комбинированной группировке населения по итогам переписи могут пересекаться 3 – 4 – 5 признаков: соответственно, доли частных совокупностей в генеральной совокупности могут являться произведением 3 – 4 – 5

и частных долей. Например, доля женщин – работниц текстильной промышленности, имеющих среднее специальное образование и работающих в Ярославской области, в населении Российской Федерации равна произведению их доли среди всех работников текстильной промышленности области со средним специальным образованием, на долю этих работников среди всех работников отрасли, на долю работников отрасли во всех работниках промышленности области, на долю последних в итоге работников промышленности во всём занятом населении Российской Федерации, на долю занятого населения во всём населении России.

И наконец, возможен случай взаимосвязанных разнокачественных пересекающихся структур, то есть когда один из признаков как бы играет роль базы или «материнскую», а другой дочернюю или производную роль. Например, при площади территории в десять процентов суши доля России в мировой добыче минерального сырья составляет по нефти – 11,6 %, по газу – 28, 1 %, углю – 13%, алмазам – 26,3 %, железным рудам – 10,2 %. никелю – 21,7 %, апатитам – 55 %, калийным солям – 15,5 %. Соотношение долей России в площади суши и в объеме полезных ископаемых дает качественную характеристику: коэффициент насыщенности, или точнее отношение степени насыщенности к средней по Земле. В нашем примере коэффициенты насыщенности:

- по нефти  $11,6 \% : 10 \% = 1,16$  ;
- по газу  $28,1 \% : 10 \% = 2,81$  ;
- по углю  $13 \% : 10 \% = 1,3$  ;

- по алмазам  $26,3 \% : 10 \% = 2,63$  ;
- по железным рудам  $10,2 \% : 10 \% = 1,02$  ;
- по никелю  $21,7 \% : 10 \% = 2,17$  ;
- по апатитам  $55 \% : 10 \% = 5,5$  ;
- по калийным солям  $15,5 \% : 10 \% = 1,55$

При равномерном распределении зависимого признака по независимому, доли должны были бы совпадать. При неравномерном распределении изменения долей можно говорить об усилении величины интенсивности показателя качества независимого признака.

По группам однородных видов ископаемых, например энергоносителям, можно построить показатели сравнения, характеризующие соотношения степени насыщенности данной территории разными видами энергоносителей. Например, насыщенности территории России газом в сравнении с нефтью:  $2,81:1,16=2,42$  раза или 242 %. Это означает, что степень насыщенности газом в 2,4 раза или на 242% превосходит насыщенность запасами нефти, по крайней мере, в разведанной части запасов.

Таким образом, каждый из указанных аспектов изучения структуры имеет самостоятельное значение. Различные аспекты структурного анализа дополняют друг друга, позволяя провести глубокое и разностороннее исследование структуры изучаемого социально-экономического явления.

#### *Литература*

1. Агапова, Т. Н. Методика статистического изучения структуры сложных систем и ее изменения [Текст] / Т. Н. Агапова // М.: Финансы и статистика. – 1996.
2. Агапова, Т. Н. Статистическое изучение дифференциации доходов населения [Текст] / Т. Н. Агапова // Вопросы статистики, № 2. – 1997.
3. Агапова, Т. Н., Медведева, Н. А. Структурные изменения в аграрном секторе экономики [Текст] / Т. Н. Агапова, Н. А. Медведева // Вестник Поволжский государственный университет сервиса. – Тольятти. – 2010.
4. Банк, С. В. (Bank C.V.), Суглобов, А. Е. (Suglovov A.E). Tactical and Strategic Modelling of the Corporate Financial Performance Indexes // World Applied Sciences Journal Т. 29 № 5. – 2014. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.Scopus.com](http://www.Scopus.com). (дата обращения: 03.04.2014).



- 
5. Ильин Е., Клупт М., Одинг Н. и др. Информационно-аналитический бюллетень «Мониторинг» социально-экономической ситуации и состояния рынка труда С.-Петербурга [Текст] / Е. Ильин, М. Клупт, Н. Одинг // №1. – 1995.
  6. Bortkevic, V. I. Zweck und StruktureinerPreisindexzahl. – Leipzig, 2003.

## Плюсы и минусы иностранных инвестиций

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

*Влияние иностранных инвестиций на экономику страны-реципиента не однозначно. Прямые инвестиции позволяют владельцу капитала получить доступ на внутренний рынок принимающей страны, влиять на структуру производства, осуществлять контроль над имеющейся в другой стране собственностью. Однако именно прямые инвестиции несут с собой новые технологии, ноу-хау и управленческий опыт. Портфельные инвестиции стимулируют внутреннее потребление, но при малейшей опасности покидают страну.*

Прямые иностранные инвестиции, портфельные инвестиции, инвестиционный поток, ЮНКТАД, экономика страны-реципиента.

## Pluses and Minusy of Foreign Investment

**V.G. Aleksahina**, associate Professor, PhD (Economics),  
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region,  
**O.V. Ignatova**, associate Professor, PhD (Economics),  
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

*The impact of foreign investment on economy of recipient countries is not definitely. Foreign direct investments allow the owner to access the domestic market of the host country, to influence the production structure and to control a property in another country. However it is direct investments that bring new technologies, know-how and management experience. Portfolio investment stimulates domestic consumption, but at the slightest danger it leaves the country.*

Foreign direct investment, investment flow, UNCTAD, portfolio investment, economy of recipient countries.

Причины миграции финансовых средств обосновываются в теориях мировой экономики. А. Смит и Д. Риккардо объясняли перемещение капитала между странами разницей в норме прибыли. Они установил взаимосвязь между ограничениями на вывоз капитала и покупательной способностью национальной денежной единицы. Избыток капитала в стране, утверждали они, приводит к инфляции и падению курса национальной валюты. Последователи неокейнсианской теории аргументируют связь между вывозом капитала и состоянием платежного баланса страны. Они утверждают, что вывоз капитала возрастает при превышении экспорта товаров и услуг над импортом. Марксистская теория исходит из избыточности капитала в стране-доноре. С развитием интернационализации мировой экономике

появились также концепции транснациональных корпораций и теория финансирования развивающихся государств. Наибольшей популярностью среди концепций ТНК в настоящее время пользуется эклектическая модель, которая утверждает, что компания начинает вести бизнес за пределами материнской страны при совпадении следующих факторов:

- наличие определенных конкурентных преимуществ;
- возможность использования местных ресурсов (дешевое сырье, квалифицированная и дешевая рабочая сила, инфраструктура и т.д.);
- экономическая ситуация в регионе, обуславливающая получение большей прибыли при организации производства зарубежом.

Теория финансирования разви-

---

вающихся государств была сформулирована американским экономистом С. Кузнецовым, которых утверждал, что иностранный капитал необходим слабым экономикам для получения необходимого импорта и формирует сбережения для дальнейших инвестиций.

Однозначно оценить влияние иностранного капитала на экономику страны-реципиента нельзя. Воздействие зависит и от типа поступающего капитала и от целей, которые ставят перед собой его владельцы.

Прямые иностранные инвестиции позволяют получить новые технологии, но нередко случаи, когда передаваемые знания являются уже неконкурентоспособными на мировом рынке. Однако приобретение технологий является довольно дорогостоящей процедурой и невозможной для ряда стран в связи с ограниченностью финансовых ресурсов. В этом случае на помощь и приходят прямые иностранные инвестиции.

Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» № 160 ФЗ трактует прямые иностранные инвестиции как:

- приобретение иностранным инвестором не менее 10% уставного капитала коммерческой организации;
- вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица;
- осуществление иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования таможенной стоимостью не менее 1 млн. рублей.

Прямые инвестиции, как правило, означают организацию нового производства, т.е. возникают новые рабочие места, повышается уровень квалификации местной рабочей силы. Повышается уровень жизни населения, так как уровень оплаты труда в транснациональные корпорации (ТНК), как правило, выше, чем на местных предприятиях. Одновременно с этими процессами происходит отток конкурентоспособной рабочей силы с местных пред-

приятий, что не может не сказаться отрицательным образом на их деятельности. Вместе с тем, отечественный производитель лучше знает особенности рынка, имеет возможность использовать местные нематериальные ресурсы, что дает ему дополнительные конкурентные преимущества. ПИИ способствуют передаче управленческого опыта и расширению ассортимента производимых и экспортируемых товаров, а это позволяет принимающей стране выходить на новые рынки сбыта и увеличивать свою конкурентоспособность. Продукция ТНК зачастую заменяет собой часть иностранной продукции, что благоприятно влияет на платежный баланс. Однако это преимущество может быть утеряно, если ТНК потребуются наращивание импорта.

Стоит помнить о том, что прямые инвестиции позволяют владельцу капитала получить доступ на внутренний рынок принимающей страны, влиять на структуру производства, осуществлять контроль над имеющейся в другой стране собственностью.

Пока не произведена точная оценка мировых потоков ПИИ в 2013 году, однако можно утверждать, что объем прямых иностранных инвестиций остался близким к уровню 2012 года. С улучшением макроэкономических условий и с обретением уверенности инвесторами в среднесрочной перспективе, ТНК могут возобновить глобальные инвестиционные проекты в ближайшем будущем, и ПИИ смогут достичь 1,6 трлн. долларов в 2014 году и 1,8 трлн. долларов в 2015 году. Данный сценарий развития событий, предложенный ЮНКТАД, носит довольно оптимистичный характер, хотя сохраняются значительные риски, которые могут препятствовать его реализации, в том числе структурные недостатки мировой финансовой системы, снижение темпов роста экономики Европейского союза и значительная неопределенность политики в областях важных для инвесторов.

ПИИ являются постоянным ис-

точником финансирования, положительно влияют на накопление капитала. Политика государства, стимулирующая приток ПИИ, способствует дальнейшему реинвестированию полученной прибыли.

В СНГ в 2012 г. приток ПИИ уменьшился незначительно, поскольку иностранных инвесторов по-прежнему привлекают быстрорастущие потребительские рынки и природные ресурсы. Российская Федерация констатировала незначительное снижение притока ПИИ, в то время как в Казахстане и на Украине можно было наблюдать некоторый рост поступлений иностранного капитала. Однако к середине текущего года капитал «побежал» из ряда стран Содружества. Бегство капитала – массовое изъятие части отечественного и иностранного капитала из экономики страны. Бегство капитала не стоит путать с незаконным вывозом капитала. Природа капитала такова, что он стремится в те страны, где ему обеспечаются более выгодные условия.

Бегство капитала может происходить по ряду причин:

- ухудшение экономической ситуации в стране, включая рост бюджетного дефицита и ослабление национальной валюты;
- усиление военных и политических рисков;
- недоверие финансовых структур к проводимой государством политике;
- неэффективная система налогообложения.

Незаконный вывоз капитала представляет собой перемещение за рубеж финансовых ресурсов с нарушением действующего законодательства. Основной причиной нелегального вывоза капитала становится его незаконное происхождение и желание владельца легализовать денеж-

ные средства.

Избыток иностранного капитала может привести и к неблагоприятным последствиям, в частности, к вытеснению отечественных инвестиций. Занимая на внутреннем и внешнем рынке места отечественного производителя, иностранный капитал в лучшем случае сдерживает их развитие, а в худшем ведет к банкротству. Чрезмерный прилив капитала в одну или несколько отраслей вызывает риск развития «голландской болезни». Чтобы избежать подобной ситуации необходимо стимулировать вложение иностранных инвестиций в новые отрасли, в формирование в принимающей стране спроса на новые товары и услуги. Кроме экономического ущерба, преобладание иностранного капитала в стратегически важных или высоко rentабельных отраслях, способствует социальному напряжению. Как правило, население негативно относится к передаче важных промышленных объектов в «чужие» руки.

Не малую роль играет и географические направления движения капитала. В частности, в Докладе ЮНКТАД по международным инвестициям 2013 отмечается, что значительная часть прямых инвестиций России совершает некий международный кругооборот. Приток и отток капитала имеет высокую корреляцию и осуществляется между РФ и такими финансовыми центрами, как Кипр и Британские Виргинские острова. Суммарно Кипр, Британские Виргинские острова и Нидерланды аккумулируют примерно 60% российских прямых инвестиций, являясь одновременно и экспортерами и импортерами капитала. Примечательно, что объем ввезенных и вывезенных в эти страны средств практически совпадает.

**Таблица 1 – Российская Федерация: крупнейшие инвесторы и получатели прямых иностранных инвестиций, 2011 г., млрд. долларов**

Инвестор		Реципиент	
Кипр	129	Кипр	122
Нидерланды	60	Нидерланды	57

Британские Виргинские острова	56	Британские Виргинские острова	46
Бермудские острова	33	Швейцария	13
Багамские острова	27	Люксембург	12
Люксембург	20	Великобритания	11
Германия	19	США	10
Швеция	16	о. Джерси	7
Франция	15	Германия	7
Ирландия	9	Гибралтар	6

Источник: Investment global report 2013, UNCTAD, с. 65

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

Под портфельными инвестициями понимается вложение средств в иностранные ценные бумаги, составляющее менее 10% уставного капитала предприятия или организации. Следовательно, портфельные инвестиции не дают контроля над деятельностью объекта. Однако стоит учесть, что портфельные инвестиции чутко реагируют на любые изменения в экономике принимающей страны и, в первую очередь, на изменение процентной ставки.

Портфельные инвестиции могут быть в виде:

- акций – ценных бумаг, подтверждающих право держателя на часть имущества организации;
- облигаций – долговых ценных бумаг, обязывающих эмитента в оговоренный срок выплатить держателю их номинальную стоимость;
- деривативов – производных финансовых инструментов, включающих в себя опцион – право на покупку или продажу определенного товара за обусловленную цену; своп – одновременная купля-продажа иностранной валюты, при этом одна операция заключается с условием немедленной поставки, а вторая – на срок; фьючерс – обязательство купить или продать товар в будущем по заранее оговоренной цене.

Влияние иностранных портфельных инвестиций (ИПИ) также не одно-

значно. С одной стороны, они увеличивают объем активов и способствуют повышению ликвидности отечественного капитала. Благодаря ИПИ происходит формирование финансового рынка страны, развитие венчурного инвестирования и кредитования.

Вместе с тем, даже незначительное колебание процентной ставки или изменение макроэкономических показателей может вызвать значительный отток капитала или, даже, его бегство. Поэтому срок вложения портфельных инвестиций короче, чем прямых, и в среднем составляет 4 – 5 лет. Зачастую портфельные инвестиции называют «горячими» или «спекулятивными» деньгами.

Для привлечения в страну иностранного капитала, в первую очередь, необходимо создание благоприятного инвестиционного климата. Инвестиционный климат – совокупность факторов, определяющая потенциал и возможные риски при проведении инвестиционной деятельности в государстве. Таким образом, инвестиционный климат, состоит из двух основных сегментов: инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

Все факторы, влияющие на формирование инвестиционного климата можно разделить на три группы. Первая группа охватывает географические факторы, а именно:

- географическое положение страны и удаленность от основных международных торговых маршрутов;

---

• особенности климата и рельефа местности, играющие особую роль при инвестировании в сельское хозяйство;

• наличие природных ресурсов: запасы энергоносителей, а также редких и драгоценных металлов являются хорошим стимулом для иностранных инвестиций.

Однако в настоящее время роль традиционных факторов уменьшается, и все большее значение начинают играть приобретенные страной преимущества.

Вторая группа включает экономические показатели:

• объем внутреннего валового продукта, в том числе на душу населения. Наличие рынка сбыта внутри страны всегда положительно сказывается на притоке иностранного капитала;

• стабильность курса национальной валюты: чем стабильнее и выше курс национальной валюты, тем увереннее чувствует себя инвестор. Девальвация ведет к уменьшению капиталовложений и выводу из страны уже вложенных средств;

• стоимость и квалификация рабочей силы. Уровень квалификации рабочей силы обуславливает не только финансовые затраты инвестора на ее обучение, но и временные. Вместе с тем, в разных странах размер заработной платы может существенно варьироваться и тем самым влиять на цену готовой продукции;

• налоговая система имеет большое значение для инвестора, т.к. она определяет возможность получения налоговых льгот и налоговых каникул при развитии производства и реинвестировании. Специальные режимы налогообложения для иностранных инвесторов действуют в свободных экономических зонах;

• уровень развития инфраструктуры также непосредственно влияет на решение инвестора. Отсутствие или ненадлежащее состояние инфраструктурных объектов не только препятствует развитию торговли и производства, но и мешает передаче технологий и управленческих навыков;

Третья группа анализирует политические факторы, как в государстве-реципиенте, так и в целом по региону:

• демократичность проводимой в стране политики государства;

• уровень коррумпированности органов государственной власти в стране;

• история страны и стабильность политической системы;

• политическое положение государств-соседей;

• история взаимоотношений и развитие экономических связей с государствами-соседями;

• особенности деятельности региональных экономических группировок, членом которых является страна-реципиент.

Инвестиционная привлекательность включает в себя финансовые, производственные, юридические параметры и др. Например, экспертное агентство «Эксперт РА» оценивает инвестиционный потенциал российских регионов по таким индикаторам, как трудовая и финансовая сферы, производственные и потребительские возможности региона, развитие институтов и инфраструктуры, наличие природных ресурсов и туристических зон, формирование инновационных комплексов.

Инвестиционный риск в мировой экономике расценивается как возможность возникновения финансовых потерь инвестора при международном движении капитала.

Инвестиционный риск включает в себя:

• экономическую составляющую, например, изменение процентной ставки, снижение которой ведет к росту прибыли компании и наоборот; риск возникновения инфляции, сокращающей доход предприятия; валютный риск, в частности, девальвация национальной валюты и т.д.;

• политический риск состоит из нескольких категорий: возможность возникновения революции, гражданской войны, смены власти, политических беспорядков; введение ограничений или запрета на экс-

порт продукции и / или вывоз полученной прибыли за границу; национализация имущества инвестора, отзыв государственных гарантий иностранным инвесторам, принудительный выкуп имущества государством по цене ниже рыночной; задержка платежей или продукции при реализации государственных заказов, отзыв лицензий, расторжение контрактов в одностороннем порядке;

- социальный риск связывают со спецификой работы на местном рынке, существующими в обществе традициями и обычаями, особенностями трудового законодательства, вероятностью возникновения забастовок;

- криминальный риск, как правило, сопровождается низкими доходами населения, слабостью органов государственной власти или политической нестабильностью;

- экологический риск, в отличие от перечисленных ранее элементов, несет не инвестор, а реципиент. Экологический риск оценивается по двум критериям:

- техногенный риск, обусловленный заражением окружающей среды в случае

возникновения внештатных ситуаций или при переносе экологически небезопасных предприятий в страны с более лояльными законами в отношении окружающей среды, с целью сокращения расходов на модернизацию производства;

- географическое положение реципиента, обуславливающее природные катаклизмы (шторм, наводнение, землетрясение, засуха и т.п.).

Для оценки инвестиционного риска регионов РФ «Эксперт РА» применяет средневзвешенный показатель, состоящий из шести составляющих: финансового, социального, управленческого, экономического, экологического и криминального рисков. Вклад каждого значения риска или потенциала в итоговый индикатор оценивается на основе анкетирования представителей экспертного, инвестиционного и банковского сообществ. Регионы ранжируются от минимального до максимального значения.

Соотношение между инвестиционной привлекательностью и инвестиционным риском позволяют судить об инвестиционном климате субъекта Федерации.

**Таблица 2 – Распределение российских регионов по рейтингу инвестиционного климата в 2012-2013 гг.**

Максимальный потенциал – минимальный риск	Московская область г. Москва г. Санкт-Петербург Краснодарский край Республика Татарстан
Средний потенциал – минимальный риск	Белгородская область Ростовская область
Пониженный потенциал – минимальный риск	Воронежская область Липецкая область Тамбовская область Ленинградская область
Высокий потенциал – умеренный риск	Свердловская область
Средний потенциал – умеренный риск	Республика Башкортостан Пермский край Нижегородская область Самарская область Ханты-Мансийский авт. округ – Югра Челябинская область

	Красноярский край Иркутская область Кемеровская область Новосибирская область
Незначительный потенциал – умеренный риск	Костромская область Орловская область Ненецкий авт.округ Новгородская область Псковская область Республика Адыгея Республика Марий Эл Республика Мордовия Курганская область Республика Хакасия Амурская область
Незначительный потенциал – высокий риск	Республика Калмыкия Кабардино-Балкарская Республика Карачаево-Черкесская Республика Республика Северная Осетия – Алания Республика Алтай Камчатский край Магаданская область Еврейская авт. область Чукотский авт. округ
Незначительный потенциал – минимальный риск	-



Пониженный потенциал – умеренный риск	Брянская область Владимирская область Ивановская область Калужская область Курская область Рязанская область Смоленская область Тверская область Тульская область Ярославская область Республика Карелия Республика Коми Архангельская область Вологодская область Калининградская область Мурманская область Астраханская область Волгоградская область Ставропольский край Удмуртская Республика Чувашская Республика Кировская область Оренбургская область Пензенская область Саратовская область Ульяновская область Тюменская область Ямало-Ненецкий авт.округ Республика Бурятия Алтайский край Омская область Томская область Республика Саха (Якутия) Приморский край Сахалинская область Хабаровский край
Максимальный потенциал – высокий риск	-
Средний потенциал – высокий риск	-
Пониженный потенциал – высокий риск	Республика Дагестан Забайкальский край
Низкий потенциал – экстремальный риск	Республика Ингушетия Чеченская Республика Республика Тыва

Источник: РА Эксперт

Оценкой инвестиционного климата и последующим составлением рейтингов занимаются и международные рейтинговые агентства и банки. Признанными во

всем мире являются исследования Standard&Poor's, Moody's, аудиторских компаний Ernst&Young, PricewaterhouseCoopers, а также Всемирного банка.

Standard&Poor's (S&P) рассчитывает долгосрочные и краткосрочные рейтинги государств. Значение рейтинга может быть от AAA, являющимся лучшим показателем, до D, означающему дефолт по одному обязательству или более. Рейтинг от AAA до BBB дает инвестору больше уверенности в правильности своих вложений, BB – CC отражает наличие элементов спекулятивного характера финансового сектора. Значения рейтингов государства по обязательствам в иностранной и национальной валюте могут не совпадать. Так, в конце января 2014 г. S&P понизило рейтинг Украины в долгосрочной и краткосрочной перспективе в иностранной валюте до «ССС+/С», при этом рейтинг по обязательствам в национальной валюте оставался неизменным – «В-/В» [4].

Особенностью рейтинга, составляемого Moody's, является не ожидание дефолта как такового, а вероятность финансовых потерь инвестора в случае его наступления. Глобальная шкала Moody's «устанавливает соответствие между различными категориями и относительными уровнями математического ожидания по-

терь в различные по продолжительности промежутки времени», и делится на инвестиционный и спекулятивный рейтинги [5]. Инвестиционный рейтинг включает показатели от Aaa до Baa3, а спекулятивный – от Ba1 до C. На апрель 2014 г. России был присвоен инвестиционный рейтинг Baa1, что трактуется как обязательства средней категории с умеренным кредитным риском.

Риск дефолта государства, который лежит в основе анализа рейтинговых агентств, в основном, интересен портфельным инвесторам, т.к. с его помощью сложно дать долгосрочную оценку инвестиционного климата в стране.

С точки зрения прямых инвестиций представляют интерес исследования Всемирного Банка, которые имеют в своей основе сложную структуру. Рейтинг «Ведение бизнеса», публикуемый Всемирным банком, учитывает показатели, характеризующие деятельность малых и средних предприятий, так как именно они создают бизнес-среду. Ранжирование производится среди 183 государств мира.

**Таблица 3 – Оценка ведения бизнеса в России по методологии Всемирного банка**

	2014 г.	2013 г.	Изменение рейтинга
Регистрация предприятий	88	100	12
Получение разрешения на строительство	178	180	2
Подключение к системе энергоснабжения	117	188	71
Регистрация собственности	17	46	29
Кредитование	109	105	-4
Защита инвесторов	115	113	-2
Налогообложение	56	63	7
Внешняя торговля	157	162	5
Обеспечение исполнения контрактов	10	10	-
Разрешение неплатежеспособности	55	53	-2

В структуре данного рейтинга рассматриваются:

- условия создания предприятия, которые включают выполнение необходимых процедур для регистрации торговой или промышленной компании,

время, затраченное на их реализацию, финансовые затраты на их выполнение в процентах дохода на душу населения в стране, а также требования к размеру минимального уставного капитала;

---

- получение разрешения на строительство, подключение к системе энергоснабжения и регистрация собственности учитывают количество необходимых процедур, время и финансовые затраты на их реализацию;

- условия получения кредита рассматривают законодательную базу государства-реципиента в сфере защиты прав заемщиков и кредиторов, оценивается индекс глубины кредитной информации и охвата государственного кредитного реестра;

- показатель защиты прав инвесторов оценивает возможности миноритарных акционеров в случае противоправных действий высших должностных лиц компании, направленных на извлечение личной выгоды;

- позиция «налогообложение» охватывает налоги и обязательные отчисления, которые должна уплачивать

компания, а также оценивается административное бремя, связанное с уплатой налогов;

- осуществление внешне-торговой деятельности учитывает время и стоимость проведения таможенных процедур для грузов, транспортируемых в контейнерах морским путем;

- обеспечение исполнения договоров призвано оценить судебную систему с точки зрения эффективности разрешения торговых споров;

- разрешение проблем неплатежеспособности предприятий предусматривает выявление недостатков в системе действующего законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятия.

В 2014 году по общему индексу ведения бизнеса Россия заняла 92 строчку, против 111 в 2013 году.

#### *Литература*

1. Глориозов, А. Г., Михайлов, Д. М. Внешнеторговое финансирование и гарантийный бизнес: практическое пособие [Текст] / А. Г. Глориозов, Д. М. Михайлов // М.: Юрайт. – 2011.
2. Ливенцев, Н. Н. Международное движение капитала: (инвестиционная политика зарубежных стран): учебник для вузов / Н. Н. Ливенцев, Г. М. Костюнина // М.: Экономист. – 2004.
3. UNCTAD Investment global report 2013.
4. Электронный ресурс. Режим доступа: [www.standardandpoors.com](http://www.standardandpoors.com).
5. Электронный ресурс. Режим доступа: [www.moody.com](http://www.moody.com).

## Повышение устойчивости системы страховой защиты предприятий от инновационных рисков

**Н.В. Бабина**, к.э.н., доцент,  
**С.В. Баширова**, к.п.н., доцент,  
**Е.К. Самаров**, к.т.н., магистрант кафедры финансов и экономического анализа,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

*В статье рассматриваются особенности (преимущества и недостатки) договоров перестрахования, механизмы, с помощью которых осуществляется распределение рисков между несколькими участниками страхового рынка.*

Инновационные риски, сострахование, перестрахование, пропорциональное страхование.

## Increasing the stability of the system of insurance coverage companies from innovative risk

**N.V. Babina**, PhD in Economics, associate professor,  
**S.V. Bashirova**, PhD, associate professor,  
**E.K. Samarov**, PhD,  
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

*The article discusses the features (advantages and disadvantages) of reinsurance contracts, the mechanisms by which the allocation of risks between several participants of the insurance market.*

Innovation risks, coinsurance, reinsurance, proportional insurance.

В современном мире развитие инноваций играет огромную роль, не является исключением и Россия. Инновации являются существенным драйвером экономики и реальным инструментом обеспечения ее стабильности и безопасности.

В то же время развитие инновационной сферы, как элемента национальной экономики, – это серьезная научно-исследовательская и практическая задача. Во многом это объясняется тем, что любой инновационный проект связан с неопределенностью (или неполной определенностью) его конечного результата, при этом его реализация всегда сопряжена с существенными финансовыми вложениями. Иными словами, инновационная деятельность является сверхрисковым видом предпринимательской (или коммерческой) деятельности.

Таким образом, инновационная деятельность характеризуется повышенным уровнем риска, и страховые суммы

могут быть значительными. Страховым компаниям не следует принимать весь риск на себя (а в ряде случаев они даже не имеют право это делать). Для минимизации рисков возможно применение механизмов, с помощью которых осуществляется распределение рисков между несколькими участниками страхового рынка.

Сострахованием называют такую систему страховой ответственности, при которой объект страхуется по одному страховому договору совместно несколькими страховщиками (состраховщиками). Если в договоре о состраховании не оговорено противное, то состраховщики солидарно отвечают перед страхователем (выгодоприобретателем).

Законом также допускается возможность, при которой состраховщики отвечают за страхование, исходя из долей, принятых к ответственности каждым из них.

Для возмещения ущерба при со-

---

страховании может применяться система первого риска, система пропорциональной ответственности, а также франшиза.

Отметим особо, что договоры страхования встречаются крайне редко. Во-первых, они очень трудоемки в обслуживании, поскольку в них предусмотрена множественная ответственность страховщиков. Во-вторых, они не улучшают имидж страховщиков, так как создается впечатление, что ни один из страховщиков не хочет (или не может) принять на себя ответственность за весь риск.

По этой причине крупные риски, как правило, страхуются не по системе сострахования, а по системе перестрахования, которую мы обсудим в дальнейшем.

Двойным (множественным) страхованием называют такую систему страховой ответственности, при которой страхователь, так же, как и в случае сострахования, страхуется у нескольких страховщиков. Однако, в отличие от сострахования, при двойном страховании возможна ситуация, когда суммарное страховое покрытие объекта страхования по всем страховым договорам превышает реальную стоимость объекта страхования, и страхователь может получить необоснованную выгоду от наступления страхового события.

Поскольку страхование является средством обогащения, то в ряде стран двойное страхование запрещено законодательством или предусмотрены специальные оговорки, препятствующие возникновению необоснованной выгоды у страхователя.

В соответствии с Российским законодательством страхователь обязан поставить в известность страховщика обо всех заключенных страховых договорах в отношении страхуемого имущества. Кроме того, в Российском законодательстве установлено, что, в соответствии с принципом страхового возмещения ущерба, вне зависимости от числа приобретенных страхователем страховых полисов, страховое возмещение ущерба:

а) не может превышать размера ущерба, понесенного страхователем;

б) выплата каждого страховщика пропорционально доле, которую составляет страховая сумма по его договору страхования в общей страховой сумме по всем страховщикам.

Перестрахованием (цессией) называют страхование риска неисполнения или частичного исполнения страховщиком своих обязательств по некоторому конкретному договору страхования у другого страховщика. В этом случае страховщика данного риска называют перестраховщиком, а страхователя своего риска неисполнения или частичного исполнения страховых обязательств – перестрахователем.

Синонимом термина «перестрахователь» является термин «цедент», а термин «цессионарий» – синоним термина «перестраховщик».

Страховщик – перестрахователь обладает всеми правами и обязанностями страхователя в отношении страховщика – перестраховщика по договору перестрахования и уплачивает перестраховщику за перестрахование страховую премию (перестраховочную премию), которая является частью страховой премии, полученной страховщиком – перестрахователем от страхователя по договору первичного страхования.

Таким образом, страховая премия, уплаченная за страхование, при перестраховании распределяется между перестрахователем и перестраховщиком.

В то же время перестрахователь при уплате перестраховочной премии удерживает из нее в качестве компенсации своих расходов по заключению и ведению договора первичного страхования перестраховочную комиссию.

Страховщик – перестрахователь, несмотря на заключенный перестраховочный договор, остается ответственным за предоставление страховых выплат страхователю по договору первичного страхования и может даже не извещать его о факте перестрахования.

Приняв риск в перестрахование, перестраховщик, если риск для него является слишком крупным, может в свою очередь перестраховать его у третьего страховщика. В результате возникает страховая система, которую называют ретроцес-

сией, второго перестрахователя называют ретроцедентом, а второго перестраховщика – ретроцессионарием.

Схема ретроцессии представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Ретроцессия

Договоры о перестраховании делятся на следующие типы:

- договоры факультативного перестрахования;
- договоры облигаторного перестрахования;
- договоры факультативно-облигаторного перестрахования;
- договоры облигаторно-факультативного перестрахования.

Использованный в названиях этих

договоров термин «факультатив» является синонимом слова «выбор», а термин «облигаторный» – синоним слова «обязательный».

В случае факультативного перестрахования перестрахователь самостоятельно выбирает перестраховщика и решает, будет ли он передавать риск в перестрахование полностью или частично. При этом он не имеет никаких обязательств в отношении перестраховщиков, которым

предлагает риски в перестрахование. В свою очередь перестраховщики не имеют никаких обязательств в отношении перестрахователя и могут, например, установить себе лимит ответственности или вообще отказаться от заключения договора перестрахования.

Облигаторное перестрахование осуществляется на основе долгосрочного договора, обязывающего перестрахователя перестраховывать определенные риски у конкретного перестраховщика, а перестраховщика – к их принятию.

Одним из вариантов облигаторного перестрахования является перестрахование первоочередных или приоритетных рисков.

Соглашение о перестраховании первоочередных или приоритетных рисков компании не является особой формой договора, но используется с целью перестрахования очень часто. Однако перестрахования первоочередных или приоритетных рисков могут внести дисбаланс в другие договоры компаний, а также чреватые (как и любые автоматические перестрахования) аккумуляцией рисков, что, в свою очередь, представляет собой риск, требующий страхования. С целью диверсификации этого риска перестрахования первоочередных или приоритетных рисков обычно осуществляются совместно с компаниями, принадлежащими к одной финансовой группе.

Договор факультативно-облигаторного перестрахования обязывает перестраховщика принимать в перестрахование от конкретного перестрахователя определенные риски или доли рисков. В то же время перестрахователь самостоятельно выбирает перестраховщиков и решает, будет ли он передавать риски в перестрахование полностью или частично.

Одним из вариантов факультативно-облигаторного договора с дополни-

тельными условиями является почтовый ковер (покрытие).

Общая схема договоров о перестраховании представлена на рисунке 2.

Почтовый ковер основан на том, что соглашение между перестрахователем и перестраховщиком определяет лишь основные моменты перестрахования, а сам договор перестрахования может быть заключён позднее, причём в различных формах. Однако даже до момента заключения договора перестрахования риск считается перестрахованным.

Облигаторно-факультативный договор обязывает перестрахователя предлагать на перестрахование определенные риски или доли рисков конкретному перестраховщику, а перестраховщику предоставляет право принять их или отказаться от них.

За передачу в перестрахование доброкачественного страхового риска в договорах перестрахования обычно предусмотрено комиссионное вознаграждение (тантьема), которое перестраховщик выплачивает перестрахователю.

предусматривают одну из двух систем ответственности перестраховщика перед перестрахователем: пропорциональную или непропорциональную.

Договоры пропорционального перестрахования делятся на следующие типы:

- договоры о перестраховании на базе квоты (квотные договоры);
- договоры о перестраховании эксцедента суммы (эксцедентные договоры);
- квотно-эксцедентные договоры.

Использованный в названиях этих договоров термин «эксцедент» – синоним слова «превышение».



Рисунок 2 – Общая схема договоров о перестраховании

Описанные договоры о перестраховании так же, как и договоры страхования,

Самым простым договором о перестраховании, заключённым между страховщиком (перестрахователем) и другим страховщиком (перестраховщиком), является квотный договор. Этот договор требует минимума затрат по обслуживанию по сравнению с другими типами перестраховочных договоров. В соответствии с квотным договором цедент перестраховывает у цессионария согласованный процент рисков по конкретным видам страхо-

вания и выплачивает цессионарию перестраховочную премию, размер которой равен тому же проценту от полученной цедентом страховой премии. При этом перестраховщик имеет право, если ему это нужно, потребовать для себя ограничение (предел) ответственности. В свою очередь цессионарий уплачивает цеденту за заключение договоров перестрахования перестраховочную комиссию, которую, на практике, цедент удерживает из перестраховочной премии.

Квотные договоры очень удобны перестрахователям, так как в них:



---

- цедент имеет возможность установить квоту, соответствующую пределу его ответственности;

- предусмотрено увеличение перестраховочной комиссии в случае, если цедент понесёт непредвиденные расходы по обслуживанию данного риска;

- цедент имеет право не перечислять цессионарию до срока окончания действия договора часть перестраховочной премии, резервируя её для урегулирования убытков. Хотя за эту операцию цедент и выплачивает цессионарию процентные деньги, цедент имеет возможность получить при этом дополнительный доход;

- цедент получает дополнительный доход также и потому, что и оставшаяся часть перестраховочной премии выплачивается цессионарию не сразу, и цедент имеет возможность пользоваться ею некоторое время.

Несмотря на описанные преимущества, квотное перестрахование имеет существенный недостаток, который заключается в том, что в случае квотного перестрахования цедент вынужден перестраховывать и незначительные риски, выплачивая за это перестраховочную премию, хотя ответственность по этим рискам можно было бы и не перестраховывать вовсе.

Эксцедентные договоры встречаются в перестраховочной практике гораздо чаще, чем квотные договоры, и применяются, как правило, тогда, когда у страховщика-цедента в твёрдой сумме установлен предел ответственности по некоторым конкретным видам рисков.

При эксцедентном перестраховании перестрахователь перестраховывает свою ответственность у страховщика-цессионария по тем и только по тем страховым договорам, по которым страховые выплаты превосходят лимит ответственности перестрахователя. В этом случае цессионарий также обладает пределом ответственности и принимает на свою ответственность обязательства на сумму, не превышающую разности между лимитом сво-

ей ответственности и лимитом ответственности цедента.

В терминологии, принятой в перестраховании, разность между лимитами ответственности цессионария и цедента называют эксцедентом, а предел ответственности цедента называют линией.

Также в перестраховании принято лимит ответственности цессионария устанавливать в размере, кратном линии.

Рассмотрим следующий пример.

Предположим, что страховой договор между страхователем и страховщиком заключён со страховой суммой 4 400 000 рублей, а лимит ответственности страховщика равен 400 000 рублей. Тогда линия равна 400 000 рублей, а 4 000 000 рублей составляет сумму эксцедента, которая и передаётся на перестрахование. В данном случае эксцедент разбит на 10 линий, и, в частности, при 2-х линиях участия перестраховщика его ответственность составит 800 000 рублей, т.е. 1/5 от 4 000 000 рублей. При участии перестраховщика в 1/2 линии, его ответственность составит 200 000 рублей, т.е. 1/20 от 4 000 000 рублей.

Важно сделать следующее замечание. При эксцедентном перестраховании цедент может устанавливать различные пределы своей ответственности для различных рисков. Перечень этих пределов ответственности называют таблицей пределов ответственности перестрахователя. Таблица пределов ответственности часто входит в эксцедентный перестраховочный договор в качестве приложения.

Эксцедентные договоры обладают следующими достоинствами:

- перестраховочная комиссия меньше, чем при квотном перестраховании;

- цедент имеет возможность изменять пределы собственной ответственности;

- цедент имеет возможность не передавать на перестрахование мелкие риски;

---

- эксцедентные договоры в целом оказываются более выгодными для перестрахователя, чем квотные договоры.

В то же время эксцедентные договоры обладают следующими недостатками по сравнению с квотными договорами:

- квотные договоры не отличаются особой оригинальностью, а каждый эксцедентный договор требует специальной разработки;
- каждый эксцедентный договор требует специального обслуживания, и, тем самым, является более затратным;
- при эксцедентном перестраховании значительно усиливается неравномерность перестраховочного портфеля, поскольку появляется опасность не перестраховывать незначительные риски, а на перестрахование направлять лишь значительные риски.

Если эксцедент превышает лимит ответственности перестраховщика, то необходимо совершить процедуру вторичного перестрахования, а если потребуется, то и третичного перестрахования и т.д. При этом возникает цепь перестрахований, которая, хотя и встречается, не так уж часто, но имеет важные применения в экономике.

Одним из вариантов эксцедентного договора является договор открытого покрытия (открытый ковер).

Если между цедентом и цессионарием заключён договор открытого покрытия, то цессионарий берёт на себя обязанность в течение согласованного периода времени автоматически перестраховывать определённые риски. Таким образом, открытый ковер является факультативным договором для цедента и обязательным договором для цессионария.

Договоры открытого покрытия используются, в основном, для перестрахования значительных рисков, носящих сезонный характер. Например, для перестрахования рисков при страховании судов в период активного судоходства. Эти договоры играют в перестраховании большую роль и применяются очень часто.

Квотно-эксцедентный договор является комбинацией двух описанных выше видов перестраховочных договоров и используется на практике достаточно редко.

В этом договоре приоритет цедента устанавливается в форме согласованной квоты, а эксцедент принимается в сумме, кратной собственному удержанию цедента.

Квотно-эксцедентные договоры применяются в отношениях с теми цессионариями, с которыми цедент уже вел дела ранее, поскольку этот вид договоров прост в обслуживании и позволяет экономить средства. При этом квотно-эксцедентные договоры могут быть специально приспособлены для удовлетворения требований цедента.

Комбинированные договоры квотно-эксцедентного типа могут оказаться необходимыми в течение первоначального периода деятельности страховой компании, а также в случае, когда страховая компания переходит к страхованию новых для себя рисков.

Общая схема договоров пропорционального перестрахования приведена на рисунке 3.

В пропорциональной системе  $Pp = P(Op/Os)$ , (1)

где  $Pp$  – перестраховочная премия,  $P$  – страховая премия по первичному страховому договору,  $Op$  – ответственность перестраховщика перед перестрахователем в денежном выражении,  $Os$  – ответственность страховщика по первичному страховому договору в денежном выражении. Это полностью соответствует принципу эквивалентности рисков страховщика и страхователя.

В соответствии с формулой 1 при пропорциональном перестраховании ответственность перестраховщика перед перестрахователем, выраженная в денежной форме, пропорциональна отношению перестраховочной премии и страховой премии по первичному страховому договору.



Рисунок 3 – Договоры пропорционального перестрахования

При непропорциональном перестраховании ответственность цессионария зависит от убытка cedenta и не пропорциональна перестраховочной премии.

Непропорциональное перестрахование немного напоминает страховые договоры с безусловной франшизой, поскольку cedent в таких договорах оплачивает убытки, не превышающие согласованный уровень, а превышении убытков над этим уровнем оплачивается цессионарием, причём цессионарий обладает лимитом ответственности.

Наиболее известным примером договора непропорционального перестрахования является перестрахование страхо-

вых договоров ОСАГО. Кроме того, непропорциональное перестрахование чаще всего используется при перестраховании ответственности cedenta в страховых договорах, не предусматривающих лимита ответственности перестрахователя.

Договоры непропорционального перестрахования могут быть заключены, как в факультативной, так и в обязательной форме, и подразделяются на две группы:

- договоры о перестраховании эксцедента убытка;
- договоры о перестраховании эксцедента убыточности.

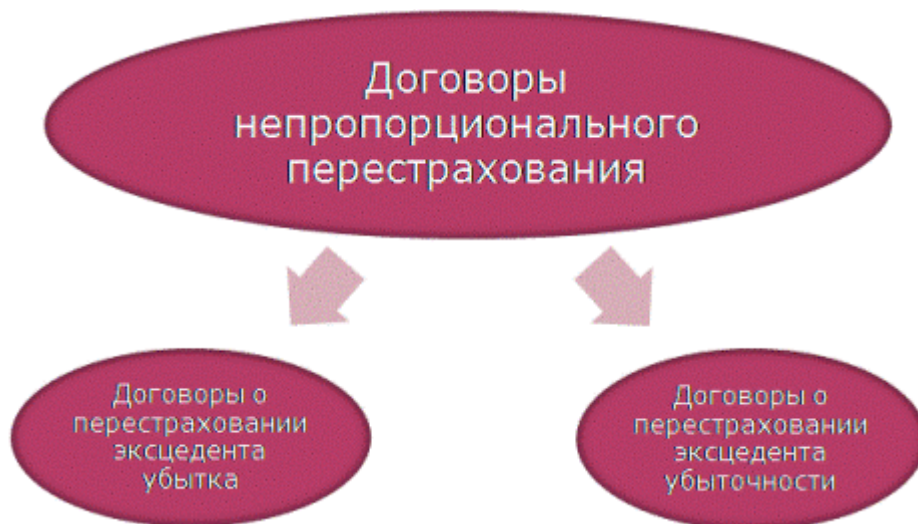


Рисунок 4 – Договоры непропорционального перестрахования

Договоры о перестраховании эксцедента убытка обычно заключаются в обязательной форме и включают в себя, как полное описание перестраховуемых рисков, так и полное описание рисков, к которым указанное перестрахование не применяется. В этих договорах всегда предусматриваются лимиты ответственности цессионария и цедента, причём ответственность цессионария ограничивается их разностью.

Договоры о перестраховании эксцедента убытка, в первую очередь, относятся к ущербам, причиненным многим страхователям одним большим страховым событием. Например, наводнение повредило имущество многих страхователей. В этой ситуации применяется понятие «групповой ущерб», и обязательства страховщика устанавливаются применительно к нему.

Кроме того, областью применимости договоров о перестраховании эксцедента убытка являются такие отрасли экономики, в которых значительные убытки являются крайне редким событием (например, договоры ОСАГО), но возможно большое количество незначительных (по

меркам страховщика) убытков.

Часто такие договоры включаются в страховые портфели совместно с договорами кватного и эксцедентного перестрахования. При этом перестрахователь и цессионарий могут заключить особое соглашение о совместном перестраховании эксцедента убытка.

Договоры о перестраховании эксцедента убыточности относятся исключительно к той части страхового портфеля страховщика, в которой возможно превышение убыточности, и защищают финансовые интересы страховщика от ее последствий. В частности, это относится к страховым случаям, при которых большая убыточность вызвана большим числом незначительных убытков или несколькими крупными событиями.

Часто такие договоры включаются в страховые портфели как дополнения к договорам эксцедентного перестрахования.

Договоры о перестраховании эксцедента убыточности используются достаточно редко, поскольку содержат значительный риск для перестраховщика, не имеющего возможности контролировать

---

страховую политику цедента.

Страховые выплаты по эти договорам зависят от уровня выплат страховщика за определенный период времени (как правило, за 1 год).

Уровнем выплат страховщика ( $L_v$ ) называют величину, определяемую в процентах в соответствии со следующей формулой:

$$L_v = (V_v/V_p) * 100\%, \quad (2)$$

где  $L_v$  – объем страховых выплат,  
 $L_p$  – объем страховых премий.

В соответствии со стандартным договором о перестраховании эксцедента убыточности цессионарий возмещает ущерб перестрахователя, в случае, когда

уровень выплат цедента по договорам страхования превысит установленный предел. При этом размер ответственности перестраховщика также лимитируется определенным пределом.

Во всем мире фактически единственным системным институтом, занимающимся управлением рисками, является институт страхования (или совокупность страховых компаний представленных на национальном рынке). При этом следует понимать, что страхование инновационных предприятий не может осуществляться на общих основаниях и требует особого подхода, как на уровне участников страховых отношений (инновационное предприятие – страховая кампания), так и на уровне государства.

#### *Литература*

1. Андрейчиков, А. В., Андрейчикова, О. Н. Системный анализ и синтез стратегических решений в инноватике. Математические, эвристические и интеллектуальные методы системного анализа и синтеза инноваций [Текст] / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова // Либроком, 2013. – 306 с.
2. Бабина, Н. В., Самошкина, М. В. Мониторинг рисков потребительского кредитования как элемент системы корпоративного управления банком (статья) [Текст] / Н. В. Бабина, М. В. Самошкина // Саратовский государственный технический университет // Сборник статей международной научно-практической конференции «Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного общества» – 2009.
3. Бабина, Н. В. Скоринг как метод оценки кредитного риска потребительского кредитования (статья) ФГОУ ВПО «РГУТиС» // Сборник научных трудов преподавателей, аспирантов, соискателей и студентов кафедры Корпоративного управления и электронного бизнеса Российского государственного университета туризма и сервиса, 2011.
4. Бабина, Н. В., Самошкина, М. В. Риск-менеджмент розничного кредитного процесса в системе корпоративного управления банком (статья) ФГОУ ВПО «РГУТиС» // Сборник научных трудов преподавателей, аспирантов, соискателей и студентов кафедры Корпоративного управления и электронного бизнеса Российского государственного университета туризма и сервиса, 2011.
5. Бабина, Н. В., Баширова, С. В. Оптимизация использования залогов при кредитовании [Текст] / Н. В. Бабина, С. В. Баширова // Вопросы региональной экономики. – №3(12) 2012 с.15-21.
6. Самаров, Е. К. Бизнес-гlossарий системы стандартов страховой отрасли ACORD [Текст] / Е. К. Самаров // Технологии страхового рынка, 2012 г., № 2. – С.10–15.
7. Самаров, Е. К. Страховая математика в примерах и задачах [Текст] / Е. К. Самаров // М.: Инфра-М, Альфа-М. – 2007г. – 97с.

## Оценка эффективности системы внутрифирменного планирования на промышленных предприятиях

С.Л. Быков, аспирант кафедры «Экономики»,  
В.А. Горемыкин, д.э.н., профессор кафедры экономики,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

*В статье рассматриваются направления оценки эффективности внутрифирменного планирования. Рассмотрены факторы, определяющие уровень внутрифирменного планирования на предприятии. Приводятся принципы выбора показателей для оценки эффективности внутрифирменного планирования, основные требования к плано-аналитическим показателям. Изучены предпосылки, необходимые на предприятии для создания успешного функционирования системы планирования.*

*Даны рекомендации по оценке эффективности организации системы внутрифирменного планирования на предприятии и оценке уровня выполнения плана. В статье названы основные направления совершенствования организационной системы планирования.*

Внутрифирменное планирование, уровень организации планирования, показатели эффективности планирования, степень достижения плановых показателей.

## Estimation of a system effectiveness of intrafirm planning at the industrial enterprises the summary

S.L. Bykov, graduate student of Ekonomiki chair,  
V.A. Goremykin, professor of economics,  
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

*In article directions of an estimation of efficiency of intrafirm planning are considered. The factors defining level of intrafirm planning at the enterprise are considered. For an estimation of efficiency of intrafirm planning, the basic requirements principles of a choice of indicators are resulted in according to plan-analytical indicators. The preconditions necessary at the enterprise for creation of successful functioning of system of planning are studied.*

*Recommendations according to efficiency of the organisation of system of intrafirm planning at the enterprise and an estimation of level of performance of the plan are given. In article the basic directions of perfection of organizational system of planning are named.*

Intrafirm planning, level the planning organisations, indicators efficiency of planning, degree of achievement of planned targets.

Создание на российских предприятиях системы эффективного внутрифирменного планирования требует детальной проработки всех направлений планирования и оценки его эффективности [1, С. 76–77].

Внутрифирменное планирование выполняет функции управления, в том числе прогнозирует развитие ситуации, определяет цели дальнейшего развития предприятия и средства их достижения, а также контролирует результаты реализации плана. Поэтому оно должно постоянно развиваться и совершенствоваться, разра-

батывая новые эффективные методы планирования [10, С. 18–19].

Результат осуществления плана напрямую зависит от того, как организована плановая работа на предприятии. Выбор определённого набора плановых показателей существенно влияет на результаты реализации плана особенно в постоянно меняющихся условиях рынка. В данной ситуации необходимо научное обоснование эффективности выбранных методов и показателей внутрифирменного планирования.

Любой план находит свое непосредственное выражение через совокуп-

ность определенных показателей. Система плановых показателей представляет собой набор взаимосвязанных экономических и информационных параметров, имеющих определённые способы расчёта. Показатели отражают цели и задачи плана, характеризуют количественные объемы деятельности, качественные и структурные сдвиги, предусмотренные на плановый период в развитии промышленного предприятия.

Правильное вычисление и обоснование показателей предопределяет научный уровень и эффективность планирования [2, С. 29].

Качество внутрифирменного планирования на конкретном предприятии определяется несколькими основными факторами:

1. квалификация персонала;
2. правомерность и точность плановых решений;
3. материальная заинтересованность плановых работников;
4. степень ответственности исполнителей за качество планирования;
5. рискованность и трудоемкость планирования;
6. обладание полной информацией о новейших методах планирования;
7. восприимчивость руководства предприятия к нововведениям;
8. нормативная база на предприятии;
9. наличие методического обеспечения;
10. учёт отраслевой специфики при планировании;
11. личные качества плановых работников и руководителей предприятия (специализация, рискованность, оперативность реагирования, гибкость).

На качество внутрифирменного планирования существенное влияние оказывают факторы субъективного характера, например, профессиональная подготовка кадров, их заинтересованность, ответственность и личные качества плановых работников. Важное значение имеют также

методическая, нормативная и информационная обеспеченность планирования, учёт отраслевых особенностей предприятия.

При оценке эффективности системы внутрифирменного планирования на предприятиях промышленности необходимо учитывать необходимые составляющие этой оценки – степень достижения плана, гибкость по отношению изменениям во внешней среде, уровень организации процесса планирования.

1. Определение эффективности внутрифирменного планирования может основываться на расчёте степени достижения плановых показателей.

Степень достижения плана определяется по основным финансовым показателям (выручка, прибыль, себестоимость, рентабельность), а также по вспомогательным показателям (материалоёмкость, трудоёмкость, рыночная цена, доходность акционеров и др.) [3, С. 21].

2. Определение способности системы внутрифирменного планирования обновлять свою структуру и содержание, адаптируя их к изменяющимся условиям рыночной среды.

3. Определение эффективности организации системы внутрифирменного планирования.

Внутрифирменное планирование будет эффективным при правильной организации процесса планирования.

Общая оценка эффективности системы внутрифирменного планирования в значительной мере определяется уровнем её организации. Совершенствование организации внутрифирменного планирования стремится к рациональному сочетанию всех составляющих системы планирования [4, С. 35].

На российских промышленных предприятиях применяются разные формы планирования. Каждой из них присущи свои особенности: информационная база, область применения, методика, система показателей [5, С. 117].

Основным направлением совершенствования организационной системы

планирования является интеграция всех составляющих стратегического, тактического, бизнес—планирования, оперативно-календарного планирования и бюджетирования в единую многоуровневую систему внутрифирменного планирования. Благодаря единому методическому обеспечению и полному охвату всех сфер деятельности предприятия может быть достигнута максимальная эффективность планирования.

Для того чтобы система планирования успешного функционировала, на предприятии должны быть созданы информационные, организационные и кадровые предпосылки. Организационные предпосылки требуют дееспособности системы организации предприятия.

Кадровые предпосылки означают готовность и способность руководства управлять предприятием и контролировать все процессы, инженерно-технического персонала — собирать и обрабатывать информацию, производственного персонала — исполнять порученные им технологические операции. Вся система планирования и контроля должна действовать, опираясь на чётко сформулированные цели и принципы управления.

Информационные предпосылки требуют наличия налаженной системы сбора, переработки и передачи планово-контрольной информации. Эта система включает управленческий и финансовый учёт и контроль, а также программно-аналитические средства электронного сбора и переработки информации.

Последовательность оценки экономической эффективности системы внутрифирменного планирования следующая:

- 1) оценка эффективности хозяйственной деятельности всего предприятия;
- 2) определение вклада системы планирования в общий эффект;
- 3) выделение доли эффекта, создаваемого системой внутрифирменного планирования;
- 4) подсчёт капитальных и операционных затрат, производимых системой внутрифирменного планирования;

5) расчёт показателей эффективности системы внутрифирменного планирования.

Критериями для оценки эффективности системы внутрифирменного планирования могут служить разные экономические показатели, например, чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности, срок окупаемости, внутренняя норма доходности и т.д.

Основные требования к планово-аналитическим показателям:

1. адекватность, то есть отражение реальных процессов и соответствие сущности экономических явлений;
2. достоверность, то есть обеспечение объективности, правдивости и полноты информации;
3. определённость, то есть однозначное понимание использованной информации;
4. достаточность, то есть обеспечение необходимой точности планируемого процесса;
5. определённость, то есть однозначное понимание и толкование информации;
6. измеримость, то есть возможность количественного измерения;
7. документальность, то есть взаимосвязь с действующими формами учёта и отчетности.

В зависимости от конкретных производственных условий в качестве оценочного критерия эффективности могут выступать те или иные экономические показатели [6, С. 532].

Существуют различные способы для определения важнейших направлений работы по выбору показателей для оценки эффективности внутрифирменного планирования. Предприятия могут выбирать из следующих способов выявления показателей эффективности:

1. определение корпоративных задач и потребностей;
2. пересмотр существующих систем отчетности;



3. анализ фактических бизнес процессов;

4. исследования и опросы;

5. изучение индивидуальных потребностей сотрудников.

При определении показателей эффективности важно соблюдать следующие правила:

1. Показатели эффективности должны основываться на достоверных данных.

Наличие исходных данных, служащих для определения показателей эффективности внутрифирменного планирования, является необходимым условием правильности осуществления функций планирования. При отсутствии исходных данных невозможно использовать правильно подобранные показатели эффективности. Необходимо установить все источники данных, используемые для работы с выбранными показателями эффективности. Если данные отсутствуют или они ненадёжны, то руководство предприятия должно создать систему сбора и хранения данных. В противном случае придётся пересмотреть разработанные показатели эффективности, чтобы они опирались на существующие данные [7, С. 2–3].

2. Использование показателей эффективности должно быть простым.

Чтобы выбранная система показателей была эффективна и не нанесла существенный урон компании при её неправильном использовании, необходимо организовать обучение персонала [8, С. 235].

3. Для оптимизации системы следует ограничить число выбранных показателей эффективности.

Для оценки эффективности планирования могут быть привлечены несколько десятков показателей. Большая часть предприятий использует не более 20 показателей, а для текущего контроля достаточно 7 показателей [10, С. 64].

4. Основные показатели эффективности можно использовать для извлечения дополнительной оценочной информации, а именно:

1. пороговые значения показателей эффективности отображают предельно допустимые результаты параметров;

2. задачи планирования отображают планируемый результат на определенное время. Например, задача может заключаться в повышении чистой прибыли на 10 % к концу года или снижении себестоимости продукции на 4 %;

3. отраслевые показатели предоставляют возможность сравнения фактических результатов с внешними стандартными показателями, например с показателями по отраслям, статистическими данными или показателями конкретных конкурентов.

Для того, чтобы оценить эффективность организации системы внутрифирменного планирования, необходимо сравнить величину затрат на построение и функционирование этой системы с результатами её деятельности [11, С. 9].

Метод сравнения затрат и результатов системы внутрифирменного планирования является достаточно трудоёмким в точки зрения расчётов. Причина этого заключается в невозможности прямого определения всех затрат и результатов этого вида деятельности, их приходится выделять разными способами из общей массы затрат и доходов. Но именно этот метод наиболее эффективно выявляет преимущества и недостатки системы внутрифирменного планирования. Из-за трудности определения непосредственных затрат и результатов системы внутрифирменного планирования оценка эффективности её организации по общим результатам производственно-хозяйственной деятельности предприятия считается не точной.

Обычно в процессе внутрифирменного планирования возникают затраты по следующим статьям:

1) создание и содержание планового отдела (поиск, обучение и оплата труда персонала, расходные материалы);

2) техническое оснащение планового отдела (закупка оборудования, созда-

ние программного обеспечения и информационной базы данных);

3) развитие системы внутрифирменного планирования.

Издержки предприятия на создание и развитие системы планирования напрямую зависят от сложности и объёмов разрабатываемых планов.

При наличии эффективной системы внутрифирменного планирования издержки на её содержание должны снижаться. В случае активного развития системы планирования темпы роста эффекта от её деятельности должны превышать темпы роста издержек на её содержание.

Экономический эффект от создания на предприятии системы внутрифирменного планирования проявляется в виде экономии управленческих затрат, а также как улучшение результатов производственно-хозяйственной деятельности [12, С. 187].

Факторы, создающие экономический эффект при внедрении на предприятии системы внутрифирменного планирования:

1. внедрение прогрессивных методов и технологий в процесс планирования;

2. повышение технической оснащённости труда в системе управления и планирования;

3. улучшение структуры и содержания информационного обеспечения;

4. рационализация информационных потоков;

5. рационализация состава и последовательности работ подразделений, участвующих в процессе планирования;

6. совершенствование функциональных связей в управленческом звене;

7. оптимизация расходов материальных, трудовых и иных ресурсов в процессе планирования.

Эффективность внедрения (Эв) системы внутрифирменного планирования рассчитывается по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_\epsilon = \frac{\mathcal{E}_{\text{внед}}}{\mathcal{Z}}$$

где Эвнед. – экономия от внедрения системы внутрифирменного планирования,

З – затраты на создание системы внутрифирменного планирования. [13, С. 37–38]

Для предприятия важно оценить эффективность внедрения системы планирования, а также эффективность её функционирования [14, С. 19].

Основной принцип достижения целей любого предприятия при существующих ограничениях: получать максимальные результаты при минимальных затратах. Однако этот принцип является лишь общей рекомендацией. Необходимо использовать методы, позволяющие более точно оценить эффективность внутрифирменного планирования.

Показатели, используемые для оценки качества разработанных планов, должны оценивать обоснованность и оптимальность планов, их реалистичность и напряженность, а также степень точности и уровень рискованности. Возможно применение и других параметров оценки планов [9, С. 28–29].

Реалистичность составленного плана характеризуется возможностью его осуществления в запланированном временном периоде при сложившихся внешних и внутренних условиях.

Самым распространённым методом оценки эффективности внутрифирменного планирования является определение степени достижения плановых показателей. Эффективность организации планирования при этом можно определить с помощью показателя уровня выполнения плана.

$$Y_{\text{вп}} = \frac{\Phi}{\Pi}$$

где Увп – уровень выполнения плана,

Φ – фактическое выполнение плана,

Π – плановое значение показателя.

Эффективность выполнения плана должна быть больше единицы ( $Эв \geq 1$ ). При соблюдении данного условия организацию внутрифирменного планирования на данном предприятии можно признать эффективной. Высокий уровень выполнения плановых показателей говорит об успешной работе всего предприятия, но не всегда свидетельствует о грамотном подходе плановых работников к его составлению [15, С. 28].

Значительное регулярное перевыполнение плана говорит о его некачественном составлении и необходимости его корректировки.

Следовательно, 100 %-е выполнение принятого плана, рассчитанного на привлечение всего материального, трудового потенциала предприятия с учётом исследования рыночной конъюнктуры, является более эффективным, чем регулярное перевыполнение заниженных плановых показателей.

Планы, составленные из расчёта неполного использования возможностей предприятия, позволяют производителям гибко реагировать на изменения спроса и предложения на рынке. Поэтому данный подход допускается применять в определённые периоды времени, но он не должен превращаться в систему.

При планировании важно учитывать тенденции в изменении конъюнктуры рынка, стратегии конкурентов и в полной мере использовать существующие возможности собственного предприятия [16, С. 37].

Если план составлен посредством экстраполяции достижений предыдущего периода на дальнейшее развитие предприятия без внесения поправок на постоянно меняющиеся параметры внутренней и внешней среды, то, вероятно, плановые показатели будут перевыполнены. Такое перевыполнение плана нельзя признать доказательством качества его составления.

Каждое предприятие должно максимально использовать свои потенциальные возможности для увеличения объёмов

производства, внедрения новых технологий, расширения рынков сбыта и т.д. Ситуация, когда предприятие недостаточно изучает рыночную конъюнктуру и не ведёт работу по продвижению своей продукции на рынок, приводит к занижению возможностей предприятия и плановых показателей.

Степень напряженности плана характеризуется коэффициентом напряженности плана. Коэффициент напряженности плана определяется как отношение установленной величины плана к нормативному значению показателя [9, С. 42–44].

Коэффициент напряженности ( $K_n$ ) определяется по формуле

$$K_n = \frac{П_{пл}}{П_n}$$

где  $П_{пл}$  – планируемый показатель;

$П_n$  – нормативный (эталонный) показатель.

В качестве нормативного значения может быть принят фактически достигнутый ранее уровень данного показателя. В этом случае планируемая величина показателя сравнивается с фактически достигнутым уровнем предыдущего периода. Коэффициент напряженности при этом характеризует степень напряженности плана по сравнению с уже достигнутым уровнем.

При разработке плановых показателей их напряжённость должна соответствовать эталонным значениям, то есть оптимальное значение коэффициента напряженности равно 1. Уровень напряженности оцениваемых плановых показателей увеличивается с ростом значения расчётного коэффициента напряженности.

В нормальных условиях работы плановые показатели не должны значительно превышать фактически достигнутые ранее. Это может происходить только при активном развитии предприятия.

На начальном этапе внутрифирменного планирования необходимо пра-

вильно установить цели функционирования предприятия.

Изначально выбранные цели хозяйственной деятельности могут меняться при варьировании внутренних и внешних факторов влияния. Кардинальное изменение целей зависит от желания собственника или сложившейся на рынке ситуации [17, С. 35].

Основная цель деятельности любой коммерческой организации заключается в получении наибольшей прибыли за счёт максимального удовлетворения потребностей потребителей. Вся деятельность предприятия, в том числе и внутрифирменное планирование, направлена на достижение этой цели. Прибыль как показатель демонстрирует эффективность бизнеса. Применяется несколько показателей прибыли, определяемых на разных стадиях производства и реализации продукции и отличающихся друг от друга учётом всё большего объёма произведённых затрат [18, С. 11].

Выделяют следующие виды прибыли:

1. валовая прибыль как доходы за вычетом производственных расходов;
2. коммерческая прибыль как валовая прибыль за вычетом коммерческих расходов;
3. операционная прибыль как коммерческая прибыль за вычетом управленческих расходов;
4. налогооблагаемая прибыль как операционная прибыль за вычетом процентов по кредитам;
5. чистая прибыль как налогооблагаемая прибыль за вычетом налогов [19, С. 35].

Для совершенствования инструментов внутрифирменного планирования

руководству предприятий необходимо принимать во внимание все факторы, оказывающие влияние на его эффективность [20, С. 5].

Для улучшения качества внутрифирменного планирования и совершенствования его инструментов работники управленческого аппарата предприятия должны регулярно выполнять следующие операции.

1. Анализ особенностей конкретного рынка.
  2. Определение положения предприятия на целевом рынке.
  3. Определение целей предприятия в интересах собственника.
  4. Финансирование внутрифирменного планирования.
  5. Привлечение и подготовка квалифицированных специалистов по внутрифирменному планированию.
  6. Разработка и внедрение единой корпоративной системы стандартов внутрифирменного планирования.
  7. Подбор эффективных инструментов внутрифирменного планирования.
  8. Внедрение системы контроля, анализа и оценки эффективности внутрифирменного планирования [3, С. 27–28].
- Соблюдение и использование в деятельности отечественных промышленных предприятий перечисленных принципов и рекомендаций по выбору оценочных показателей эффективности внутрифирменного планирования позволит создать такую систему планирования, которая обеспечит применение оптимального набора инструментов для принятия правильных управленческих решений, достижения плановых показателей и целей деятельности предприятия.

#### *Литература*

1. Балабанов, Н. Т. Анализ и планирование финансов хозяйственного субъекта [Текст] / Н. Т. Балабанов // М.: Финансы и статистика. – 2010. – 110 с.
2. Бочаров, В. В. Внутрифирменное финансовое планирование и контроль [Текст] / В. В. Бочаров // СПб: Изд-во СПбГУЭФ. – 2010. – 39 с.

- 
3. Брыжко, С. Н. Внутрифирменное планирование в деятельности коммерческого предприятия / Электронное научное издание «Труды МГТА: электронный журнал». Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.e-magazine.meli.ru/index.htm>
  4. Бухалков, М. И. Внутрифирменное планирование [Текст] / М. И. Бухалков // М.: ИНФРА-М — 2009. — 40 с.
  5. Забодаева, И. В. Проблемы развития внутрифирменного планирования на российских предприятиях [Текст] / И. В. Забодаева // Молодой ученый. — 2011. — № 3. Т.1. — С. 159. — 162.
  6. Ильин, А. И. Планирование на предприятии [Текст] / А. И. Ильин // М.: Новое знание. — 2008. — 668 с.
  7. Критерии определения ключевых показателей эффективности / Журнал Intersoft Lab, 2004. — 4 с. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.iso.ru/journal/articles/277.html.page=47>
  8. Ляпунова, А. Н., Гончар, А. С., Гамидова, С. Х. Внутрипроизводственное планирование на мебельном предприятии [Текст] / А. Н. Ляпунова, А. С. Гончар, С. Х. Гамидова // Современные наукоемкие технологии. — 2013. — № 10 (часть 2). — 273с.
  9. Непомнящий, Е. Г. Планирование на предприятии [Текст] / Е. Г. Непомнящий // Конспект лекций. — Таганрог: ТИУиЭ. — 2011. — 115 с.
  10. Никитин, А. Стратегическое управление крупным промышленным предприятием [Текст] / А. Никитин // Проблемы теории и практики управления. — 2009. — № 6 — С. 89-94.
  11. Панюшкин, С. С. Оценка эффективности системы внутрифирменного планирования на промышленных предприятиях С. С. Панюшкин // Российское предпринимательство. — 2006. — № 8 (80). — С. 17–22. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/7558/>
  12. Пивоваров, К. В. Планирование на предприятии [Текст] / К. В. Пивоваров // Учебное пособие Изд. 3-е. — Ростов н/Д.: Феникс. — 2006. — 256 с.
  13. Поляк, Г. Б. Финансовый менеджмент: Учебник [Текст] / Г. Б. Поляк // М.: Финансы, ЮНИТИ. — 2009. — 58 с.
  14. Савина, В. С. Оценка эффективности и достоверности хозяйственной деятельности. [Текст] / В. С. Савина // М.: Экономика. — 2008. — 52 с.
  15. Савчук, В. П. Финансовый менеджмент предприятий: практические вопросы с анализом деловых ситуаций [Текст] / В. П. Савчук // Киев: Издательский дом «Максимум». — 2009. — 56 с.
  16. Салтыкова, Г. А. Финансовое планирование и анализ движения денежных потоков [Текст] / Г. А. Салтыкова // СПб: Изд-во СПбГУЭФ. — 2009. — 43 с.
  17. Наумов, С. Ю. Управление предприятием и анализ его деятельности [Текст] / С. Ю. Наумов // Изд-во саратовского университета. — 2009. — 68 с.
  18. Фролов, Д. И. Стратегическое управление и планирование на предприятии [Текст] / Д. И. Фролов // Экономика и коммерция. Электрон. пром-сть. — 2009. — Вып.4. — С. 3–20.
  19. Хруцкий, В. Е., Сизова, Т. В., Гамаюнов, В. В. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования [Текст] / В. Е. Хруцкий, Т. В. Сизова, В. В. Гамаюнов // М.: Финансы и статистика. — 2009. — 43 с.
  20. Шепеленко, Г. И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии [Текст] / Г. И. Шепеленко // М.: ИКЦ «Март»; Ростов—на—Дону: «Март», — 2006. — 9 с.

## Влияние инноваций в повышении конкурентоспособности российских предприятий

**М.Д. Джамалдинова**, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономики,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

*В статье представлено исследование теоретических и методологических аспектов управления инновационной деятельностью на предприятии. Многие российские предприятия не подготовлены к непрерывному ведению конкурентной борьбы, а так же к формированию конкурентных преимуществ для выживания на рынке. Главной причиной являются не правильное ведение инновационной деятельности на предприятии, а так же отсутствие у предприятий эффективных управленческих и организационно – экономических механизмов реагирования на изменения внешней и внутренней среды. Инновационная деятельность является не разовым этапом внедрения новшества, а целой системой мероприятий, объединенных в одну логическую цепочку. И именно поэтому инновационную деятельность нельзя свести ни к одной из ее составляющих.*

Инновации, инновационная деятельность, управление, конкурентное преимущество.

## Effects of innovation in increasing competitiveness of russian enterprises

**M.D. Dzhamalidina**, candidate of economic sciences, associate professor of chair economics,  
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

*Research of theoretical and methodological aspects of management is presented in article innovative by activity at the enterprise. Many Russian enterprises aren't ready to intensive conducting competitive fight, and as to a gain of competitive advantages. Are the main reason not the correct conducting innovative activity at the enterprise, and as absence at the enterprises effective administrative and organizationally – economic mechanisms of response to changes of the external and internal environment. Innovative activity is not a single stage of introduction of an innovation, and the whole system of the actions united in one logical chain. And for this reason innovative activity can't be reduced to one of its components.*

Innovations, innovative activity, management, competitive advantage.

На сегодняшний день в конкурентной среде инновации являются особым преимуществом в развитии, продвижении и закреплении своих позиций на рынке. Любое предприятие привлекает покупателей и инвесторов своей уникальностью. Любая инновация имеет конкретную ориентацию на конечный результат, она изучается как сложный научный процесс, обеспечивающий социально-экономический и технический эффект. Инновационная деятельность направлена на создание необходимых рынков продуктов, услуг и технологий, которая осуществляется в единстве со средой, из этого следует, что только инновационный вектор развития, заложенный в стратегию, позво-

лит осуществить подъем в экономике.

Инновационная деятельность любого предприятия направлена, в основном, на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции. Но, перспективы продукции на рынке, в основном, связаны не только с издержками и качеством производства, так же это могут быть и другие факторы, например такие, как реклама предприятия, престиж, конкретный уровень обслуживания предприятия.

Обслуживание на высоком уровне создает большую привлекательность. Исходя из этого, необходимо представить следующую формулу определения конкурентоспособности, включающую в себя три составляющие:

$$\text{Конкурентоспособность организации} = \text{Качество} + \text{Цена} + \text{Обслуживание} \quad (1)$$

**Управлять конкурентоспособностью** означает обеспечивать наилучшее соотношение перечисленных выше составляющих, а так же направлять особые усилия на решение таких задач как:

- повышение качества выпускаемых товаров;
- уровня обслуживания;
- повышение экономичности предприятия.

Необходимо выделить, что экономика предприятия в большей степени развивается на основе инноваций и инновационной деятельности. Любое предприятие не сможет выжить в конкуренции без

инновационной деятельности, т.к. на сегодняшний день покупателю необходимо предлагать что-нибудь новое своему покупателю и рынку. Именно поэтому, на предприятии инновационная политика обязательно должна быть направлена на повышение производства новых или усовершенствованных видов продукции и технологий, расширение сбыта продукции (товаров, работ, услуг), соответственно это требует формирования и развития инновационного предпринимательства. На рисунке 1 отображены существующие модели инновационного предпринимательства.

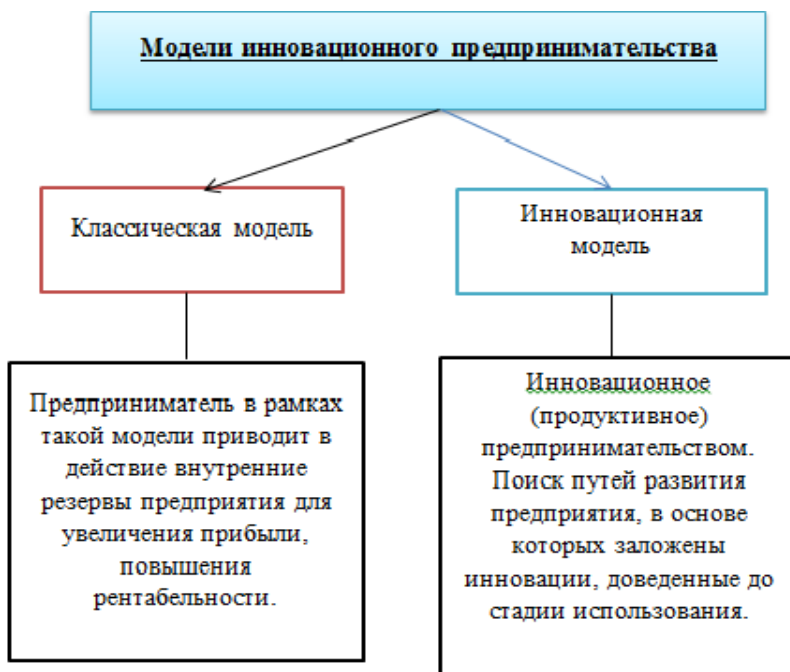


Рисунок 1 – Модели инновационного предпринимательства

Основной предпосылкой инновационной стратегии является старение продукции, исходя из этого, на предприятиях необходимо проводить анализ рынка, аттестацию выпускаемой продукции, а так же

рабочих мест и оборудования [6]. Российская модель инновационной деятельности еще очень далека от инновационной модели, которая может обеспечить новое качество экономического развития и завоевать

конкурентные позиции на международном рынке.

Многие российские предприятия не подготовлены к непрерывному ведению конкурентной борьбы, а так же к формированию конкурентных преимуществ для выживания на рынке. Основная причина такой ситуации заключается в неверном подходе при построении систем обеспечения конкурентоспособности, отсутствии у

предприятий эффективных управленческих и организационно – экономических механизмов реагирования на изменения на микро и макро уровне организации [3]. Оценка инновационной составляющей организации, с точки зрения его конкурентоспособности, имеет три составляющие, представленные на рисунке 2, выявленные в ходе исследования научных трудов.

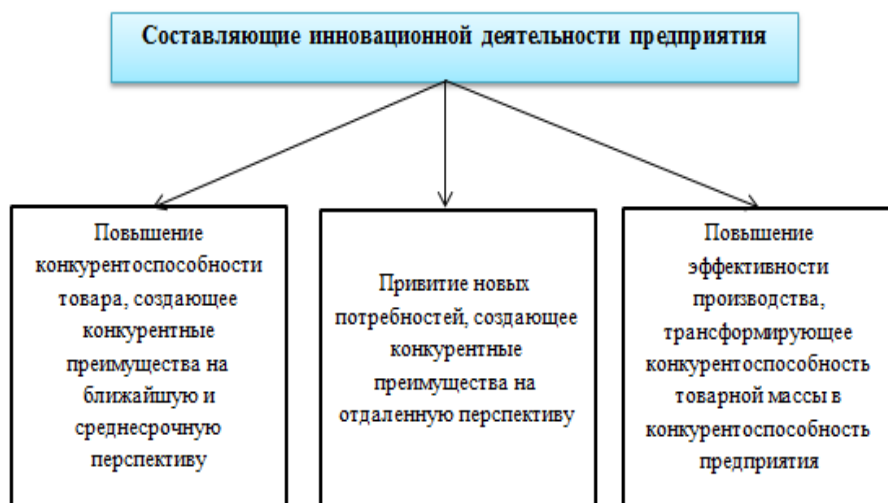


Рисунок 2 – Влияние инновационной деятельности на конкурентоспособность предприятия

Совершенство товаров (технически), а так же конкурентоспособность определяются уровнем использования в производимой продукции научных решений. В большей степени в качестве конкурентоспособного товара (в России) выступает результат интеллектуальной деятельности, т.е. не конкретный продукт.

Разработчики оставляют результаты своей деятельности в тайне, и этим они предают статус своим «ноу-хау». Продукт, в котором осуществлена любая научная деятельность, сохраняет конкурентоспособное преимущество до тех пор, пока он остается конфиденциальным. Любые товаропроизводители, имеющие интерес в

приобретении и использовании данных научных разработок с целью повышения своей конкурентоспособности, либо они могут заключать соглашения с владельцами «ноу-хау» и возможности их использования.

Изучая вопрос о патентной защите продукции можно считать одним из основных при заключении соглашений. Правовая охрана (особенно за рубежом) – это очень дорогостоящая процедура, производителю следует понимать, что представляет собой сущность решения, которое будет проходить процедуру патентования, а также и его значимость в товаре.



Важным критерием, относящийся к конкурентоспособности товара, является его патентная чистота. Следует обратить внимание, что если не подтверждена патентная чистота товара, т.е. применяются действующие «чужие» патенты, которые задействованы в продукции, то данная ситуация может повлиять не только на снижение конкурентоспособности самого товара, а соответственно и предприятия, но и отстранить от возможности поставлять его на рынок.

Изучение результатов исследований российской бизнес-среды, позволило выявить, что основной инновационной силой в России являются организации среднего бизнеса, которых внедряют инновации в нашей стране. Но все эти компании, за редким исключением, не обладают соответствующей политической поддержкой, что делает их практически беззащитными перед лицом государственного аппарата.

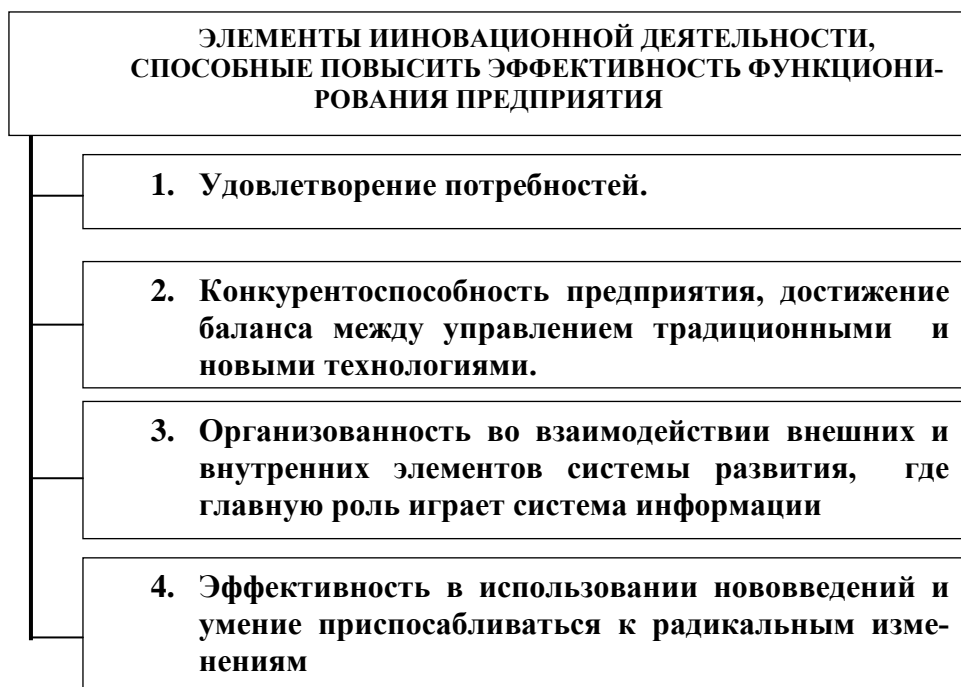


Рисунок 3 – Элементы инновационной деятельности, влияющие на эффективность функционирования предприятия

Успешная инновационная стратегия для России требует, создания особой структуры государственного управления, которая бы помогала инноваторам. Это и является основной проблемой инновационной деятельности в России [1].

Для повышения эффективного функционирования всего предприятия, инновационная деятельность должна обеспечить определенные элементы, приве-

денные на рисунке 3.

Нововведения являются одними из самых важнейших средств в настоящий момент, способных добиться стабильности в ведении хозяйственной деятельности, эффективности функционирования и повышения конкурентоспособности. Исследования показали, что выявлена строгая зависимость между следующими элементами: конкурентные позиции организации

на рынке, эффективность (рентабельность) деятельности организации и инновационный потенциал. Эффективность (рентабельность) деятельности организации возможно достигнуть путем реализации следующих мероприятий:

- повышения качества выпускаемой продукции (работ, услуг),
- применение политики ресурсосбережения,
- реализации новых, конкурентоспособных проектов,
- исполнения рентабельных бизнес-проектов [3].

В настоящее время определяют наиболее существенные направления воздействия инноваций на конкурентоспособность предприятий, которые были выявлены, систематизированы и представлены на рисунке 4.

Вышеперечисленные ресурсы, представленные на рисунке 4 снижают

затраты и повышают качество производимой продукции.

Управленческие инновации – это новое знание, воплощенное в новых управленческих технологиях. Эти инновации основаны на реализации творческой деятельности для создания совершенно новых управленческих форм и методов. В совокупности это приведет к переустройству системы, которая повысит прибыль, а соответственно и конкурентоспособность.

Технические инновации – это использование новой техники, высокое качество рабочей силы, высокий уровень образования квалификации работников, позволяет более эффективно и рационально использовать производственные ресурсы. Именно образовательный уровень является критерием оценки креативной способности работников воспринимать новые идеи, появившиеся на рынке.



Рисунок 4 – Использование ресурсов при воздействии социально-экономических инноваций

Качество рабочей силы определяет | способность экономического субъекта

осуществлять собственные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) или копировать новые продукты у других фирм [4].

Каждое предприятие должно стремиться к развитию своей инновационной деятельности, обеспечивая производственные процессы новой технологией, но при принятии решения о разработке инновационного проекта следует учитывать и риски, которые обязательно будут сопровождаться любыми инновациями на всех стадиях их разработки и внедрения. Исследования позволили сформировать существующие 4 основные показателя инновационной деятельности предприятия, представленные на рисунке 5.

Повысить инновационную деятельность одновременно по всем этим че-

тырем показателям невозможно, и предприятию необходимо определить, какой из них является стратегически важным, и за счет этого можно достичь его оптимизации.

Учитывая стратегический характер решений, необходимых для принятия решений, анализ инновационной деятельности стоит начинать с изучения особенностей внешней среды и определить в первую очередь стратегические возможности данного предприятия [2]. Выявлены и представлены на рисунке 5 направления, в которых следует работать предприятию для повышения инновационной деятельности. Приведенные направления на рисунке 2.9 позволяют определить основные отклонения инновационной деятельности в России, относительно желаемых позиций.

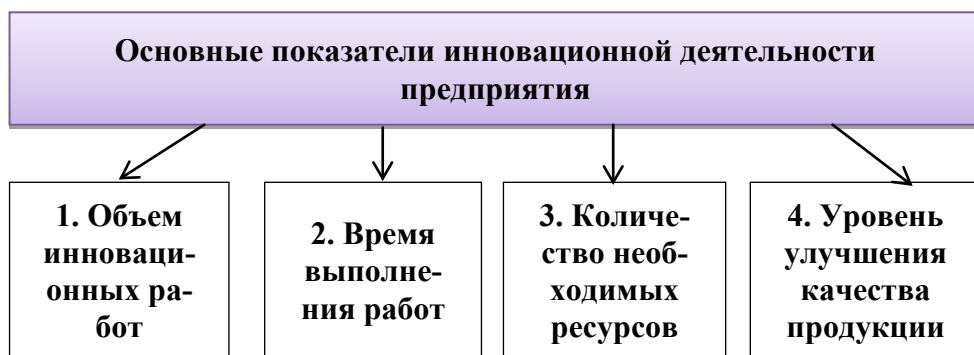


Рисунок 5 – Основные показатели инновационной деятельности предприятия

Для повышения инновационной деятельности предприятия необходимы не только финансовые затраты на разработку инноваций, но и формирование корпоративной культуры на предприятии [5].

Так происходит повышение уровня интеллектуального капитала, который является инструментом реализации любого инновационного проекта или программы. Для этого требуются финансовые ре-

сурсы, а также проведение целого ряда последовательных мероприятий по улучшению инновационной деятельности предприятия, представленных на рисунке 7.

Следует отметить, что предприятие должно идти на риск и быть инновационными, чтобы быть успешным на рынке. В противном случае существует вероятность, распада [4].



Рисунок 6 – Направления повышения уровня инновационной деятельности предприятия

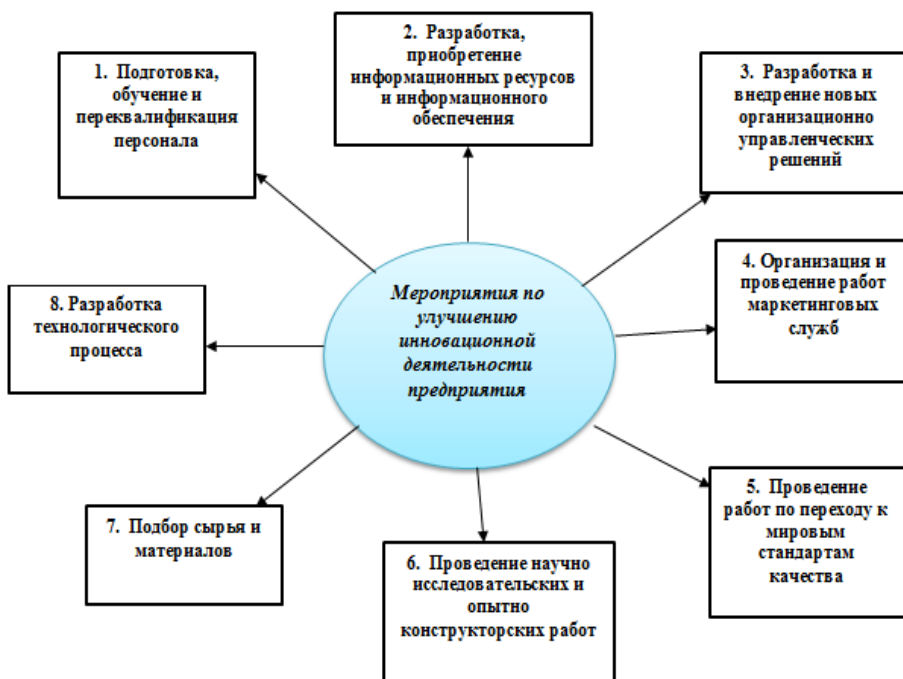


Рисунок 7 – Мероприятия по развитию инновационной деятельности на предприятии

Далее необходимо сформировать пути совершенствования системы инноваций внутри предприятия, способствующие дальнейшему повышению инновационной деятельности предприятия:

- Сокращение сроков окупаемости нововведений.
- Увеличение финансовой поддержки.

- Готовность к нововведениям.
- Освоение новых видов продукции.
- Совершенствование рынка технологий [4].

Свойством инноваций является их новизна, и она обязательно должна отвечать запросам потребителей. Согласно проведенным исследованиям инновационной деятельности организаций, многие

---

предприятия в России использует следующие организационные меры, направленные на повышение своей конкурентоспособности в современных условиях хозяйствования:

1. Обеспечение технико-экономических и качественных показателей.
2. Определение преимуществ и выявление недостатков товаров-субститутов (аналогов), изготавливаемых конкурентами и использование этих результатов.
3. Формирование возможных модификаций продукта (работы, услуги) за счет улучшения качественных характеристик.
4. Изменение качества продукции (работ, услуг) и её технико-экономических параметров в целях удовлетворения меняющихся потребностей покупателя.

5. Определение и реализация возможных приоритетных сфер применения продукции (работ, услуг).

Формирование и развитие инновационной деятельности организации основано на использовании её конкурентных преимуществ. Возможные варианты зависят от характеристик инновационной активности организации [1]. Использование и усиление сильных, и укрепление слабых её сторон в деятельности считается базой в процессе формирования стратегии технологического прорыва организации. Следовательно, повышение эффективности инновационной деятельности во многом зависит от целенаправленной и планомерной работы по поиску и реализации возможностей повышения инновационной активности организаций.

#### *Литература*

1. Актуальные проблемы инновационной деятельности в России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-razvitiya-innovatsionnoy-deyatelnosti-v-rossii>.
2. Веселовский, М. Я. Использование функции желательности при оценке качества товара. [Текст] / М. Я. Веселовский, В. Н. Ясонов, С. В. Секерин // Вопросы региональной экономики, №1 (18), 2014. – С. 111 – 117.
3. Влияние инновационной активности на конкурентоспособность [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.inventech.ru/lib/right/right-0384/>.
4. Джамалдинова, М. Д. Инновационный потенциал как основа устойчивого развития предприятия в современных условиях. / М. Д. Джамалдинова, В. М. Сидоров // Экономика современного предприятия. Интернет журнал ООО «ФСК». – Электрон. журн. – М.: ООО «ФСК». – 2012. – Режим доступа: <http://www.esp-izdat.ru/?journal=62> закрытый.
5. Джамалдинова, М. Д. Исследование аспектов устойчивого развития организации на российском рынке. [Текст] / М. Д. Джамалдинова, А. А. Калинская // Вопросы региональной экономики, №2 (11), 2012. – С. 101 – 106.
6. Роль инновационной деятельности в развитии предприятия. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bibliotekar.ru/economika-predpriyatiya-4/59.htm>.
7. Старцева, Т. Е., Смирнов, В. А. История государственного управления в России: Учебное пособие для студентов очного и заочного обучения [Текст] / Т. Е. Старцева, В. А. Смирнов // Королев: КИУЭС. – 2007. – 168 с.
8. Глоссарий по управлению качеством, стандартизации, метрологии учебное пособие/М-во финансов Московской обл., Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования Московской обл. Королевский ин-т упр., экономики и социологии, Каф. упр. качеством, техники и технологии; [под ред. Т. Е. Старцевой, О. А. Горленко]. Ярославль – 2010.

## Региональные исследования и новые подходы к оценке социально-экономического развития территорий

**Е.В. Зандер**, доктор экономических наук, профессор,

заведующий кафедрой социально-экономического планирования,

**Е.В. Лобкова**, кандидат экономических наук, доцент кафедры социально-экономического планирования,

**Т.А. Смирнова**, кандидат экономических наук, доцент кафедры социально-экономического планирования,

Институт экономики, управления и природопользования,

ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет», г. Красноярск

*В статье представлен теоретический обзор исследований российских и зарубежных ученых, посвященных региональной экономике и управлению. Выявлено, что особенности социально-экономического развития регионов в настоящее время и на перспективу требуют детализации региональных исследований, в частности в вопросах оценки уровня социально-экономического развития территорий. Авторами предложен методический подход к интегральной оценке уровня регионального развития и региональных диспропорций. В его основе лежит система индикаторов, агрегирующих совокупность социально-экономических показателей, которые предварительно подвергаются процедуре нормализации и сводятся в один индикатор, характеризующий конкретную сферу экономики. Управление развитием регионов должно основываться на системном упорядочивании и оценке значимых для конкурентных позиций территорий факторов. Рациональное региональное управление направлено на максимально эффективное использование потенциала территории с целью достижения стабильного экономического роста и благополучия в социальной сфере.*

Региональное развитие, межтерриториальные взаимодействия, инструменты управления, региональные диспропорции.

## Regional researches and new approaches to the assessment of social and economic development of territories

**E.V. Zander**, doctor of economics, professor, head of the Department of socio-economic planning,

**E.V. Lobkova**, candidate of economics, assistant professor of the Department of socio-economic planning,

**T.A. Smirnova**, candidate of economics, assistant professor of the Department of socio-economic planning,

Institute of Economics, Management and Environmental Studies,

Siberian Federal University, Krasnoyarsk

*The article considers theoretical review of Russian and foreign researches devoted to regional economics and management. It is revealed that features of regional development require drill regional research in the field of assessment of level social and economic development of territories. The authors propose special methods for integrated assessment of level regional development and regional disparities. In its foundation there is calculation of closely connected indicator's system, each of them is a result of normalization and aggregation of separate indicators in one common, which characterizes the concrete economic sphere. From this point of view, management of the region development should be based on the assessment and systematization of numerous factors affecting the competitive regions' position. It will give the opportunity to use the regions' potential effectively and will lead to a stable growth of their economy and social well-being.*

Regional development, interterritorial interaction, objectives of development, regional disparities.

На современном этапе развития российской экономики все больший интерес вызывают проблемы, связанные с подходами к управлению развитием отдельных территорий России в контексте достижения цели сбалансированного и устойчивого развития экономики страны. Эффективность государственного управления в целом определяется, в первую очередь,

эффективным государственным управлением экономического развития регионов страны, что предполагает необходимость исследования проблем взаимосвязи региональной экономики и региональной политики. Управление развитием каждой отдельной социально-экономической территориальной системой требует изучения специфических черт территории: природ-

---

но-ресурсного потенциала, сложившихся принципов размещения производства и населения, природно-климатических условий. В процессе управления региональным хозяйственным комплексом особое место отводится роли конкретной территории в воспроизводственном процессе страны, участию в сложившихся межрегиональных связях, а также потенциалу участия в международном разделении труда с позиции производства конкурентоспособных видов продукции.

В связи с этим исследование роли и места планирования в системе управления социально-экономическим развитием территориальных образований, использования единых методологических и методических подходов к территориальному управлению позволят повысить эффективность функционирования социально-экономических систем.

Проблемы управления региональной экономикой необходимо решать в системе инструментов регионального развития. Под последней следует понимать совокупность механизмов, необходимых для эффективного воздействия органов государственной власти различных уровней на региональные процессы.

Современная экономическая наука все больше внимания уделяет проблеме территориального размещения общества, которое, в свою очередь, основывается на двух основных категориях – территориальной организации хозяйства и территориальной организации населения.

Непрерывная концентрация производства на одних территориях и снижение экономической активности на других приводят к необходимости постоянного анализа и оценки происходящих процессов как со стороны частных инвесторов, так и со стороны государства. Ошибка в выборе территории размещения производства может принести предпринимателю крупные убытки. Впоследствии ситуацию, как правило, не удастся исправить, так как уже построенное предприятие сложно переместить в другое место, поскольку это

требует значительных капитальных затрат. Со стороны государственных органов интерес в отношении территориальной организации хозяйства должен быть еще более пристальным, так как вслед за появлением новых предприятий территория начинает притягивать к себе новые ресурсы, в том числе трудовые – складывается территориальная организация населения, которая вместе с организацией производства на определенной территории образует территориальную организацию общества.

Понятие «территориальная организация общества» можно рассматривать как в широком, так и узком смысле. В первом случае речь идет о таких процессах, как территориальная организация населения, размещение производительных сил, асимметричность в развитии производственных отношений и т.д. В узком понимании территориальная организация общества охватывает такие процессы и категории, как экономическое районирование, определение территориальных объектов управления, управление производственными процессами в регионе, формирование территориально-производственных систем и т.п. [1].

С одной стороны, территориальную организацию общества можно представить, как совокупность процессов и действий по: размещению предприятий материального производства и непродуцированной сферы; размещению населения; природопользованию, осуществляемых с учетом их отношений, связей, соподчиненности и взаимозависимости в соответствии с целями и на основе действующих районов. С другой стороны, она представляет собой сочетание функциональных территориальных структур: расселения населения, производства, природопользования, объединяемых структурами управления процессом общественного производства (сюда можно отнести территориальное разделение труда, размещение производительных сил, расселение населения, взаимоотношения общества и природы, территориально-политическую и

---

административно-территориальную организацию государства, экономическое районирование, систему регионального управления).

В исследовании закономерностей и особенностей территориальной организации жизни общества, в управлении процессами, от которых зависит эта организация, лежит наиболее перспективный и конструктивный путь развития всей социально-экономической системы.

Авторы отмечают, что региональные исследования XIX – XX вв. имеют, прежде всего, прикладной характер и нацелены на практическое их применение. Можно выделить следующие уровни региональных исследований этого времени:

— локационный, охватывающий решение вопросов размещения отдельных предприятий;

— региональный, задачей которого является поиск оптимального размера и структуры хозяйства;

При этом исследование сопровождалось комплексным подходом, который позволил объединить изучение локационных и региональных проблем.

Исследования пространственных закономерностей привели к появлению теории «центральных мест», основателями которой являются В. Кристаллер и А. Леш. Благодаря В. Кристаллеру была создана и обоснована логическая концепция – теория центральных мест, определено влияние агломерационных процессов на формирование территориальной структуры страны. Создание теории центральных мест является попыткой авторов установить закономерности пространственного размещения населенных пунктов. В своих исследованиях А. Леш представил новый подход экономического районирования. Ученый рассматривал проблемы размещения производительных сил в масштабе всей страны. В основе его теории лежат «рыночные пространства», которые отражают взаимосвязь производительных сил, отражающиеся в процессах рассеивания и

концентрации. Согласно теории А. Леша, при условии равномерного размещения факторов производства, наиболее рациональной формой экономических районов являются шестиугольники (форма пчелиного сота), которые в общей совокупности максимально заполняют пространство. Сеть шестиугольных экономических районов в процессе своего развития выделяет экономический центр – большой город. В. Кристаллер и А. Леш в своих работах показали иерархические уровни системы расселения, а также связь между расположением населенных пунктов и его функциональными особенностями [8].

В теории «центральных мест» была предпринята попытка формирования объективных законов территориального размещения населения и хозяйства. Работы В. Кристаллера и А. Леша явились толчком к развитию математической географии и экономики регионов, математизации географии.

После Второй мировой войны широкое распространение при планировании и программировании хозяйства страны получил метод экономико-математического анализа «затраты – выпуск», разработанный американским экономистом В. Леонтьевым (США) в 30-х гг. XX в. В. Леонтьев провозгласил эру «эмпирической описательной школы». Этой школе принадлежит разработка «уточненной техники» статистического анализа частных взаимосвязей.

К школе В. Леонтьева принадлежит и У. Изард. С именем последнего связывается появление такого направления экономической мысли, как региональная наука (региональная экономика), которое появилось в 50-х гг. XX в. в зарубежной географии. В основе региональной науки, по мнению Изарда, лежит изучение пространства, регионов (районов), локаций (место размещения) и их систем. В своих трудах У. Изард критикует классическую и неоклассическую экономические теории за отсутствие



пространственных характеристик в своих подходах изучения региональных процессов. В 1956 г. ученым была опубликована работа «Размещение и пространственная экономика», в которой была предпринята попытка разработки общей теории размещения. Еще одна работа ученого была опубликована в 1966 г. и называлась «Методы регионального анализа: введение в науку о регионах». В ней автор широко использует методы математического анализа и синтеза данных об экономических и природных процессах. В своих исследованиях У. Изард активно применял макроэкономические методы в исследованиях межрегиональных связей, при этом ученый связывал теории размещения с теориями торговли, производства и т.д.

В развитие теории и методологии экономической географии и региональной науки огромный вклад внесли отечественные ученые дореволюционного и советского периода. Наибольшее значение для экономического развития нашей страны получила теория экономического районирования. Основоположником этого направления можно считать М.В. Ломоносова. Ученый обращал особое внимание на роль географических и региональных исследований в дальнейшем развитии страны. Главной задачей таких исследований М.В. Ломоносов считал хозяйственное освоение территории.

В 40-е годы XX в. К.И. Арсеньевым была разработана и опубликована первая сетка экономических районов. Автор выделял районы по природным условиям, но также учитывалось и хозяйственное использование территорий. Однако в этой работе не были изложены принципы и методология районирования, поэтому она являлась чисто практической.

Первая методологическая работа в области экономического районирования была представлена в трудах Н.П. Огарева и называлась «Опыт статистиче-

ского распределения Российской империи». В этом исследовании впервые был обоснован принцип объективности существования экономических районов. При выделении районов автор учитывал не только географическое положение территории, но и специфику развития производительных сил, природные условия, национальный состав населения, внутренние экономические связи, исторические особенности территории, а также ее перспективность в плане дальнейшего освоения.

Крупнейшим российским ученым в области географических исследований стал П.П. Семенов-Тянь-Шанский. Он наиболее гармонично представил схему районирования территории России в XIX в., которая была опубликована в работе «Статистика поземельной собственности и населенных мест Европейской России». Впоследствии этим ученым было проведено районирование азиатской части России, в результате чего было выделено 19 районов.

Экономическим районированием занимался и Д. И. Менделеев. В своих исследованиях ученый приводил сравнительный анализ районов по большому числу социально-экономических показателей. Особое внимание уделялось изучению промышленного производства и его размещению с точки зрения получения максимального экономического эффекта.

Вопросами эффективного размещения производительных сил в нашей стране продолжали активно заниматься и в советский период. Развитие региональных исследований этого времени связано, прежде всего, с процессами индустриализации и коллективизации хозяйства страны. С этим периодом связано формирование таких категорий как: теория экономического районирования, территориально-производственных комплексов (ТПК), энергопроизводственных циклов (ЭПЦ), экономико-географического положения, понятия

---

промышленного узла и др. Большой вклад в это направление внесли Г. М. Кржижановский, Н. Н. Баранский, И.Г. Александров, Н. Н. Колосовский, М. К. Бандман и др.

Подходы к территориальному стратегическому планированию были заложены в России еще в 20-х годах XX века. Необходимость такого планирования была обусловлена: плановым руководством страной и необходимостью проведения индустриализации страны. В качестве детального плана в 1920 году был разработан и предложен первый в мире долгосрочный стратегический план ГОЭЛРО – план Государственной комиссии по электрификации России, председателем которой был назначен Кржижановский Г. М., обосновавший необходимость электрификации страны как двигателя процесса индустриализации. Кроме этого, в плане ГОЭЛРО были заложены основы создания энергопромышленных комплексов, методов комбинированного использования топлива, вовлечения в топливный баланс вторичных ресурсов.

Баранского Н. Н. считают основоположником экономической географии в СССР, он автор многочисленных трудов по теории и методологии экономической географии. В своих работах он обосновал достижение более высокой эффективности народнохозяйственного управления и планирования необходимостью учета воздействия на экономику географического фактора, территориального образования страны. Большой и лучший учет природных и экономических условий Баранский Н. Н. связывал с необходимостью территориального комплексирования народнохозяйственных отраслей, особенно в границах крупных хозяйственных районов. При этом особое внимание уделялось изучению географической среды, прежде всего на определенных конкретных территориях. Регионализм в практике научных исследований и в подготовке специалистов

высшей квалификации выдвигался авторами как эффективное средство против шаблона, неизбежного при абсолютизации отраслевого подхода [2].

Существенный вклад в развитие региональных исследований и производственно-экономических связей внес Колосовский Н. Н. Он разработал метод энергопроизводственных циклов, который стал основой для экономико-географической характеристики районов, что позволило более четко выделить структуру хозяйства и производственные связи. В середине 40-х гг. XX века этим ученым была заложена основа для разработки теории территориально-производственных комплексов (ТПК) [7].

Работы Бандмана М. К. посвящены методологическим вопросам разработки программ для решения актуальных задач комплексного развития территорий, которые в его работах рассматриваются как территориально-производственные системы (ТПС). Основами формирования и функционирования ТПС являются рациональное с позиций народного хозяйства страны использование всех ресурсов, специализация, комплексирование и кооперирование производства. При этом предполагается четкое определение основных народнохозяйственных проблем каждого перспективного периода и места каждого региона в территориальном разделении труда страны, а также объединение ресурсов всех ведомств-участников решения конкретных проблем.

Сущность управления социально-экономическими процессами на региональном уровне состоит в системном выявлении проблемных сфер («слабых мест») в развитии территорий и своевременной адекватной корректировке и устранении негативных тенденций их развития. Вместе с тем, возрастающая роль регионов как субъектов РФ в процессе управления социально-экономическими, демографическими, экологическими и другими аспек-

---

тами своего развития осложняется нарастающей внутри- и межрегиональной дифференциацией территории. Существующие объективно в силу ряда политических, правовых, экономических, географических и прочих причин диспропорции регионального развития имеют тенденцию к углублению, начиная с 1990-х годов в связи со структурными изменениями в экономике, перераспределением ресурсов и изменениями в политической жизни страны.

Наличие пространственной асимметрии по уровню социально-экономического развития регионов является следствием как исходных предпосылок для развития территории, так и приобретенных конкурентных преимуществ в результате реализации текущей региональной политики.

Асимметрия регионального развития территории России проявляется в разных аспектах – в правовой, бюджетной, социально-экономической сферах [9]. Степень асимметричности развития каждой из этих сфер можно оценить с помощью статистических показателей: коэффициентов асимметрии, показателей вариации и различных агрегированных индикаторов и индексов, полученных на основании статистических данных.

В качестве одного из методических подходов к построению системы показателей для анализа дифференциации регионального развития предлагается расчет индикаторов социально-экономического развития регионов России. Для исследования дифференциации развития территории страны с учетом региональных особенностей экономического развития авторами данной статьи были сформированы две группы регионов-субъектов РФ: добывающие энергоресурсные регионы и прочие. К добывающим и энергоресурсным регионам авторы отнесли регионы, в структуре объема отгруженной продукции которых преобладает продукция видов экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» (раздел С по ОКВЭД) и «Производство и

распределение электроэнергии, газа и воды» (раздел Е по ОКВЭД). Таким образом, основанием типологизации регионов России является тип производимого продукта (по виду экономической деятельности) в структуре объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами предприятий региона (по данным официальной статистики 2012 г.) [10].

В качестве показателя для выделения группы добывающих и энергоресурсных регионов авторами предлагается использовать показатель «Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами», совокупно по видам деятельности «Добыча полезных ископаемых» и «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды», рассчитанный в тысячах рублей на душу населения. В группу таких регионов попадают субъекты, создающие свой валовой доход и свою валовую добавленную стоимость путем преимущественно добычи топливно-энергетических (газ, нефть, уголь) и прочих полезных ископаемых, а также производства и распределения электроэнергии, газа и воды.

Необходимо отметить, что большинство регионов-лидеров данной группы по уровню социально-экономического развития являются регионами, добывающими топливно-энергетические ископаемые (Тюменская область, Сахалинская область, Республика Саха, Оренбургская область, Республика Коми, Удмуртская Республика, Томская область, Республика Татарстан, Архангельская область, Кемеровская область, Красноярский край и др.). Топливо-энергетический комплекс является одной из важнейших составляющих экономики и экспортного потенциала России, в значительной степени формирует доходную часть бюджета страны.

Авторами статьи выполнен анализ социально-экономического развития группы ресурсных регионов, для чего был осуществлен расчет агрегированных инди-

каторов отдельных сфер социально-экономического развития территории на основании частных статистических показателей. На первом этапе расчета индикаторов была произведена нормализация частных показателей на основании процедуры ранжирования от «меньшего» к «большему» или от «худшего» к «лучшему» показателю в группе регионов. Следующий этап описываемой методики анализа социально-экономического развития регионов состоял в проведении процедуры агрегирования на основании выделенных групп частных показателей (сфер социально-экономического развития): производственная, инвестиционная, бюджетно-финансовая, транспортная, социальная, демографическая, инновационная, образовательная и др. Агрегирование произведено авторами путем нахождения средней взвешенной величины из нормализованных показателей в индикаторы с применением весовых коэффициентов, найденных по методу главных компонент.

Результаты расчетов индикаторов сфер социально-экономического развития добывающих и энергоресурсных регионов

России позволили авторам статьи провести многофакторный анализ дифференциации территорий, выявить сходные и отличительные, позитивные и негативные тенденции в их развитии с целью адекватного выбора инструментов региональной политики.

Мероприятия региональной политики, направленные на обеспечение экономического роста и социальной стабильности, должны выбираться с учетом особенностей развития территории и протекающих внутри- и межрегиональных процессов, ведущих к возникновению и углублению правовых, бюджетных, экономических и социальных диспропорций. Направленное воздействие региональных органов власти на уровень социально-экономического развития территории подлежит эффективному стратегическому планированию, учитывающему комплексность и многоаспектность проблем, встающих на пути регионов к максимальному использованию своего потенциала и укреплению конкурентных позиций на внутреннем и внешнем рынке.

#### *Литература*

1. Алаев, Э. Б. Социально-экономическая география. Понятийно-терминалогический словарь // М.: Мысль, 1983. – 350 с.
2. Баранский, Н. Н. Избранные труды. Научные принципы географии / редкол.: В.А. Анучин и др. // М.: Мысль, 1980. – 239 с.
3. Вавилова, Е. В. Экономическая география и регионалистика: учебное пособие [Текст] / Е. В. Вавилова // М.: Гардарики, 2001. – 160 с.
4. Гранберг, А. Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов [Текст] / А. Г. Гранберг // 2-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.
5. Izard, W. *Methods of Regional Analysis; an Introduction to Regional Science*. Cambridge: Published jointly by the Technology Press of the Massachusetts Institute of Technology and Wiley, New York, 1960.
6. Киселева, Н. Н. Устойчивое развитие социально-экономической системы региона: методология исследования, модели, управление [Текст] / Н. Н. Киселева // Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2008. – 288 с.
7. Колосовский, Н. Н. Основы экономического районирования [Текст] / Н. Н. Колосовский // М. – 1958.
8. Леш, А. Пространственная организация хозяйства: пер. с нем./Под ред. Акад. А.Г. Гранберга // М.: Наука. – 2007.
9. Польшнев, А. О. Межрегиональная экономическая дифференциация: методология анализа и государственного регулирования [Текст] / О. А. Польшнев // М.: Едиториал УРСС, 2003. – 208 с.
10. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – 990 с.

## Поведенческий портрет современного посетителя торгового комплекса

**М.В. Краснова**, кандидат педагогических наук, доцент кафедры коммерции и гостеприимства,

**М.С. Земскова**, кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции и гостеприимства,  
ФГБОУ ВПО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых», г. Владимир

*В современных условиях при выборе направления развития торгового комплекса и для эффективности управления им, важным является изучение социологического портрета посетителя торгового комплекса, и выявление его потребительских предпочтений. В статье сформирован социологический портрет посетителя торгового комплекса, как мужчины, так и женщины на примере типичного представителя - одного из региональных торговых комплексов Владимирской области и проведен анализ потребительских предпочтений посетителей торгового комплекса при выборе его как места покупки.*

Торговый комплекс, категории посетителей, целевая аудитория, формирование лояльности.

### Behavioral portrait of a modern visitor shopping complex

**M.V. Krasnova** candidate of pedagogical Sciences, associate Professor of the Department of Commerce and hospitality,

**M.S. Zemskova** candidate of economic Sciences, associate Professor of the Department of Commerce and hospitality,  
«Vladimir state University», Russian Federation

*In modern conditions when choosing directions of development of shopping centers and to the efficiency of its management, it is important for the study of the sociological portrait of the visitor's shopping complex, and identify consumer preferences. The article generated a sociological portrait of the visitor's shopping complex, both men and women one of the regional shopping centers of Vladimir region and the analysis of consumer preferences of visitors of the trade center when it is selected as the place of purchase.*

Trading complex category of visitors, target audience, formation of loyalty.

В последние десятилетия многочисленные исследования ученых потребительского поведения человека (Алексенко Л. Д., Алешина И. В., Быкова Л. А., Ефимовой Е. Ильина В. И., Куликовой З.В., Торстен Й. Герпott и др.) вызваны, прежде всего, социально-экономическими преобразованиями в России и связанными с ними изменениями стиля и образа жизни граждан, увеличением роли сервиса в повседневной жизни человека [1,2,6,7,8,10].

В настоящее время в потреблении пересекаются интересы экономики и социальной сферы, а в условиях рынка потребление еще и становится зоной риска возникновения социальных противоречий, т.к. исчезла «стандартизованность потребления в обществе с «равными возможностями»».

Определение социологического портрета посетителя торгового комплекса необходимо для повышения эффективно-

сти управления торговым комплексом, а выявление потребительских предпочтений является важным регулятором товарной политики при выборе направления развития. Важно отметить, что посетитель воспринимает торговый комплекс не как разрозненные элементы, а как целостный объект, и переносит свое впечатление от одного магазина или оператора услуг на весь объект [3, с. 105]. Люди хотят посещать такие торговые комплексы, где они будут себя чувствовать комфортно, и куда они захотят вернуться. Концентрация известных брендов в одном месте, генерирующая постоянный поток посетителей, выгодно отличает торговый комплекс от стрит-ритейла.

Наблюдаемые изменения в поведении посетителя торгового комплекса, основываются не только на объективных общеэкономических факторах, но и на повышении уровня культуры потребления

---

общества. А принимая во внимание факт, что потребительская активность в целом по стране снижается в 2014 году, не учитывать изменения покупательского поведения нельзя [12]. Все это подтверждает актуальность и необходимость исследования покупательских предпочтений и формирования потребительского портрета посетителя торгового комплекса.

Местом проведения исследования нами была выбрана территория одного из крупнейших региональных торговых комплексов Владимирской области, представляющего бренды массового рынка модной индустрии, а именно торговый комплекс «Мегаторг» г. Владимира общей площадью около 40 000 кв.м, расположенный на 4 этажах, имеющий 3 якорных магазина, осуществление покупок, в данном комплексе возможно производить совмещено с отдыхом. Исследования проводились в период с декабря 2013 г. по март 2014г. при средней посещаемости 7500 человек в месяц.

С помощью опроса посетителей была собрана информация о покупательских предпочтениях, на основе которой был сформирован потребительский портрет посетителя торгового комплекса. Данный метод довольно часто используется в исследованиях различных видов и является универсальным при проведении социологических исследований. К его положительным моментам относится: высокая степень объективности, большая точность получаемых данных, относительно невысокая стоимость. Максимальная точность исследования зависит от массовости респондентов [1, с. 78].

При проведении опроса респондентам предлагалось оценить по пятибалльной системе значимость наличия в торговом комплексе следующих элементов инфраструктуры [3, с. 21]: игровая (детская) комната, FOOD-корт, магазины дорогих брендов, магазины дешевых товаров, продуктовый супермаркет, магазин электроники, кинотеатр, парковка, Wi-fi (общие зоны торгового комплекса).

Обоснуем выбор каждого элемента торгового комплекса при включении его в исследование:

1. Игровая (детская) комната является важным элементом торгового комплекса, поскольку актуальна для той категории покупателей, которая априори посещает его циклично с целью совершения максимального числа покупок (семьи с детьми, приезжие). Детские мероприятия в торговых комплексах – это творческая и финансово затратная задача, которая влияет в целом на узнаваемость торгового комплекса, формирование семейной атмосферы, цитируемость, в том числе в социальных сетях, где родители выкладывают множество фотографий своих детей на празднике, и т.д. И, как результат, они приводят к повышению уровня потребительской лояльности к торговому комплексу.

2. FOOD-корт («ресторанный дворик») практически неотъемлемый элемент каждого торгового комплекса. «Ресторанный дворик» как формат организации быстрого питания уже отлично зарекомендовал себя и успешно развивается. Для многих операторов фаст-фуда это направление является приоритетным, некоторые развивают свой брэнд исключительно в рамках food-кортов. В условиях активного развития интернет-ритейла торговые комплексы со временем практически отойдут от утилитарного назначения. Уже сегодня сюда приходят не за духами или платьем, а за удовольствием от покупки и настроением. И в этом смысле только профессиональная разница от сетевого ритейла имеет будущее. В связи с этим, торговым комплексам приходится пересматривать группу своих основных арендаторов, со смещением акцентов в зону развлечений и ресторанов [4, с. 249].

3. Магазины дорогих брендов продают высококачественную одежду и аксессуары, при ценовой политике среднего сегмента, это могут быть как диффузные, так и бридж-бренды. Их нахождение в торговых комплексах обусловлено ши-

роким спектром потребностей покупателей. Целевая аудитория данных отделов основное значение придает цене и качеству товара, совершая покупки целенаправленно. Важно отметить, что уровень цен важен для данной группы, но не имеет приоритетного значения, в то время как бренд товара, наоборот, значим, так как является гарантом качества. В подобных отделах все строится на клиентоориентированном подходе. Сотрудники должны находить общий язык и с постоянными и потенциальными клиентами [9,91]. Каждое слово в диалоге между продавцом и покупателем является слагаемым успешной сделки.

4. Магазины дешевых товаров в торговых комплексах могут быть представлены либо в виде отделов дисконта, либо масс-маркета и являются значимым фактором для привлечения широкой группы посетителей торгового комплекса. Через дисконт производители брендовой продукции получают возможность избавляться от избытков товаров, а покупатели – приобретать качественный товар по заманчивой цене. Модель покупательского поведения россиян с активным уровнем поведения стремительно меняется. При выборе товара более значимым стал фактор цены, причем накопительное ценовое стимулирование (бонусные программы) стали менее эффективны, чем прямое снижение цены (скидки). Повысилась значимость экономичности, долговечности, практичности товара. Теперь спросом пользуются товары, реально экономящие ресурсы. Существенно менее значимым стал фактор престижности покупки, «раскрученного» бренда. Сократились спонтанные покупки, покупатель стал более рациональным, менее готовым к риску и менее любопытным, то есть менее склонным пробовать новинки. Люди все больше доверяют старым проверенным маркам и крупным, известным производителям. Сегодня происходит расширение сегмента масс-маркет за счет бывших потребителей среднего ценового сегмента.

5. Продуктовый супермаркет, как магазин с широким ассортиментом продовольственных товаров, в котором покупатель практически полностью может реализовать свои гастрономические запросы. Поэтому он является одним из неотъемлемых элементов торгового комплекса, выступая зоной притяжения большого числа потребителей. Одной из тенденций последнего периода является перераспределение спроса в сторону продуктов питания [12].

6. Магазин электроники на современном этапе относится к архаичным, но стандартным составляющим торгового комплекса. На сегодняшний день интернет-торговля повлияла на проседание покупательского трафика в категориях мобильных устройств и бытовой техники наиболее сильно, почти сравнявшись с offline-торговлей. Покупатель сегодня вполне легко заказывает электронику, через online ресурсы [11]. Данная тенденция остается неизменной и при ориентированной на покупателя концепции магазина, и при удобной навигации торговой площади, и при предложении дополнительного сервисного обслуживания. В соответствии с новыми рыночными тенденциями, предпочтениями покупателей магазины электроники вынуждены модифицировать свои концепции, задавая основной вектор продаж через свои сайты, оставляя отделы в торговых комплексах, как выставочные залы.

7. Кинотеатр предоставляет всем посетителям торгового комплекса возможность просмотра фильмов и мультфильмов в современном формате, который позволяет зрителям полностью насладиться кино. В наши дни торговый комплекс становится местом социальной активности, куда приходят не только за покупками. По мере насыщения рынка торговой недвижимости в понятие «торгово-развлекательный комплекс» акцент постепенно смещается на слово «развлекательный». На базе кинотеатра часто проводятся многочисленные культурно-

развлекательные программы, приуроченные к разнообразным праздникам, презентационные показы премьерных фильмов и мультфильмов, переводя его в категорию центра молодежного и семейного отдыха. Точками притяжения в торговых комплексах становятся не только модные бренды, но и зона развлечений, территория food-court, кинотеатр.

8. Посетители торгового комплекса видят парковку в тот же момент, что и фасад здания, и часто с нее начинает формироваться впечатление о нем. Рассматривая ее как один из элементов инфраструктуры объекта исследования нужно подчеркнуть, что усложнение транспортной ситуации в городах добавляет в пользу выбора торгового комплекса, потенциальным покупателем, как места совершения покупок, еще один немаловажный фактор: удобно организованный подъезд к торговым площадям, наличие достаточного количества парковочных мест, возможность доставки до машины и погрузки в нее крупногабаритной покупки.

9. Современного человека сложно представить без смартфона с доступом к интернету. Поэтому наличие в торговом комплексе бесплатного Wi-fi (в общих зонах торгового комплекса), является на сегодняшний день актуальным компонентом для привлечения посетителей. При планировании крупной покупки покупатели обязательно ищут информацию в сети. Большое внимание уделяется не только характеристикам товара, но и отзывам, как о товаре, так и о бренде. Аудитория торгового комплекса охотно дает обратную связь в социальных сетях в случае неудовлетворенности качеством сервиса или, наоборот, поощряет бренд за лояльность. Покупатели, использующие мультиформатный способ покупок, находящие информацию в интернете, посещающие сайты и порталы, становятся более качественными покупателями реальных торговых комплексов. Они оставляют в них больше средств, чем среднестатистический покупатель, проводят в них

больше времени и чаще туда приходят. Учитывая гаджитированность современного общества торговыми комплексам используются все возможности интернета: e-mail рассылка, партнерскую программу, контекст, SEO. Все они хорошо работают и дополняют друг друга. [3, с. 184].

При проведении опроса нами проводилась сегментация посетителей торгового комплекса, использованная в работах Гантера Б., Фернхама А. по демографическим характеристикам [5, с. 72]. В связи с этим нами были определены следующие критерии анализа покупателей:

- пол: мужчины, женщины;
- семейное положение: холост, в браке, семья с детьми;
- возраст: до 20 лет, с 21 до 35 лет, с 36 до 50 лет, старше 50 лет;
- уровень образования: среднее, профессиональное, высшее;
- уровень доходов: до 20 тыс. руб./мес., от 20 тыс. до 40 тыс. руб./мес., более 40 тыс. руб./мес.

В ходе исследования была проанализирована выборка респондентов в количестве 8146 человек, из них 3307 мужчин, 4839 женщин. Самым встречающимся посетителем торгового комплекса, принявшим участие в опросе среди мужчин является: мужчина 21-35 лет, холостой, с профессиональным образованием, имеющий уровень дохода от 20 до 40 тыс. руб. – 1027 чел. Среди женщин: женщина, 21-35 лет, состоящая в браке, с высшим образованием, имеющая уровень дохода от 20 до 40 тыс. руб. – 1931 чел.

Участникам опроса предлагалось проставить баллы значимости нахождения одного из элементов инфраструктуры в торговом комплексе: 5 баллов присваивалось элементу торгового комплекса при максимальной степени важности его нахождения на его территории; 4 балла – высокий уровень значимости; 3 балла – средний уровень; 2 балла – низкий уровень; 1 балл – незначим. Значимость элементов инфраструктуры торгового ком-



плекса для посетителей среди мужчин и | женщин сведены в таблицу 1.

**Таблица 1 – Значимость элементов инфраструктуры торгового комплекса для посетителей**

Элементы торгового комплекса	Игровая (детская) комната	food-корт	Магазины дорогих брендов	Магазины дешевых товаров	Продуктовый супермаркет	Магазин электроники	Кинотеатр	Wi-fi (общие зоны ТК)	Парковка
Женщина, 21-35 лет, в браке, высшее образование, уровень дохода 20-40 тыс. рублей в месяц	46,4	62,6	53,1	56,5	60,8	49,7	53,7	62	57,4
Мужчина 21-35 лет, холост, профессиональное образование, уровень дохода 20-40 тыс. рублей в месяц	12,7	73,6	54,9	48,2	34,7	61,8	57,4	86,3	69,8

Максимальное количество баллов, по мнению посетителей-женщин, набрали следующие элементы торгового комплекса: food-корт (62,6 балла), Wi-fi (общие зоны ТК) (62 балла), продуктовый супермаркет (60,8 балла). Мужчины в своей массе отдали предпочтение таким элементам торгового комплекса как: наличие Wi-fi (общие зоны ТК) (86,3 балла), food-корт (73,6 балла), парковка (69,8 балла). Наличие дорогих брендов в торговом комплексе больше интересны мужчинам (54,9 балла), а магазины дешевых товаров привлекают женщин (56,5 балла).

Таким образом, современный портрет посетителя выглядит так – это люди с сформировавшимся стилем жизни, которые ценят высокое качество обслуживания и максимум предоставляемых в торговых комплексах возможностей. Их ценностные ориентиры смещены в сторону рациональных покупок, ориентации на бренд, использования гаджетов перед и во время приобретения товара, обмена впечатлениями о посещении магазинов торгового комплекса.

В условиях жесткой конкуренции торговый комплекс и магазины должны работать для выполнения одной задачи –

максимального удовлетворения нужд клиентов и получения прибыли, проводя адаптацию ассортимента в соответствии с покупательским спросом, усиление маркетинговых коммуникаций с рынком и более плотную работу с покупателем в магазинах.

Возникновение дефицита потребителей и рост их ожиданий сформировал новый тип посетителя, требующего более внимательного отношения к себе. Современные стратегии торгового комплекса сводятся не к привлечению новых покупателей, а удержанию существующих и формирование у них верности бренду. Именно долгосрочные отношения с посетителями гарантируют регулярные покупки, требуют меньших затрат на одного потребителя и благодаря положительным рекомендациям ведут к увеличению их числа. Все это, ведет к преобразованию потребительского рынка в рамках повышения профессионального сервиса, а для ритейлеров, определяющей становится глобальная тенденция – ориентация на потребителя с учетом всех его особенностей и происходящих изменений, превращение торговых точек из помещений с разнообразными товарами и ценами в мес-

---

та диалога с покупателем.

*Литература*

1. Алексенко, Л. Д., Щербакова, Н. В. Качество прогнозирования поведения потребителей на рынке обуви [Текст] / Л. Д. Алексенко, Н. В. Щербакова // Тематическое регулирование: базовая основа качества товаров и услуг. Межд. сборник научных трудов. Шахты: ЮРГУЭС. – 2008. – С. 77-79.
2. Алешина, И. В. Поведение потребителей [Текст] / И. В. Алешина // М.: Экономистъ. – 2006. – 525 с.
3. Андерхилл, П. Место действия торговый центр [Текст] / П. Андерхилл // М.: Альпина Паблишерз. – 2011. – 218 с.
4. Воронин, В. П. Повышение комфортности торговых услуг [Текст] / В. П. Воронин // Воронеж: Издательство Воронежского ун-та. – 2003. – 375 с.
5. Гантер, Б., Фернхам, А. Типы потребителей: введение в психографику [Текст] / Б. Гантер, А. Фернхам, Пер. с англ. под ред. И.В. Андреевой // СПб.: Питер. – 2001. – 304 с.
6. Ефимова, Е. Покупатель 2014 – кто он? [Текст] /Е. Ефимова // CRE Retail Marketing. – 2014. – № 1-2 (13). – С. 42-44.
7. Ильин, В. И. Поведение потребителей [Текст] / В. И. Ильин // СПб.: Питер. – 2000. – 179с.
8. Куликова, З. В., Быкова, Л. А. Измерение лояльности потребителей: способы и классификация [Текст] / З. В. Куликова, Л. А. Быкова // Стратегия бизнеса и социально-экономическое развитие региона: сб. статей. Ярославль: Ремдер. – 2003. – С. 682-686.
9. Сенина, Н. Повышение качества обслуживания покупателей – важнейшее направление деятельности персонала в розничной торговле [Текст] / Н. Сенина // Управление персоналом. – 2007. – N 8. – С. 90-92.
10. Торстен, Й. Герпотт Эмпирические исследования лояльности клиента [Текст] / Торстен, Й. Герпотт // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – №6. – С. 73-77.
11. Электронный ресурс. Режим доступа: [www.nielsen.com](http://www.nielsen.com).
12. Электронный ресурс. Режим доступа: [www.watcom.ru](http://www.watcom.ru).

## **Инновационная среда региона и особенности ее формирования (на примере Московской области)**

**Д.А. Курочкин**, аспирант кафедры управления,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

*Данная статья посвящена одной из наиболее острых проблем развития инновационной экономики России – построению эффективной региональной инновационной среды. Московская область, как экономический субъект Российской Федерации играет большую роль в инновационном развитии всей страны. И, следовательно, проблемы формирования и развития инновационной среды в этом регионе имеют огромное значение.*

*Основными задачами данной статьи являются: общий анализ экономических и инновационных показателей Московской области, классификация факторов инновационной среды, классификация субъектов инновационной деятельности, выявление и анализ наиболее существенных внешних факторов, способных оказать влияние на формирование и развитие инновационной среды региона, проведение SWOT-анализа инновационной среды, выявление путей ее формирования и создание общей системы управления инновационной средой Московской области.*

*В статье проведен анализ сильных и слабых сторон инновационной среды Московской области, по результатам которого сформулирован ряд основных задач по формированию эффективной инновационной среды в этом регионе.*

Московская область, регион, инновации, инновационная среда.

## **Innovation environment of the region and features of its formation (for example, Moscow region)**

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

*This article focuses on one of the most acute problems of innovation economy in Russia – the construction of an efficient regional innovation environment. Moscow region, as an economic entity of the Russian Federation plays an important role in the innovative development of the country. And, therefore, the problem of the formation and development of innovative environment in this region are of great importance.*

*The main objectives of this paper are: a general analysis of the economic and innovative performance of the Moscow region, the classification of factors of innovation environment, the classification of the subjects of innovation, identifying and analyzing the most important external factors that may influence the formation and development of innovative environment of the region, conducting the SWOT-analysis of the innovative environment, identification of ways of its formation and the creation of a common management system innovation environment of the Moscow region.*

*The article analyzes the strengths and weaknesses of the innovation environment of the Moscow region, the results of which made a number of fundamental problems in the formation of an effective innovation environment in this region. According to the results of the study established a common system of management of innovation environment in the region.*

Moscow region, region, innovation, innovative environment.

После 1990-го года экономика России, в общем, и Московской области, в частности, начала стремительный поэтапный переход к рыночным методам хозяйствования, который носил догоняющий характер по отношению к странам с уже сформировавшейся системой рыночных отношений [4]. Однако ведущие мировые экономисты склонны считать, что послед-

ний экономический кризис связан, в том числе, с исчерпанием потенциала лидирующего, на данный момент, технологического уклада [7]. Следовательно, догоняющая модель хозяйствования и упор на импорт существующих технологий, вероятнее всего, являются попыткой включиться в гонку, которая уже завершается [10]. Инновационное развитие состоит в

формировании нового технологического уклада, своеобразного «инновационного рывка» [9].

Объектом нашего является инновационная среда Московской области и особенности ее формирования, что весьма актуально, как для этого субъекта, так и для России в целом, поскольку исторически именно в этом регионе сосредоточено

большое количество организаций, относящихся к научно-технической сфере. Так из 14 наукоградов Российской Федерации, в Московской области расположено 8.

По данным Федеральной службы статистики Московская область занимает 3 место среди субъектов РФ по количеству организаций, выполняющих исследования и разработки (рисунок 1).

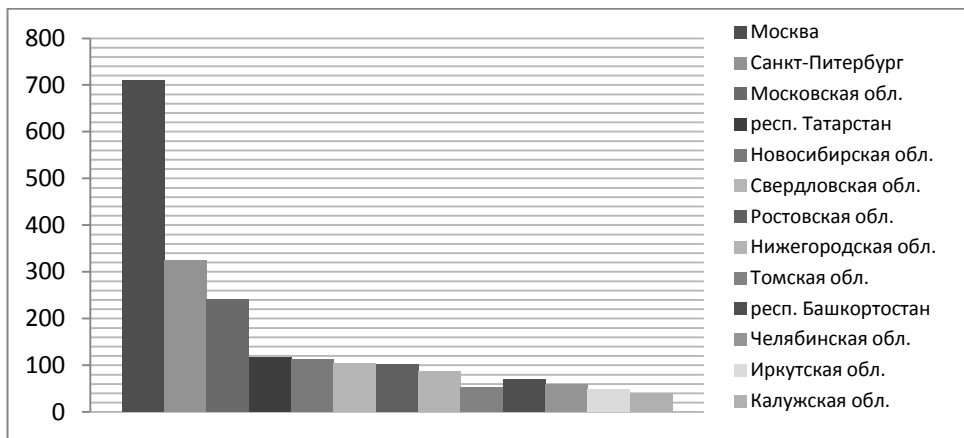


Рисунок 1 – Организации, выполняющие научные исследования и разработки по субъектам РФ (2012 год, выборочно)

В Московской области сосредоточено более 10% всего персонала России, занятого в сфере науки и технологий.

Все, приведенные выше факты свидетельствуют о высокой значимости Московской области, как экономического субъекта РФ для инновационного развития всей страны. И, следовательно, проблемы формирования и развития инновационной среды в этом регионе имеют огромное значение.

Любая среда является совокупностью внешних, по отношению к ее объектам, факторов, оказывающих на нее прямое или косвенное влияние [7].

Факторы инновационной среды региона, на наш взгляд, сосредоточены на стыке всех внешних факторов, оказывающих влияние на регион, с той лишь особенностью, что эти факторы рассматриваются, как влияющие на субъекты иннова-

ционной деятельности региона. При этом можно отметить, что субъектами инновационной деятельности теоретически могут выступать все хозяйствующие субъекты Московской области.

Субъекты инновационной деятельности можно разделить на:

- генераторы инноваций (НИИ, инновационные предприятия и т.п.);
- коммерциализаторы (организации, осуществляющие продвижение инновационного продукта на рынок);
- организаторы (органы государственного управления).

Факторы инновационной среды региона классифицируются нами следующим образом:

- естественные;
- искусственные.

Ниже представлена, разработанная нами, таблица факторов инновационной

среды региона. За основу была взята рас- | ширенная форма PEST-анализа.

**Таблица 1 – Классификация факторов инновационной среды региона и их характеристика.**

Фактор		Основные характеризующие показатели
Естественные		Факторы, созданные природой и не зависящие от воли человека.
1	Природный	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Географическое положение;</li> <li>• рельеф местности;</li> <li>• климат;</li> <li>• природные ресурсы.</li> </ul>
2	Демографический	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Структура, численность, плотность населения;</li> <li>• воспроизводимые характеристики населения;</li> <li>• рождаемость, смертность;</li> <li>• устойчивость семейных союзов;</li> <li>• религия;</li> <li>• этнический состав.</li> </ul>
Искусственные		Факторы, подлежащие прямому воздействию человека.
1	Экономический	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ВВП и его динамика;</li> <li>• уровень инфляции;</li> <li>• изменение курса рубля;</li> <li>• ставка рефинансирования Центрального Банк РФ;</li> <li>• уровень занятости населения;</li> <li>• платежеспособный спрос;</li> <li>• общая покупательная способность населения;</li> <li>• тенденции потребностей населения;</li> <li>• эластичность спроса.</li> </ul>
2	Социально-культурный	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Тенденции изменений в базовых ценностях населения;</li> <li>• изменения в ментальности;</li> <li>• изменения уровня жизни населения;</li> <li>• уровень влияния средств массовой информации;</li> <li>• потребительская культура населения;</li> <li>• культурные тенденции.</li> </ul>
3	Научно-технический	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Тенденции научно-технического прогресса;</li> <li>• регистрация новых патентов;</li> <li>• создание новой продукции;</li> <li>• уровень экономической безопасности инноваций.</li> </ul>
4	Политико-правовой	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Выборы на всех уровнях;</li> <li>• изменения в законодательстве;</li> <li>• государственное регулирование в отрасли;</li> <li>• государственное регулирование конкуренции;</li> <li>• наличие и состояние внешнеполитических союзов и программ;</li> <li>• роль региона в системе выработки и принятии государственных решений.</li> </ul>

Действие всех, представленных выше, факторов распространяется на субъекты инновационной деятельности, которые находятся в зависимости от происходящих изменений.

Многие авторы разделяют инно-

вационную среду на внешние и внутренние факторы, полагая, что внутренние факторы представляют собой инновационный потенциал. Такое утверждение, на наш взгляд, является весьма противоречивым, исходя из самого понятия инноваци-

---

онной среды, как совокупности внешних факторов.

Мы разграничиваем понятия «инновационная среда» и «инновационный потенциал», не уменьшая, при этом, их значимости. Более того, мы считаем, что от существующего инновационного потенциала региона во многом зависит степень влияния искусственных факторов инновационной среды на субъекты инновационной деятельности. То есть, эффективное использование инновационного потенциала региона является важным условием формирования инновационной среды.

Из совокупности имеющихся факторов выделим и охарактеризуем те, от которых, на наш взгляд, в большей степени зависит развитие субъектов инновационной деятельности Московской области.

Несомненным преимуществом Московской области является ее срединное положение, близость к главному экономическому и политическому центру России – Москве, а также высокая инфраструктурная обустроенность территории.

Из полезных ископаемых можно выделить залежи фосфоритов, керамических глин и нерудных строительных материалов [1].

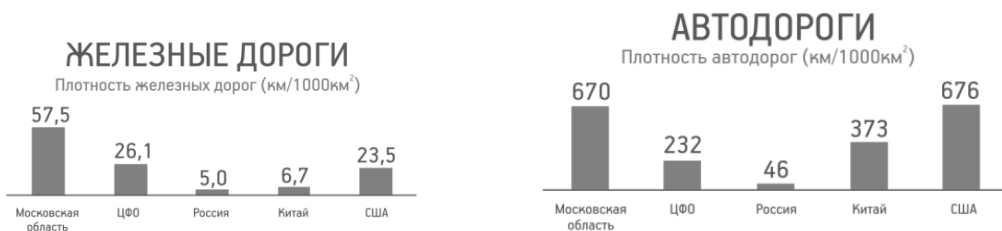
В регионе расположено большое количество научно-производственных комплексов и опытно-экспериментальных производств:

- Особая экономическая зона технико-внедренческого типа «Дубна».
- 8 из 14 муниципальных образований со статусом наукограда Российской Федерации: Дубна, Жуковский, Королев,

Реутов, Протвино, Пушкино, Фрязино, Черноголовка.

- 3 инновационных территориальных кластера: кластер ядерно-физических и нанотехнологий в г. Дубне; биотехнологический инновационный территориальный кластер в г. Пушкино; кластер «Физтех XXI» в г. Долгопрудном и в г. Химки.
- Технологическая платформа «Авиакосмические технологии» на базе ФГУП «ЦАГИ им. профессора Н.Е. Жуковского» (г. Жуковский) и ФГУП «ЦНИИ машиностроения» (г. Королев).
- Некоммерческая организация «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере московской области».
- Некоммерческая организация «Московский областной гарантийный фонд содействия кредитованию субъектов малого и среднего предпринимательства».
- Некоммерческая организация «Московский областной фонд развития микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства».

Инфраструктура Московской области включает в себя довольно обширную транспортную сеть. По территории региона проходят 10 автомобильных магистралей федерального значения, соединённых кольцами, крупнейшие железнодорожные магистрали. Действуют три международных аэропорта. По крупным рекам, озерам и водохранилищам проложены водные пути. Плотность железных и автомобильных дорог в регионе довольно высока (рисунки 2).



**Рисунок 2 – Плотность железных и автомобильных дорог в Московской области**

Инвестиционный рейтинг Московской области в 2012г. – 1А (по данным рейтингового агентства «Эксперт РА»), что означает высокий потенциал – минимальный риск. Среди регионов России по инвестиционному риску область занимает 14-ое место, по инвестиционному потен-

циалу – 3-е место. Наименьший риск – социальный, наибольший – финансовый. Область имеет повышенный трудовой, производственный, потребительский и инновационный потенциалы.

Объем инвестиций в Московскую область представлен в таблице 2.

**Таблица 2 – Объем инвестиций в Московскую область (млрд.р.)**

Год	2008	2009	2010	2011	2012
Объем инвестиций (млрд.р.)	482	380	345	389	491

Структура инвестиций в Московскую область в 2012г. по видам экономи-

ческой деятельности представлена на рисунке 3.



**Рисунок 3 – Основные отрасли инвестирования Московской области (по данным рейтингового агентства «Эксперт РА»)**

Все вышеизложенные факты позволяют нам провести анализ сильных и слабых сторон инновационной среды Московской области, как экономической системы, способной оказывать существенное

влияние на функционирование инновационных предприятий этого региона. В таблице 3 приведены результаты SWOT-анализа.

**Таблица 3 – SWOT-анализ инновационной среды Московской области**

<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Географическое положение;</li> <li>• Высокая инфраструктурная обустроенность территории;</li> <li>• Высокая концентрация персонала, занятого в сфере исследований и разработок;</li> <li>• Развитая научно-техническая промышленность;</li> <li>• Обширная транспортная сеть;</li> <li>• Высокий инвестиционный рейтинг;</li> <li>• Богатое культурное наследие.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Высокая зависимость от решений, принимаемых на федеральном уровне;</li> <li>• Высокий средний возраст персонала, занятого в сфере исследований и разработок;</li> <li>• Преобладание импортных товаров на рынке;</li> <li>• Высокая степень износа основных производственных фондов;</li> <li>• Высокая степень дифференциации муниципальных образований по уровню экономического и социального развития;</li> <li>• Отсутствие системного подхода в управлении регионом.</li> </ul>
<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Высокий инновационный потенциал;</li> <li>• Высокий инвестиционный потенциал;</li> <li>• Возможности развития туристической индустрии.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Тенденция к увеличению среднего возраста персонала, занятого в сфере исследований и разработок;</li> <li>• Возможность отрицательных последствий от решений, принимаемых на федеральном уровне;</li> <li>• Тенденция к сокращению числа научно-исследовательских и опытно-конструкторских подразделений в структуре и на балансе хозяйствующих субъектов.</li> </ul>

Данные SWOT-анализа позволяют сформулировать ряд основных задач по формированию эффективной инновационной среды в Московской области:

1. использование существующего инновационного потенциала Московской области за счет эффективного развития научно-технической деятельности и внедрения ее результатов;
2. формирование конкурентной среды в Московской области за счет развития малых форм предпринимательства с акцентом на инновационную деятельность и ее коммерциализацию;
3. сглаживание дифференциации муниципальных образований региона по уровню экономического развития за счет эффективного использования системного подхода в региональном управлении;
4. развитие сектора фундаментальных научных разработок за счет ком-

плексной государственной поддержки наукоградов Московской области.

Формирование инновационной среды региона может происходить по двум сценариям:

1. «СВЕРХУ». В данном случае инициатива исходит от органов государственной власти (федеральных, региональных, муниципальных);
2. «СНИЗУ». Инициаторами становятся хозяйствующие субъекты данного региона.

Вопрос о том, какой путь является более эффективным, не имеет однозначного ответа. Инновации «СНИЗУ» будут реализованы в случае, когда реальная экономическая обстановка будет высококонкурентной и, соответственно, потребует от хозяйствующих субъектов вкладываться в создание новых продуктов. При этом если возможностей для создания нового отечественного инновационного продукта не хватает, рынок будет вынужден пользо-



---

ваться импортной продукцией, что, в свою очередь, будет иметь крайне негативные последствия для развития всего региона. Инновации «СВЕРХУ», на наш взгляд, будут более эффективными, поскольку такой сценарий предполагает формирование конкурентной среды и, в тоже время, создание благоприятных условий для развития инновационной деятельности в регионе.

Сформулируем несколько, на наш взгляд, основополагающих принципов формирования инновационной среды региона по сценарию «СВЕРХУ»:

1. Системность, комплексность. Принцип подразумевает наличие единого направления развития для всех субъектов инновационной деятельности и взаимосвязи этих субъектов в достижении поставленных целей.
2. Приоритет инноваций. Принцип заключается в ориентированности хозяйствующих субъектов на инновации, то есть в отношении к инновационной деятельности, как к одной из приоритетных.
3. Принцип высокой адаптированности. Подразумевает адекватную и своевременную реакцию субъектов инновационной деятельности на внешние изменения.
4. Стратегическое планирование. Принцип предполагает особую важность расстановки основных приоритетов развития Московской области.

Анализируя данный принцип, следует отметить, что он частично реализуется в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.». Данная концепция законодательно закрепляет необходимость перехода экономики РФ к инновационному типу экономического

развития, предполагающему создание высококонкурентной институциональной среды. В 7 разделе документа определены принципы и приоритеты государственной региональной политики. Предполагается, что регионы должны планировать параметры своего развития с учетом имеющихся конкурентных преимуществ и необходимости координации планируемых мероприятий на федеральном, региональном, местном уровнях. Инновационное и социальное направление долгосрочного вектора развития предполагает развитие научнотехнического и образовательного потенциала, прежде всего в крупных городских агломерациях, обладающих современной инновационной и образовательной инфраструктурой. В урбанизированных регионах планируется формирование территориально-производственных кластеров, ориентированных на развитие высокотехнологичных производств, менее развитые территории предполагается трансформировать в территориально-производственные кластеры, специализирующиеся на глубокой переработке сырья и производстве энергии с использованием современных технологий. Территориям с выраженными уникальными природными и климатическими условиями в качестве приоритетных направлений предлагается ориентироваться на развитие туризма и рекреационных зон, оказание услуг сервиса. Реализация позитивного, по данной концепции, сценария развития экономики повысит ее устойчивость, позволит снизить зависимость от сырьевых ресурсов.

Проведенное нами исследование позволяет сформировать общую систему управления инновационной средой региона (рисунок 4).

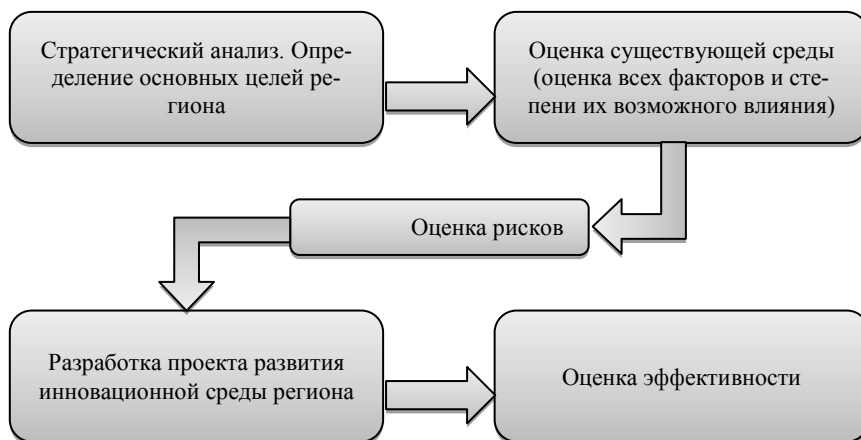


Рисунок 4 – Система управления инновационной средой региона.

Функция стратегического анализа распространяется на долгосрочные цели Московской области. Цели могут формироваться на основе упомянутых нами выше федеральных государственных программ. Формирование стратегии и ее четкий инструментарий являются ядром любого управления [2].

Оценка факторов инновационной среды региона может содержать в себе все доступные методы, включая те, которые были использованы нами в данном исследовании.

Отдельное внимание, на наш взгляд, следует уделить оценке рисков.

Она позволит определить вероятность и предотвратить наступление неблагоприятных последствий [3].

В проекте развития инновационной среды региона должны быть четко определены показатели развития объектов инновационной инфраструктуры, контрольные точки и ключевые показатели эффективности [8].

Оценка эффективности проводится по результатам реализации проекта развития инновационной среды. Она становится основой для дальнейшего стратегического анализа.

#### Литература

1. Вагнер, Б. Б., Манучарянц, Б. О. Геология, рельеф и полезные ископаемые Московского региона. Учебное пособие по курсу «География и экология Московского региона» [Текст] / Б. Б. Вагнер, Б. О. Манучарянц // М.: МГПУ. – 2003. – 92 с.
2. Виханский, О. С. Стратегическое управление: Учебник для студентов и аспирантов вузов по специальности «Менеджмент» [Текст] / О. С. Виханский // М.: МГУ, 2003. – 432 с.
3. Гарантуров, Экономический риск [Текст] / В. Гарантуров // М.: Дело и Сервис, 1999.
4. Грибов, В. Д., Никитина, Л. П. Инновационный менеджмент: учеб. пособие [Текст] / В. Д. Грибов, Л. П. Никитина // М.: Инфра-М. 2012. – 311 с.
5. Новицкий, Н. А. Инновационная экономика России [Текст] / Н. А. Новицкий // М.: Либликам, 2008. – 328 с.
6. Окружающая среда // Российский энциклопедический словарь / глав. ред. А. М. Прохорова. – М.: «Большая российская энциклопедия», 2000. – С. 1090 (книга 2).
7. Пономарев, И., Ремизов, М., Карев, Р., Бакулев, К. Модернизация России как построение нового государства. Экспертный доклад [Текст] / И. Пономарев, М. Ремизов, Р. Карев, К. Бакулев // АПН (Агентство политических новостей). – 2009. – 30 ноября. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.apn.ru/publications/article22100.htm>.
8. Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А. Н. – СПб.: Питер, 2005. – 496 с.
9. Экономика инноваций: Учебник / Под ред. В. Я. Горфинкеля – М. Вузовский учебник. – 2009. – 416 с.
10. Экономика предприятия / Под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. – 4-е издание. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 608 с.

---

УДК 330.1

## Формирование комплексной модели управления рисками в банковской сфере

**В.В. Светлова**, аспирант,

Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

*Анализ состояния обеспечения экономической безопасности в банковской сфере обнаружил неэффективность и разрозненность мер по ее обеспечению. На основании этого выявлено, что обеспечение экономической безопасности должно реализовываться посредством комплексного подхода.*

Риски, банковская сфера, экономическая безопасность, управление рисками, финансовая деятельность.

## The question of formation of a complex model of risk management in banking

**V.V. Svetlova**, graduate student,

Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

*Analysis of the state economic security in banking discovered inefficiency and fragmentation of measures for its maintenance. Based on this, it is revealed that the economic security should be implemented through a comprehensive approach.*

Risk, banking, economic security, risk management, financial activities.

В России на современном этапе развития экономических отношений выйдут на новый виток направления по совершенствованию механизма обеспечения экономической безопасности банковской деятельности. За последнее время усиленное внимание в сфере экономической безопасности банковской сферы уделялось:

- исследованию организационно-управленческих аспектов;
- совершенствованию методов управления банковскими рисками;
- преодолению криминализации отношений в банковской сфере России;
- оценке экономической безопасности банковской деятельности.

Однако анализ состояния обеспечения экономической безопасности в банковской сфере обнаружил неэффективность и разрозненность мер по ее обеспечению.

Проблемы экономической безопасности коммерческих банков в Российской Федерации в последние годы являются объектом повышенного внимания уче-

ных и практиков России. Однако, несмотря на пристальное внимание, остаются недостаточно разработанными отдельные теоретические и прикладные вопросы формирования концепции экономической безопасности коммерческого банка. Отсюда вытекает необходимость в дальнейших исследованиях в части концептуального обоснования новой парадигмы системы обеспечения экономической безопасности коммерческого банка.

Вопросы безопасности деятельности на современном этапе развития экономических отношений являются приоритетным направлением в деятельности и развитии любой экономической системы. Аспекты экономической безопасности экономических субъектов рассмотрены в работах российских ученых: М. А. Бендикова, Л. П. Гончаренко, А. В. Калины, А. С. Корезина, Т. Е. Кочергина, В. В. Криворотова, А. В. Крысина, О. И. Лаврушина, А. А. Одинцова, Е. А. Олейникова, А. Г. Светлакова, В. К. Сенчагова, А. Е. Суглобова, С. А. Хмелева, В. В. Шлыкова, В. И. Ярочкина и др. [5].

Рассмотрим основные определения понятия экономической безопасности (таблица 1).

**Таблица 1 – Дефиниции понятия экономической безопасности в экономической литературе**

№	Автор	Определение
1	Крысин А.	Защищенность деятельности организации от отрицательных влияний внешней среды, а также как способность быстро устранить разновариантные угрозы или приспособиться к существующим условиям, которые не сказываются отрицательно на его деятельности
2	Забродский В.	Экономическая безопасность – «количественная и качественная характеристика свойств фирмы, отражающая способность «самовыживания» и развития в условиях возникновения внешней и внутренней экономической угрозы. Экономическая безопасность фирмы определяется совокупностью факторов, отражающих независимость, устойчивость, возможности роста, обеспечения экономических интересов и т. д.
3	Шихов А.	Экономическая безопасность предприятия – это состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия от реальных и потенциальных источников опасности или экономических угроз
4	Тамбовцев В. Л.	Экономическая безопасность – это состояние предприятия, которое означает, что вероятность нежелательного изменения каких-либо качеств, параметров принадлежащего ему имущества и затрагивающей его внешней среды невелика (меньше определенного предела). В зависимости от того, какое сочетание параметров жизнедеятельности предприятия является для него желательным, будет меняться и конкретное наполнение понятия «нежелательные изменения». В общем случае к ним относятся те, которые отдалают предприятие от его желаемого состояния
5	Бендиков М. А.	Под экономической безопасностью предприятия (хозяйствующего субъекта) следует понимать защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых (активных) или косвенных (пассивных) экономических угроз, например, связанных с неэффективной научно-промышленной политикой государства или формированием неблагоприятной внешней среды, и способность к его воспроизводству
6	Владимирова Т.	Экономическая безопасность – это механизм минимизации потерь и сохранения контроля над собственностью, в качестве способов обеспечения экономической безопасности предлагается построение системы защиты экономических интересов, в которой основное внимание уделено вопросам борьбы с недобросовестной конкуренцией, обеспечению информационной безопасности и правовой защите интеллектуальной собственности
7	Шлыков В.	Экономическая безопасность – это защита экономических интересов хозяйствующих субъектов. В этом вопросе важным является поиск правильного соотношения между вероятными потерями при нарушении экономических интересов предприятия и допустимой величиной затрат для предотвращения или минимизации потерь
8	Суглобов А.Е., Хмелев С.А.	Экономическая безопасность предприятия – система, обеспечивающая конкурентные преимущества предприятия посредством эффективного использования ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, инвестиционных) на основе интерпретации всесторонней информации, формируемой в комплексной учетно-информационной системе.

Для верификации императива исследования следует кратко уточнить значение понятия экономическая безопасность. По нашему мнению, под экономической безопасностью банковской среды необходимо понимать эффективную деятельность банков, способствующую повышению финансовой устойчивости, кон-

курентоспособности, инвестиционной привлекательности в непредсказуемых рыночных условиях и отвечающую стандартам экономической безопасности страны.

Отсутствие единого понятия и обуславливают неоднозначность исследований в части экономической безопасно-

сти любого экономического субъекта, определяют сущность информационных потоков и их влияние на дальнейшее развитие банковской сферы. Как мы уже отмечали, построение системы экономической безопасности коммерческого банка невозможно без информационного потока.

Утечка информации по деятельности банка способствует повышению как внутренних, так и внешних угроз. Поэтому информационные потоки финансово-хозяйственной деятельности банков должны быть защищены от вторжения и хищения коммерческой информации. В противном случае утечка информационных, бух-

галтерских, управленческих и других данных связанных с коммерческой деятельностью ослабит экономическую мощь банковской структуры.

Бухгалтерские информационные системы коммерческого банка способствуют реализации функций управления, таких как планирование, учет, контроль, анализ и прогнозирование. Данная система может быть организована по различным уровням в зависимости от масштабов банка. При этом каждый уровень организации бухгалтерской информации банка отвечает за различные функции (рисунок 1).



Рисунок 1 – Уровни и функции организации бухгалтерской информации

Для оперативности работы, на каждом уровне создаются и используются

специальное программное обеспечение и автоматизированные рабочие места специалистов-экономистов, бухгалтеров, финансистов, аналитиков, взаимодействующие между собой. Использование специального программного обеспечения позволяет автоматизировать комплекс учетных и аналитических задач, задач внутреннего контроля, повысить эффективность деятельности бухгалтерских систем и значительно упрощает управление бухгалтерским учетом, повышает доступ к бухгалтерской информации, ускоряет процесс принятия управленческих решений менеджментом коммерческого банка. Но в то же время повышается риск утечки информации, что снижает экономическую безопасность коммерческих банков.

Важность комплексных информационных бухгалтерских систем для обес-

печения экономической безопасности заключается в том, что бухгалтерскую информацию могут использовать акционеры, инвесторы, кредиторы и клиенты для оценивания стабильности коммерческого банка и его фактического состояния, а еще аудиторы и налоговые органы при проверке правильности учёта, а также **налоговых** отчислений, способствующих повышению экономической безопасности страны.

В целом можно сделать вывод, что современная, эффективная комплексная и защищённая информационная система направлена на обеспечение экономической безопасности коммерческого банка, поддерживаемая информационными ресурсами финансового, управленческого, стратегического и налогового учета. Задачи комплексной информационной системы представлены на рисунке 2.

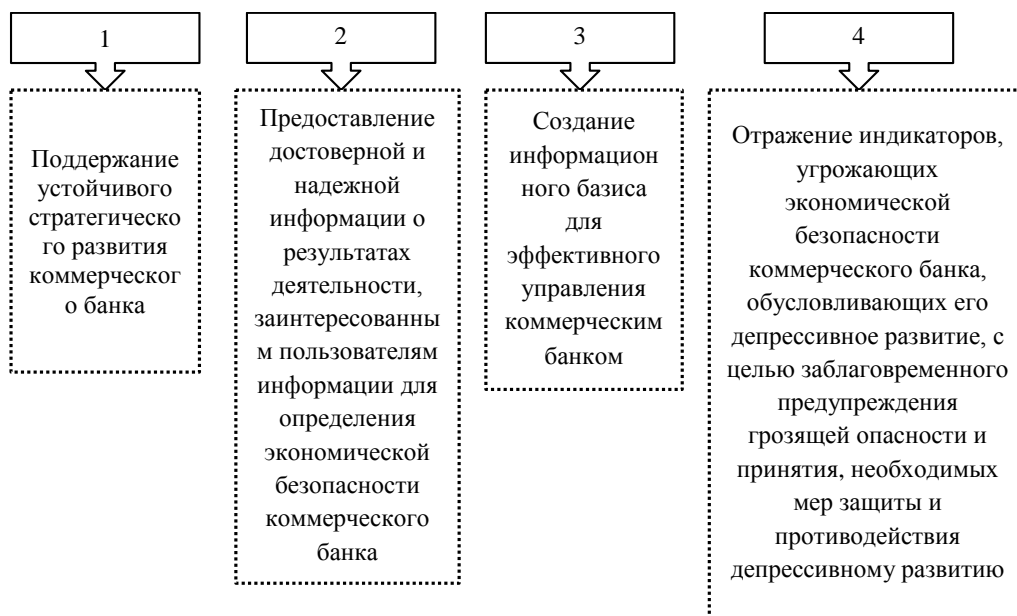


Рисунок 2 – Задачи комплексной информационной системы обеспечения экономической безопасности коммерческого банка

Создание в коммерческом банке комплексной информационной системы позволит достичь требования системности и комплексности организации процесса

управления коммерческим банком в рамках концепции экономической безопасности. Следует отметить, что информация также является важнейшим элементом

системы управления рисками, влияющими на деятельность коммерческого банка.

В зарубежной и отечественной литературе вопросы обеспечения экономической безопасности на уровне коммерческих банков рассматриваются преимущественно в рамках концепции риск-менеджмента. Риск менеджмент – система (процесс), направленная на идентификацию, измерение и уменьшение потенциальных потерь в деятельности коммерческого банка [4, с.59].

Вместе с тем, еще не достаточно полно исследованы вопросы формирования единых методологических основ экономической безопасности банковской деятельности, разработки системы критериев и оценок ее обеспечения, построения механизмов преодоления криминализации

отношений в банковской сфере[2].

В соответствии с Федеральным законом «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 № 149-ФЗ информация – это различные сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления [1].

Для реализации конкурентных преимуществ банка, особое значение в рамках информационно-аналитической работы имеет экономическая разведка, включающая легальные методы и инструменты сбора и анализа информации.

Илинич Е. В. в своей диссертации предложила основные направления деятельности экономической разведки по выявлению реальных и потенциальных источников опасности для банка (рис. 3) [2].

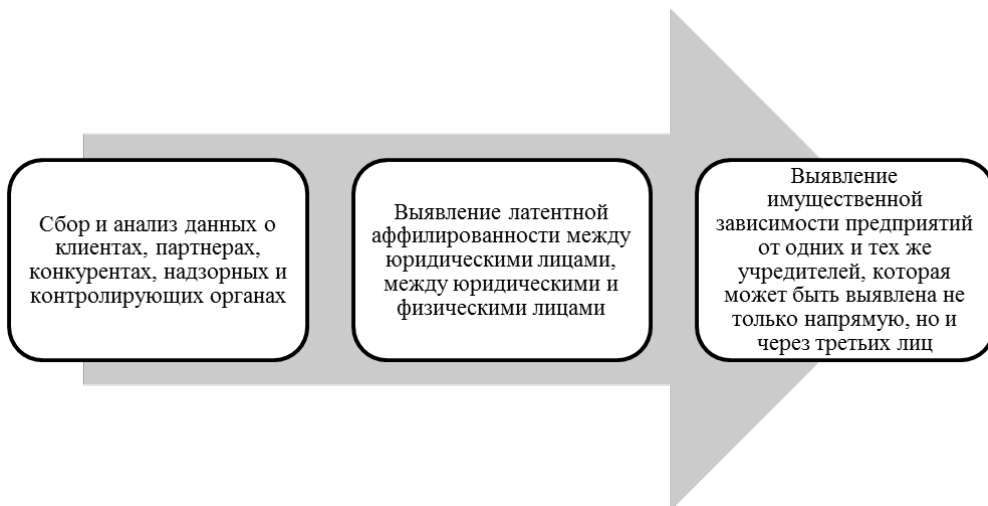


Рисунок 3 – Основные направления деятельности экономической разведки по выявлению реальных и потенциальных источников опасности для банка

Значимой стороной формирования Концепции экономической безопасности банковской деятельности является то, что подразделения безопасности должны осуществлять свою деятельность, как в условиях обычной деятельности, так и кризисной ситуации. Согласно данным правоохранительных органов это связано с экономической угрозой со стороны криминальности в банковской сфере, что обу-

славливает актуальность разработки противодействий со стороны подразделений безопасности банков. Привлечение правоохранительных органов в условиях кризисной ситуации может послужить единственным способом отражения угроз, связанных с деятельностью криминальных элементов, в связи с чем, острым вопросом встаёт необходимость развития механизмов взаимодействия с правоохранитель-

---

ными органами.

На наш взгляд первоочередным в данном взаимодействии должно стать создание единых баз данных о видах и способах совершения преступлений и правонарушений в банковской сфере, а также обеспечение доступа к этим базам данных руководителям подразделений безопасности банков. Это позволило бы активизировать действия банков по отражению угроз экономической безопасности банковской деятельности.

Определяя значимость информационных потоков в развитии любого экономического субъекта, следует отметить, что за счет создания информационной прозрачности в сфере кредитных операций формирование кредитных бюро могло бы улучшить работу банков по обеспечению собственной экономической безопасности. Вследствие этого, на первых ступенях возможного негативного развития событий, снизится уровень кредитного риска, а как следствие этого не изменится уровень финансовой устойчивости банка.

Исследуя финансовую деятельность в банковской сфере, выявлено, что уже на протяжении многих десятилетий важная роль в реализации Концепции экономической безопасности банков принадлежит формированию системы управления банковскими рисками. Единого мнения по определению этапов управления рисками в банковской сфере не разработано, так как каждый коммерческий банк имеет свою специфику и соответственно масштабность.

А. В. Шеметев разрабатывая комплексное управление рисками в системе риск-менеджмента компании определяет «Разработка, развитие и использование систем анализа рисков подобного типа призвано разрешить важную проблему: выделить основные рисковые проблемы того или иного сегмента экономики в целом, для чего требуются именно комплексные системы анализа и оценки рисков. Аккумуляция рисков автоматически переводит компанию в разряд экономиче-

ски неустойчивых и имеющих внутреннюю топологию нестабильности в условиях резких кризисных изменений внешней среды» [6].

Учитывая данный факт и его воздействие на банковскую сферу, нами предложена комплексная модель управления рисками в банковской деятельности.

В предложенной комплексной модели управления рисками банковской среды, блок «Выбор методов управления рисками» можно расширить за счёт конкретизации экономических методов (рисунок 5).

Е.В. Илинч в своей диссертации определяет основные направления совершенствования подходов к управлению финансовыми рисками – это использование методики Value-at-risk, управление через GAP, система скоринговой оценки кредитоспособности клиента, метод внутренних рейтингов и др. [2].

Исследуя проблемы экономической безопасности деятельности банков, не стоит забывать о мерах по преодолению криминализации отношений в банковской сфере. Особое внимание при этом уделяется вопросам по противодействию отмыванию доходов, полученным преступным путем, и финансированию терроризма. Всему этому препятствует формирование системы внутреннего контроля, релевантной вопросам обеспечения экономической безопасности банковской деятельности.

Основной и самый сложный блок внедрения системы внутреннего контроля банка направлен на разработку критериев выявления и признаков подозрительных сделок, характерных для легализации преступных доходов, в связи с чем, на этапах проведения идентификации и изучения подозрительных банковских операций каждому коммерческому банку следует обратить внимание на признаки выявления подозрительных сделок. Совершенствуя направление обеспечения экономической безопасности, необходимо разработать методы оценки экономической безопасности банковской деятельности, так как достоверная оценка экономической безопас-



ности является важным инструментом, позволяющим выявить направления работы банка, требующие повышенного внимания, а также определить эффективность

принимаемых мер по обеспечению безопасности.

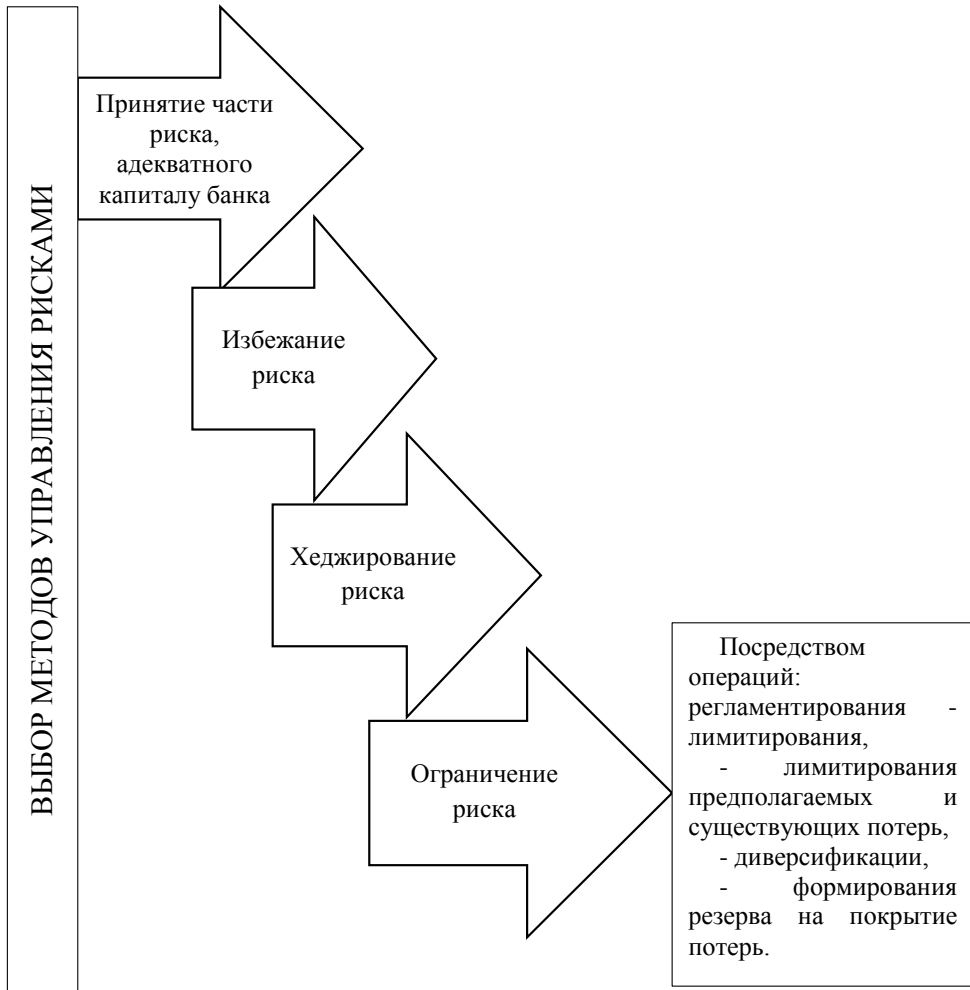


Рисунок 4 – Экономические методы управления рисками банковской сферы

Качество обеспечения экономической безопасности в банковской среде является за счёт проведения аудита безопасности, предполагающего проверку соблюдения конкретных процедур, принципов или правил обеспечения безопасности коммерческой деятельности в банке. Аудит позволяет выявить слабые места в обеспечении экономической безопасности

банковской деятельности.

Наряду с аудитом безопасности разрабатываются и применяются количественные методы оценки экономической безопасности на основе определения системы ее индикаторов, позволяющих количественно оценить угрозу банковской деятельности, с тем, чтобы выявить наиболее слабые места в обеспечении экономиче-

ской безопасности и принять обоснованные управленческие решения. Посредством ранжирования возникающих угроз осуществляется построение системы индикаторов определяющих и минимизирующих угрозы экономической безопасности банковской деятельности. Стоит заметить, что такая система формируется индивидуально для каждого банка, так как мы уже отмечали, данные экономические субъекты не аналогичны.

Также эффективность выбранных методов управления рисками определяется с помощью применения экономических индикаторов и комплексного использования финансовых показателей. Под экономическими индикаторами рассматриваются обязательные нормативы деятельности банка, устанавливаемые Центробанком России, апороговыми значениями данных индикаторов являются допустимые размеры указанных нормативов. На основании использования методов комплексного использования финансовых показателей, выявляются негативные тенденции в деятельности банка, предотвращается возможный ущерб или нивелирование последствий реализации риска. К комплексным финансовым показателям эффективности управления рисками следует отнести

рост показателей:

- рентабельность капитала банка;
- доходность и прибыльность активов;
- эффективность использования привлеченных ресурсов;
- стабильность доходов;
- коэффициент эффективности использования активов;
- коэффициент надежности;
- коэффициент иммобилизации.

На основании вышеизложенного необходимо отметить, что только от эффективности мер по защите каждого элемента банковской деятельности от угроз внутреннего и внешнего воздействия зависит уровень экономической безопасности банка.

В статье исследованы сущность, содержание и механизмы обеспечения экономической безопасности в сфере банковской деятельности, обоснован и разработан комплексный подход к обеспечению экономической безопасности в сфере банковской деятельности, учитывающий использование конкретных экономических методов и показателей для минимизации рисков, обеспечивающих возможность повышения финансовой устойчивости банка.

#### *Литература*

1. Федеральный закон № 115-ФЗ от 07.08.2001 г. «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (действующая редакция от 04.06.2014 г.).
2. Илиннич, Е. В. Экономическая безопасность в сфере банковской деятельности. Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/ekonomicheskaya-bezopasnost-v-sfere-bankovskoi-deyatelnosti#ixzz37NOin5uL>.
3. Nikiforova, E. V. Paradigm of public reporting of economic entities. WorldAppliedSciencesJournal [Text] / E. V. Nikiforova // 2014. – № 29. – с.667.
4. Риск менеджмент в коммерческом банке: монография/коллектив авторов; под ред. И. В. Ларионовой. – М.: КНОРУС, 2014. – 456 с.
5. Суглобов, А. Е., Хмелев, С. А., Орлова, Е. А. Экономическая безопасность предприятия: учеб. пособие [Текст] / А. Е. Суглобов, С. А. Хмелев, Е. А. Орлова // М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2013. – 271 с.
6. Шеметев, А. В. Комплексное управление рисками в системе риск-менеджмента компании [Текст] / А. В. Шеметев // Научно-практический журнал «Современные научные исследования и инновации» Электронный ресурс. Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2011/10/3004>.
7. Шнайдер, В. В., Ещенко, Е. С. Угроза банкротства и особенности финансового оздоровления в современных условиях [Текст] / В. В. Шнайдер, Е. С. Ещенко // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2013. – № 3 (25). – С. 394-396.
8. Шнайдер, О. В., Усачев, С. А. К вопросу анализа и оценки финансового состояния в условиях рыночной экономики [Текст] / О. В. Шнайдер, С. А. Усачев // Вестник Гуманитарного института ТГУ. – 2010. – № 4. – С. 50-52.

## Форфейтные операции: экономико-математический анализ

**И.В. Сидоренкова**, старший преподаватель кафедры математики  
и естественнонаучных дисциплин,

Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

*Необходимость использования различных финансовых инструментов, вызванная развитием мировой экономики, требует их научного обоснования и сравнительного анализа с другими формами финансирования. В данной статье проводится анализ относительно новой и редкой в российской практике форфейтной операции, а также поиск оптимальной схемы кредитования, устраивающей все стороны финансовой сделки, и сравнение её с традиционной схемой.*

Форфейтинг, форфейтная операция, вексель.

## The economic-mathematical analysis of forfeiting transactions

**I.V. Sidorenkova**, senior teacher of the Department of mathematics and natural Sciences,  
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

*The need to use various financial instruments caused by the development of the global economy, requires scientific study of them and comparative analysis with other forms of financing. This article analyzes the relatively new and rare in the Russian practice forfeiting operations, as well as search for the optimal schemes of lending, acceptable to all parties of financial transactions, and its comparison with the traditional scheme.*

Forfeiting, forfaiting operations, bill of exchange.

Процессы, происходящие в мировой экономике в настоящее время, приводят к необходимости использования новых финансовых инструментов. В данной работе проводится анализ финансово-кредитной операции, которая носит название форфейтная операция. Перевод с французского означает получение кредита на заранее оговоренных условиях (от франц. *a forfait* – целиком, общей суммой).

Форфейтирование возникает как новый метод финансирования после второй мировой войны в условиях высокой конкуренции и изменения структуры мировой торговли, когда повысилась роль кредита в развитии международного экономического обмена. В России зарождение форфейтинга восходит к началу 60-х годов XX столетия, когда для экономик стран Восточной Европы возникает несоответствие между потребностью в западных технологиях и товарах и отсутствием достаточного объёма твердой валюты для под-

держания такого импорта. В СССР посредством форфейтинговой схемы осуществлялись внешнеторговые контакты, при этом Внешторгбанк являлся на этом рынке единственным игроком.

В настоящее время форфейтингового рынка как такового в Российской Федерации нет, поскольку банки пока не имеют ни желания, ни опыта работать по схемам форфейтинга. Подобное положение дел обуславливается как особенностями российского законодательства, так и рыночными факторами. Тем не менее, некоторые из российских банков серьёзно подходят к данному виду деятельности и ведут работу в данном направлении.

Форфейтная операция – это своеобразная форма кредитования. В сделке купли-продажи дорогостоящего объекта (им могут быть оборудование, суда, предприятия, крупные партии товара и др.) может возникнуть противоречие между её участниками: покупатель (импортер) желает приобрести товар в рассрочку в связи

с нехваткой денежных средств либо по другой причине, а продавец (экспортер) продать товар в кредит не может, настаивая на немедленной и полной его оплате. Разрешить конфликт интересов и призвана форфейтинговая схема: покупатель выписывает пакет векселей на сумму, равную стоимости товара, плюс проценты за кредит, который как бы предоставляется покупателю, после чего портфель векселей учитывается в банке продавцом, который получает деньги сразу и в полном объеме. Таким образом, в форфейтной операции покупателя кредитует не продавец товара, а банк, который берет все финансовые риски на себя. Последнее обстоятельство часто приводит к появлению четвертого участника сделки – гарант-банка покупателя, который гарантирует погашение задолженности по векселям. Понятно, что каждая из участвующих в сделке сторон преследует собственные интересы, что отражается в разработке условий соглаше-

ния. Целью продавца является получение при учете векселей в банке-форфейтере суммы, равной условленной стоимости товара. Сложность в том, что покупатель и банк, как правило, являются разными «объектами». Покупатель же хочет приобрести товар с наименьшими издержками. Расходы для него сводятся к погашению последовательно предъявляемых ему векселей, обычно через равные промежутки времени. Что касается банка, то для него форфейтная операция – обычная операция учета векселей. Эффективность этой операции определяется величиной учетной ставки и другими параметрами. Основными оборотными документами, используемыми в качестве форфейтинговых инструментов, являются векселя. Однако объектом форфейтинга могут стать и другие виды ценных бумаг.

Простейшая схема форфейтной сделки представлена на рисунке 1.

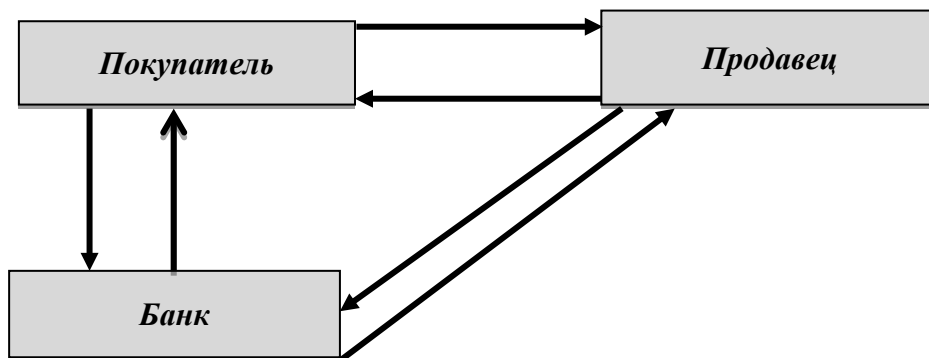


Рисунок 1 – Схема форфейтной операции

Обозначения: 1 – Поставка объекта сделки; 2 – Передача портфеля векселей покупателем продавцу; 3,4 – Учёт портфеля векселей продавцом в банке-форфейтере; 5 – Предъявление векселей к погашению согласно условиям соглашения; 6 – Платежи по предъявленным векселям.

Форфейтинг является достаточно гибким инструментом международных

финансов, однако ничто не мешает использовать этот инструмент и на внутреннем рынке.

При установлении размера учетной ставки коммерческие банки ориентируются на официальную ставку Центробанка по переучету и перезалогу. Конкретные ставки дисконтирования определяются на договорной основе в зависимости от принадлежности клиентов к госу-

дарственному или частному секторам экономики, финансового состояния векселедателей, а также сроков векселей и других индивидуальных параметров.

Проведём расчёт форфейтной операции и анализ позиции продавца и покупателя на примере ОАО «Композит», которое является одним из градообразующих предприятий Федерального космического агентства. Предприятие выполняет научно-исследовательские и опытно-технологические работы по созданию и комплексному исследованию свойств материалов, оценки их работоспособности на моделях и экспериментальных узлах и конструкциях, разработке технологических процессов, экспертизе применимости материалов в конкретных изделиях на стадиях разработки изделий, наземной отработки и летных испытаний РКТ, определению гарантийных сроков хранения, эксплуатации изделий на основе ускоренных испытаний и математических методов прогнозирования изменения свойств материалов во времени и от воздействия факторов космического пространства.

Для предприятия ОАО «Композит» рассмотрим возможность приобретения с помощью **форфейтной операции**, высокотемпературной вакуумной печи (серия LF, модель 22-2000), предназначенной для закалки, закалки и отпуска, высокотемпературной пайки, отжига, спекания практически всех известных сталей и сплавов.

#### Постановка задачи:

Путем форфейтной операции покупается высокотемпературная вакуумная печь стоимостью 3 700 000 рублей. В уплату за нее выписаны 12 векселей с погашением в течение года. Учетная банковская ставка составляет 12%. Задача состоит в определении связи между учётной ставкой банка и процентной ставкой, применяемой в данной операции, при условии, что продавец товара должен получить при учёте векселей в банке сумму, равную цене товара.

Решение:

**1 способ (проценты начисляются на остаток долга).** Пусть продавец должен получить при учёте портфеля векселей в банке сумму, равную цене товара  $P$ . Векселя имеют номиналы  $C_l$  и предъявляются к погашению в моменты  $l = 1, 2, \dots, n$ . Тогда при учёте будет получена сумма  $A = \sum_{l=1}^n C_l \left(1 - l \frac{d}{n}\right)$ . Предполагается, что сделка совершена в момент 0,  $d$  – учётная ставка рассматриваемого периода,  $n$  – число векселей (рассматриваемых периодов). При выборе номиналов векселей  $C_l$  должно выполняться условие  $A = P$ , где  $A$  – стоимость товара. Номинал векселя  $C_l$  состоит из двух элементов: суммы  $B_l$  погашающей основной долг, и процентов  $I_l$  за предоставленный кредит. Рассмотрим способ, когда  $B_l = \frac{P}{n}$ , а проценты определяются по формуле:

$I_l = P \frac{i}{n} \left(1 - \frac{l-1}{n}\right)$  т.е. начисляются на остаток долга. (1)

Тогда номиналы векселей  $C_l = \frac{P}{n} \left(1 + \frac{i}{n}(n-l+1)\right)$ . (2)

Сумма, полученная при учёте векселей:  $A = \sum_{l=1}^n C_l \left(1 - l \frac{d}{n}\right) =$

$$= \frac{P}{n} \left[ \left(1 + \frac{i}{n}(n+1)\right) \sum_{l=1}^n \left(1 - l \frac{d}{n}\right) - \frac{i}{n} \sum_{l=1}^n l \left(1 - l \frac{d}{n}\right) \right].$$

Используем равенства:  $\sum_{l=1}^n l = \frac{n(n+1)}{2}$ ,

$$\sum_{l=1}^n l^2 = \frac{n(n+1)(2n+1)}{6}.$$

Запишем полученное выше выражение в виде  $A = Pz$ , где

$$z = \frac{1}{n} \left[ \left(1 + \frac{i}{n}(n+1)\right) \sum_{l=1}^n \left(1 - l \frac{d}{n}\right) - \frac{i}{n} \sum_{l=1}^n l \left(1 - l \frac{d}{n}\right) \right] = \frac{1}{n} \left[ n + \frac{(n+1)}{2} \left( [i-d] - \frac{id}{n} \frac{n+2}{3} \right) \right]. (3)$$

Условию  $A = P$  соответствует равенство последнего выражения 1, откуда

$$i = \frac{d}{1 - \frac{d(n+2)}{n \cdot 3}} \quad (4)$$

Полученная формула выражает связь между учётной и процентной ставками. Продавец товара может уточнить учётную ставку  $d$  в банке, согласном взять

на себя предоставление кредита, а затем предложить покупателю ставку  $i$ .

Применим полученный результат к решению задачи о покупке высокотемпературной вакуумной печи, согласно формуле (4):  $i = 0,126$ . Рассчитаем значение величины  $z$  по формуле (3):  $z = 1$ . В таблице 1 указаны номиналы векселей и величины процентных платежей.

Таблица 1 – Номиналы векселей и величины процентных платежей

$l$	$B_l = P/n$ (руб.)	$I_l$ (руб.)	$C_l$ (руб.)
1	308 333,333	38811	347 145
2	308 333,333	35577	343 910
3	308 333,333	32343	340 676
4	308 333,333	29108	337 442
5	308 333,333	25874	334 207
6	308 333,333	22640	330 973
7	308 333,333	19406	327 739
8	308 333,333	16171	324 505
9	308 333,333	12937	321 270
10	308 333,333	9703	318 036
11	308 333,333	6469	314 802
12	308 333,333	3234	311 568
<b>Итого:</b>	<b>3700000</b>	<b>252 273</b>	<b>3 952 273</b>

**2 способ (проценты начисляются сразу на всю сумму, а потом полученная сумма выплачивается равными частями).**

$$A = \sum_{l=1}^n C_l \left(1 - \frac{d}{n} l\right)$$

$$A = P; C = C_l = \frac{P}{n} (1 + i); \quad (5)$$

$$A = \frac{P}{n} (1 + i) \left( n - \frac{d(n+1)}{2} \right); A = Pz;$$

$$z = \frac{1}{n} (1 + i) \left( n - \frac{d(n+1)}{2} \right); \quad (6)$$

$$z = 1; i = \frac{d(n+1)}{2n - d(n+1)} \quad (7)$$

Формула (7) позволяет получить ставку  $i$  по известной учётной ставке. Рассчитаем ставку  $i$  в решаемой задаче:  $i = 0,07; z = 1$ .

Ежемесячный платёж равен  $C_l = 329 917$ ; сумма всех платежей составляет

3 959 000.

Если при расчете ставки  $i$  была допущена ошибка, то скорректировать сумму можно, либо увеличив в  $1/z$  раз непосредственно сами номиналы векселей, либо повысив ставку кредита.

Полученная связь между учётной банковской ставкой и ставкой по кредиту позволяет выбрать оптимальную схему кредитования, устраивающую все стороны финансовой сделки.

Покупатель, испытывающий нехватку средств, может выбрать один из двух путей решения проблемы: обратиться в банк для получения ссуды либо заключить договор форфейтинга с соответствующей организацией. Этот вид финансирования обладает как преимуществами, так и недостатками. К первым можно отнести: для продавца – это финансирование за счёт банка-форфейтера с переносом на него финансовых рисков, отсутствие каких-либо затрат на управление долгом, возможность получения требуемой суммы

---

сразу после поставки товара в полном объёме; для покупателя – совершение сделки при отсутствии залогового имущества (в качестве залога может выступать приобретаемый товар), отсутствие расходов по страхованию, возможность выбора удобной схемы выплат, что, в конечном итоге, может быть выгоднее; для банка – привлечение новых клиентов, возможность реализации портфеля векселей на вторичном рынке, больший процент, чем при кредитовании (здесь выгоды форфейтера становятся недостатками для покупателя). К преимуществам относятся простое и быстрое оформление документации, конфиденциальность.

К недостаткам форфейтной операции следует отнести необходимость хорошо ориентироваться в вексельном законодательстве, а в случае, если форфейтинговая схема используется в международной сделке, то и в валютном. Кроме того, могут возникнуть трудности с поиском гаранта. Что касается срока проведения операций, который может составлять всего несколько дней, то в российской практике

вряд ли это можно считать преимуществом, так как требуется получение специальных разрешений ЦБ РФ, который имеет право рассматривать запрос в течение одного месяца.

Таким образом, основная причина, которая сдерживает использование российскими банками форфейтинга, заключается в законодательных ограничениях. Следует упомянуть о том факте, что некоторыми российскими банками проводятся «псевдофорфейтинговые» операции: зарубежные форфейтеры банки покупают собственные векселя банка, а он в свою очередь направляет полученные денежные средства на финансирование экспортно-импортных сделок своих клиентов.

Форфейтирование в РФ имеет целый ряд особенностей, что обусловлено как спецификой национального законодательства, так и чисто рыночными факторами. Вместе с тем выгоды от использования данной формы финансирования в определённых условиях весомее тех сложностей, которые приходится преодолевать при ее внедрении.

#### *Литература*

1. Жуленев, С. В. Финансовая математика. Введение в классическую теорию [Текст] / С. В. Жуленев // М.: Изд-во МГУ. – 2001.
2. Ковалев, В. В., Уланов, В. А. Курс финансовых вычислений / В. В. Ковалев, В. А. Уланов / М.: Финансы и статистика. – 1999.
3. Курышев, Д. В., Стешина, М. О. Форфейтинг – новые рубежи в условиях кризиса Опыт японского банка в России [Текст] / Д. В. Курышев, М. О. Стешина // Международные банковские операции. – 2009. – № 3.
4. Ранних, Н. А. Форфейтинг: перспективы и проблемы [Текст] / Н. А. Ранних // Международные банковские операции. – 2005. – №4.
5. Четыркин, Е. М. Финансовая математика [Текст] / Е. М. Четыркин // М.: Дело. – 2004.
6. Щеголева, Н. Г. Банковские операции во внешней торговле. Учебное пособие // М.: МФПА. – 2004.

## Теоретические стороны инновационного развития предприятий

**А.О. Соцков**, аспирант кафедры экономики,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

*Любая страна, рассчитывающая на долгосрочный и устойчивый экономический рост, должна понимать, что он возможен только с переходом на инновационный путь развития. Это означает более широкое использование в промышленности достижений науки и техники.*

Инновация, новшество, нововведение, эффективность.

### Theoretical aspects of company's innovative development

**A.O. Sotskov**, graduate student department of economics,  
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

*The article touches upon the theoretical aspects of innovative development. Every country which counts on long-term and sustainable economic growth should understand that it is possible only with its conversion to innovative development. This suggests a more widespread use of achievements of science and technology in the industry.*

Innovation, efficiency, novation.

В настоящее время, для экономики Российской Федерации приоритетным направлением развития является инновационный путь развития. Следует отметить, что предпосылок для преобразования экономики России в инновационно-ориентированную в настоящее время почти нет, и возможно это развитие только при условии содействия государства.

Несмотря на то, что исследователи много времени и внимания уделяют инновационному пути развития в большинстве случаев она находится в неработоспособном состоянии. Многие предприятия в процессе своей деятельности не внедряют инновации по причине недостатка денежных средств, высокой стоимости нововведений, а также в связи с экономическими рисками, связанными с инновациями. Белкин В.Н и Белкина В.А считают, «что если организация относительно благополучно функционирует, не занимаясь инновационной деятельностью, а сам персонал не заинтересован в инновациях, то и условий для развития экономики России в инновационном направлении не будет».

И до тех пока внешняя и внутрен-

няя среда предприятия полностью не меняется, в России инновационной экономики не будет [1, с. 4].

Отсюда можно сделать вывод о том, что государство должно оказывать господдержку предприятиям по разработке и внедрению конкурентоспособных продуктов, обязательно основанных на патентоспособных изобретениях. Также нужно разработать систему предоставления льгот и субсидий предприятиям, занимающихся внедрением инноваций в свою деятельность, поскольку они несут большие риски и расходы.

Опорой научно-технического развития предприятий всегда являются ноу-хау и открытие. Когда новые изобретения находят применение в любой области человеческой деятельности, это приводит к формированию совершенно новой технологии, ранее не известного продукта или технологии, а значит идея, положенная в основу изобретения, превратилась в нововведение.

Понятие инновация можно трактовать как процесс создания, распространения и использования новой идеи, кото-



рая способствует повышению эффективности деятельности предприятия и его конкурентоспособности.

Обычный объект, внедренный в производство, не будет считаться инновацией, поскольку инновацией будет считаться тот объект, который не просто будет успешно внедрен и приносить прибыль, а объект, который в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, будет качественно отличаться от предшествующего аналога.

Понятие новшества можно охарактеризовать как новый порядок, новый метод, новое техническое устройство и т.д. Так же новшество это итог фундаментальных прикладных исследований, разработок

или экспериментальных работ в каком-либо поле деятельности направленный на повышение её эффективности

Зарегистрироваться новшества могут в виде открытий, изобретений, товарных знаков, рационализаторских предложений, документации на новый или усовершенствованный продукт, технологию, управленческий или производственный процесс

Нововведение это завершительный итог внедрения новшества для изменения объекта управления и получения экономического, научно технического, социального или другого типа эффекта (рис. 1).

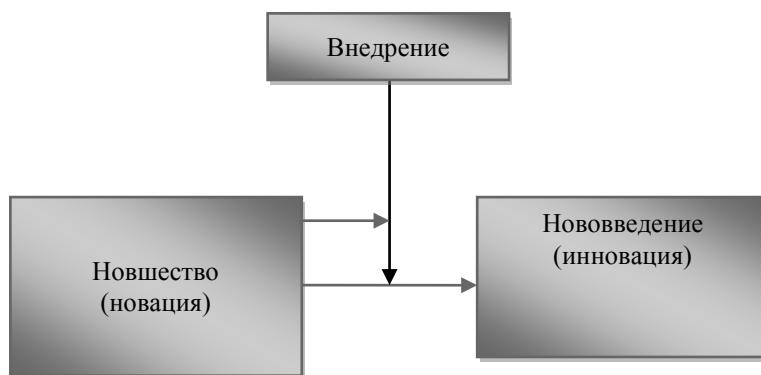


Рисунок 1 – Отличие инноваций от новшества

Действие поэтапного превращения идеи в продукт или услугу, проходящий этапы фундаментальных и прикладных исследований, конструкторских разработок, маркетинговых исследований, организации производства и сбыта (процесс коммерциализации технологии) называется инновационным процессом (рис. 2).

Инновационное развитие предприятия – это основа повышения эффективности его жизнедеятельности.

Управлять инновациями на предприятии – значит проводить на предприятии изменения, с целью использования новых видов оборудования процессов, обновление различных сторон деятельности

предприятия. Эти изменения организационные и проводятся на предприятии в соответствии с выбранной и реализуемой политикой предприятия.

Инновационная политика предприятия – это совокупности форм, направлений, управленческих, технологических и экономических методов, обеспечивающих поиск, разработку, создание и внедрение нововведений, целью, которой является получение организацией преимуществ в конкурентной борьбе за рынки сбыта.

Выбор предприятием инновационной политики зависит от инициации, характера оснований, профиля предприятия, научно-технического и финансового

потенциала предприятия, требования рынка, условия состояния техники и технологии.

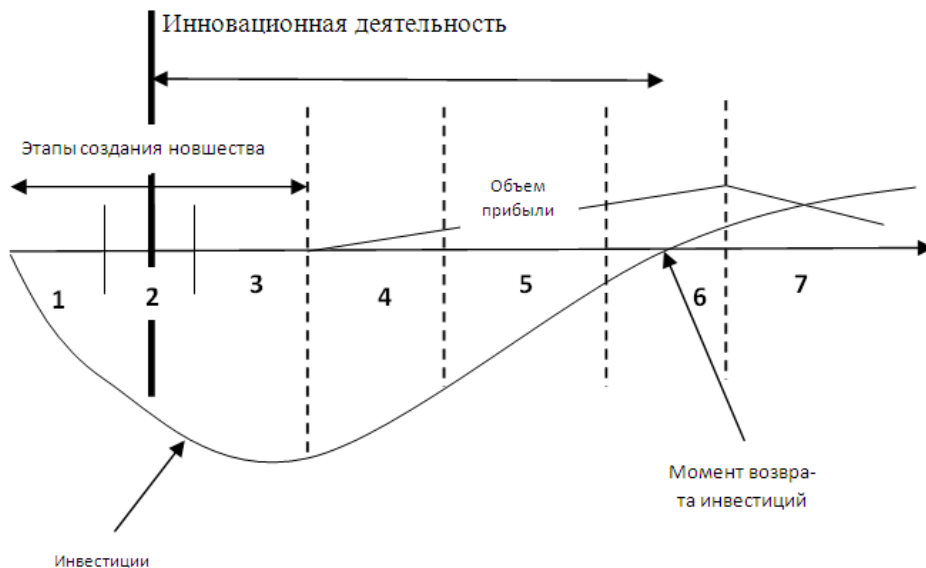


Рисунок 2 – Этапы инновационного процесса

Инновационная деятельность организации может осуществляться в таких формах и направлениях как:

- проведение маркетинговых исследований на рынке инноваций;
- поиск инновационных идей и их анализ;
- проведение НИОКР;
- приобретение инновационных идей, лицензий и ноу-хау;
- изготовление опытных образцов, новых видов продукции и техники;
- проведение испытаний новой техники;
- создание их серийного производства.

Внедряемые на предприятии инновации можно разделить на два уровня:

Первый уровень: открытия, изобретения, нововведения, ноу-хау, полезные модели, впервые внедряемые в производство.

Второй уровень: нововведения,

внедряемые повторно (имитаторы)

Есть четыре функциональные области управления инновациями на предприятии:

1) исследование и разработка – ОКР, опытно-производственные и организационные мероприятия, распространение и тиражирование инноваций, и создание обновленного производственного центра это своеобразный план технического перевооружения предприятия.

2) создание обновлений производственной базы

3) управление качеством

4) освоение рынка инноваций

Мотивация инновационной деятельности предприятия:

1. Внешние факторы мотивации:

-конкурентная борьба за рынки сбыта;

-достижения и темпы развития на-

учно-технического прогресса;  
- постоянные изменения конъюнктуры рынка;  
- налоговый, кредитно-денежный и финансовый климат в стране.

2. Внутренние факторы мотивации:

- получение максимальной прибыли;
- повышение конкурентоспособности организации;
- увеличение объема продаж;
- повышение доли рынка и завоевание новых сегментов рынка;
- расширение и обновление ассортимента выпускаемой продукции и оказываемых услуг;
- повышение качества выпускаемой продукции;
- снижение себестоимости производства;
- решение социальных, экологических и других задач, стоящих перед предприятием.

Эффективность инновационного (научно-технического) развития предприятия определяют исходя из соотношения прибыли организации и вызвавших его затрат. Существует четыре основных вида эффекта от инноваций: технический, ресурсный, экономический и социальный.

1) *Технический* – создание новой

техники, технологий, открытий и т.д.

2) *Ресурсный* – высвобождение ресурсов (материальные, трудовые, финансовые)

3) *Экономический* – повышения уровня производительности труда, тем самым снижение трудоемкости, материалоемкости в конечном счете себестоимости продукции. Снижение себестоимости способствует увеличению прибыли и рентабельности.

4) *Социальный* – Повышение культурного и материального уровня жизни населения.

На успех претворение в жизнь инноваций на предприятии влияет много факторов:

- научно-технический потенциал;
- производственно-техническую базу;
- основные виды ресурсов;
- крупные инвестиции.

Правильное соотношение и использование этих факторов, а также тесная взаимосвязь через систему управления между инновационной, производственной и маркетинговой деятельностью фирмы приводят к положительному результату осуществления инновационной стратегии (рис. 3).



Рисунок 3 – Основные направления инновационного развития предприятия в современной экономике

Главная цель инновационной деятельности организации – повышение кон-

курентоспособности выпускаемой продукции (услуг).

---

Исходя из выше изложенного, можно сделать вывод о том, что о стабильном экономическом росте организации можно говорить лишь, если предприятие способно к активному использованию научно-технических достижений и способно к инновационной деятельности и нововведениям. Но, безусловно, все это

должно сопровождаться активной поддержкой государства, в виде создания особых экономических зон, технопарков, кластеров, бизнес инкубаторов и, конечно же, политика президента должна быть направлена на модернизацию экономики страны, основанной на инновации.

*Литература*

1. Белкин, В. Н, Белкина, Н. А. Преодоление социально-психологических барьеров на пути инновационного развития экономики РФ [Текст] / В. Н. Белкин, Н. А. Белкина // Управленец. – 2010. – №1-2. – с. 4-12.

## Налоговый потенциал в системе межбюджетного регулирования

**А.Е. Суглобов**, заслуженный экономист Российской Федерации,  
доктор экономических наук, профессор,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область,  
**Ю.И. Черкасова**, кандидат экономических наук, доцент,  
Сибирский Федеральный университет, г. Красноярск

*Рассматривается налоговый потенциал в контексте ресурсного, фискального и межбюджетного подхода. Анализируется практика использования показателя налогового потенциала в бюджетном регулировании в России как на федеральном, так и на уровне регионов.*

Бюджет, бюджетное регулирование, налог, налоговая система, налоговый потенциал, налоговая нагрузка, межбюджетные отношения.

## Tax potential in system of the interbudgetary regulation

**A.E. Suglobov**, Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region,  
**Yu.I. Cherkasova**, Candidate of Economic Sciences, associate professor,  
Siberian Federal university, Krasnoyarsk

*Tax potential in the context of resource, fiscal and interbudgetary approach is considered. Practice of use of an indicator of tax potential in the budgetary regulation in Russia both on federal, and at the level of regions is analyzed.*

Budget, budgetary regulation, tax, tax system, tax potential, tax loading, interbudgetary relations.

Приоритетным направлением политики Российской Федерации в сфере управления региональными и муниципальными финансами является создание условий для устойчивого развития регионов, снижения зависимости их консолидированных бюджетов от федерального центра, усиление самостоятельности органов исполнительной власти, рост собственных бюджетных доходов в том числе, за счет наращивания регионального налогового потенциала. Решение данных вопросов невозможно без дальнейшей проработки бюджетного законодательства, совершенствования теоретических и методических подходов оценки отдельных инструментов бюджетного регулирования.

Проблемы определения сущности налогового потенциала, методов его оценки и практического применения достаточно широко обсуждаются в последние годы в экономической литературе. Значитель-

ное число публикаций посвящено трактовке термина налоговый потенциал, методическим подходам его оценки, а также возможности использования данного показателя в качестве инструмента межбюджетных отношений [1, 3, 6].

Первая оценка «податных сил», т.е. налоговых возможностей была проведена в России еще в XVII веке. В 1620 году в связи с необходимостью пополнения государственной казны на Земском сборе было принято решение провести точное описание всего городского и уездного имущества вместе с «населением, церквами, лавками, дворами, землями». Для выполнения данной миссии в города были посланы писцы и подьячие, заносившие описания имущества сел и городов в специальные переписные книги, а затем эти данные стали основой для обложения населения податью [7].

Современные методы сбора дан-

ных для оценки налогового потенциала, также как и состав налогов и налоговой базы существенно изменились. Кроме того, сам показатель налогового потенциала в чистом виде используется не в планировании доходной части бюджетов, а как расчетный критерий на который ориентируются при распределении межбюджетных трансфертов.

Авторы, исследующие налоговый потенциал, как правило, рассматривают три концептуальных подхода к его понятию: ресурсный (в широком смысле), фискальный (в узком смысле) и межбюджетный [5].

*Ресурсный подход* предполагает исследование налогового потенциала как всего объема финансовых ресурсов, который может быть мобилизован органами власти через систему налогообложения физических и юридических лиц. Иными словами налоговый потенциал в ресурсном подходе - это весь объем налогооблагаемой базы данной территории. Данный подход заложен в бюджетном законодательстве по вопросам регулирования межбюджетных отношений: статьи 131 и 142.1 Бюджетного Кодекса РФ определяют взаимозаменяемость показателей налоговой базы и налогового потенциала, что, на наш взгляд, не отражает сути понятия на-

логовый потенциал. В ст. 52 Налогового кодекса РФ налоговая база определяется как «стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения». Согласимся, что в основе определения налогового потенциала лежит налоговая база. Однако не её стоимостная оценка характеризует налоговый потенциал, а способность извлекать из неё доход.

*Фискальный подход* предполагает определение налогового потенциала как ожидаемой (максимальной) суммы поступлений налоговых доходов в бюджет соответствующего уровня. Так, в Методических рекомендациях субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям по регулированию межбюджетных отношений (утверждены приказом Минфина России от 27 августа 2004 года № 243) налоговый потенциал определяется как «оценка доходов, которые могут быть собраны в бюджет муниципального образования из налоговых источников, закрепленных за бюджетом муниципального образования».

В рамках фискального подхода налоговый потенциал страны может быть рассчитан как разница между валовой добавленной стоимостью и чистой прибылью экономики (таблица 1).

**Таблица 1 – Показатели оценки эффективности налогообложения в России**

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1. ВВП, в рыночных ценах, млрд. руб.	41276,8	38807,2	46308,5	55967,2	62218,4	66755,3
2. Валовая добавленная стоимость, млрд. руб.	35 182,7	33 831,3	40 040,1	47 718,9	53 016,7	57 476,8
3. Налоги на производство и импорт, млрд. руб.	8218,4	6474,5	8219,2	10832,5	12324,9	12614,6
4. Оплата труда наемных работников, млрд. руб.	19559,8	20411,6	22995,6	27762,8	31462,5	34628,4
5. Валовая прибыль и валовые смешанные доходы, млрд. руб.	13498,6	11921,1	15093,7	17371,9	18431,0	19512,3
6. Среднегодовая численность занятых в экономике, млн. чел.	68,6	67,5	67,6	67,7	68	67,8

7. Налоговый потенциал, млрд. руб. [стр.2-стр.5]	21 684,1	21 910,2	24 946,3	30 346,9	34 585,7	37 964,5
8. Налоговая нагрузка, ед. [стр.7: стр. 4]	1,11	1,07	1,08	1,09	1,10	1,10
9. Удельная валовая добавленная стоимость, ед. [стр.2: стр. 1]	0,85	0,87	0,86	0,85	0,85	0,86
10. Удельная налоговая нагрузка [стр. 8 * стр.9]	0,94	0,94	0,94	0,93	0,94	0,94
11. Среднедушевой налог на производство за год, тыс. руб. [стр. 3 : стр. 7]	0,379	0,296	0,329	0,357	0,356	0,332
12. ВВП на душу населения за год, млн. руб. [стр. 1 : стр. 6]	601,7	574,9	685,0	826,7	915,0	984,6
13. Среднедушевая оплата труда экономически активного населения за год, тыс. руб. [стр. 4:стр.6]	285,1	302,4	340,2	410,1	462,7	510,7

Источник: рассчитано авторами по данным Росстата <http://www.gks.ru/>

Сравнение темпов роста данного показателя с темпами роста ВВП позволит сделать вывод о росте или снижении относительного налогового давления на экономику. Отношение налогового потенциала к оплате труда наемных работников характеризует средний уровень налоговой нагрузки на население, поскольку большинство крупных налогов в российской налоговой системе (за исключением налога на прибыль организаций) в конечном итоге уплачиваются потребителями товаров и услуг:

$$K_{НН} = \frac{НП}{Н} \div \frac{Д}{Н} = \frac{НП}{Д},$$

где  $Д$  – оплата труда наемных работников (доходы населения);

$Н$  – среднегодовая численность населения, занятого в экономике.

Также этот показатель рассчитывают отношением налоговых доходов консолидированного бюджета страны к сумме годового национального дохода. Динамика налоговой нагрузки свидетельствует о некотором ее увеличении за последние 5 лет.

Скорректировав долю валовой до-

бавленной стоимости (ВДС) в ВВП получим показатель удельной налоговой нагрузки (УНН):

$$УНН = \frac{K_{НН} \times ВДС}{ВВП}.$$

Уровень налоговой нагрузки является качественной характеристикой давления на налогоплательщиков. За последние 5 лет его динамика практически не меняется.

Таким образом, представленные показатели находятся в тесной экономической взаимосвязи. Анализ данных критериев эффективности налоговой системы в России позволил сделать вывод о росте налогового потенциала в абсолютном выражении. Превышение коэффициента удельной налоговой нагрузки над удельной валовой добавленной стоимостью свидетельствует о приближении налогового бремени к значению, за которым усиливается нагрузка на население, следовательно, ухудшается его финансовое благосостояние. Следовательно, рост доходов бюджета может быть обеспечен лишь за счет повышения темпов экономического развития.

Как известно, бюджет представляет собой фонд денежных средств, предназначенный для выполнения функций и задач государства и муниципальных образований. Исходя из принципа сбалансированности бюджета, установленного Бюджетным кодексом, минимальный размер налогового бремени на население и организации должен быть ограничен суммой государственных расходов. При росте налоговых ставок и количества налогов до определенного уровня может произойти ситуация, когда налогоплательщики физически не могут платить налоги и часто начинают уходить в тень, в результате недобирается определенная сумма налогов, запланированных к поступлению [2].

Подобная ситуация происходит и с налогами, взимаемыми с заработной платы. По данным оценкам ФНС около трети заработной платы работников выплачива-

ется «в конвертах», т.е. не облагается НДФЛ и страховыми взносами в государственные внебюджетные фонды. Данное обстоятельство позволяет сделать вывод о наличии потенциала в части увеличения налоговых поступлений в бюджет при должной организации контроля, а главное, стимулировании населения и работодателей к выводу заработной платы из тени. Безусловно, в последние годы сделано немало в данном направлении. По данным Международного валютного фонда Россия занимает достаточно высокий рейтинг собираемости налогов среди стран с формирующейся рыночной экономикой. Коэффициент налоговых усилий в Российской Федерации составляет 0,85 (таблица 2). То есть, действующая в России налоговая система позволяет собирать в бюджетную систему 85% потенциально возможных доходов.

Таблица 2 – Показатель собираемости налогов по отдельным странам

Страна	Собираемость налогов (налоговые усилия), %	Страна	Собираемость налогов (налоговые усилия), %
Бразилия	96	Литва	51
Турция	90	Мексика	50
Россия	85	Болгария	47
Венгрия	79	Латвия	43
Польша	77	Казахстан	39

Источник: <http://www.imf.org/> Fiscal Monitor IMF, October 2013

*Межбюджетный подход* к оценке налогового потенциала предполагает использование элементов как фискального, так и ресурсного подхода. В настоящее время единственной сферой практического использования показателя налогового потенциала на официальном уровне является межбюджетное регулирование. Выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ и муниципальных образований в соответствии с Бюджетным Кодексом производится с учетом индекса налогового потенциала – показателя, характеризующего долю конкретного субъекта выравнивания в общем налоговом потенциале страны (региона или муниципального района).

В практике межбюджетного регулирования в России используются различные методы расчета налогового потенциала: метод репрезентативной налоговой системы, фактический метод, методы экономико-математического моделирования (в частности, регрессионный анализ).

Метод репрезентативной налоговой системы заложен в основу расчета налогового потенциала при распределении дотаций для регионов в соответствии с федеральной методикой. Также он является самым широко распространенным методом оценки в субъектах РФ. Суть метода заключается в выделении для каждого конкретного уровня бюджета перечня бюджетообразующих налогов, определе-



ния для каждого из выбранных налогов налогооблагаемой базы, расчет средней (репрезентативной) для каждого налога налоговой ставки и расчеты суммы налогового потенциала, путем умножения базы и ставки.

В соответствии с методикой, утвержденной Министерством финансов РФ в перечень таких налогов входят: налог на прибыль организаций, НДФЛ, налог на имущество организаций, ЕНВД и налог, взимаемый при применении упрощенной системы налогообложения, акцизы, а также налог на добычу полезных ископаемых. Регионы имеют право самостоятельно устанавливать свой состав налогов в зависимости от специфики наполнения доходной части своего бюджета. Количество таких налогов по российским регионам варьируется от двух (ЕНВД и НДФЛ) в Еврейской автономной области, республиках Бурятия и Тыва, до восьми – в Хабаровском крае (налог на имущество организаций, ЕНВД, НДФЛ, единый сельскохозяйственный налог, государственная пошлина, земельный налог, транспортный налог, а также

налог, взимаемый при упрощенной системе налогообложения).

Используемый на практике метод расчета налогового потенциала имеет некоторые отклонения от классической методики репрезентативной налоговой системы: сумма потенциала по каждому отдельному налогу определяется исходя из прогноза поступления доходов в консолидированные бюджеты по данному налогу на очередной финансовый год, т.е. ориентируется на плановые, а не максимально возможные ресурсные показатели налоговых поступлений. В итоге мы получаем не столько абсолютные параметры возможности собираемых налогов на данной территории, а лишь сравнительную характеристику конкретного региона в налоговых усилиях с другими. Именно поэтому рассчитанные суммы налогового потенциала в соответствии с методикой распределения дотаций (таблица 2) так сильно отличаются от данных, полученных по макроэкономическим показателям системы национальных счетов, представленных в таблице 1.

**Таблица 3 – Суммарная величина налогового потенциала субъектов РФ в соответствии с результатами распределения дотаций на очередной финансовый год, млн. руб.**

Очередной финансовый год	Очередной финансовый год и плановый период								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
2008	3 501,9	3 923,0	4 379,6	-	-	-	-	-	-
2009	-	4990,0	5708,6	6527,0	-	-	-	-	-
2010	-	-	4 396,5	н/д	н/д	-	-	-	-
2011	-	-	-	4 786,7	5 479,8	6 184,9	-	-	-
2012	-	-	-	-	5931 ,3	6568 ,3	7305,5	-	-
2013	-	-	-	-	-	7152,6	8037,3	9142 ,9	-
2014	-	-	-	-	-	-	6901,2	7530,2	8344,9

Источник: составлено в соответствии с результатами распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ в соответствующем финансовом году: <http://minfin.ru/>.

Отметим, в последние годы прогнозные значения налогового потенциала планового периода являются значительно завышенными и впоследствии корректируются в сторону снижения (например, в 2013 и 2014 гг.), что говорит о некоторых

завышенных ожиданиях в части формирования доходной части бюджетов регионов и соответственно неточности расчета планируемых объемов дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности.

Фактический метод, предусматри-

вающий расчет налогового потенциала исходя из фактических значений налоговых сумм с учетом льгот и недоимок, реже используется регионами в практике бюджетного выравнивания. В частности, в Чувашской Республике налоговый потенциал считают как сумму фактических налоговых поступлений ( $\Phi$ ), прироста задолженности ( $Z$ ), суммы льгот ( $L$ ) и неучтенного ущерба по налоговым правонарушениям ( $Y$ ):

$$H_n = \Phi + Z + L + Y.$$

Данный метод рекомендуется использовать для регионов, имеющих сложную систему предоставления налоговых льгот, а также в случаях изменения налогового законодательства, поскольку другие способы расчета потенциала эти факторы не учитывают [4].

*Методы экономико-математического моделирования*, используемые в экономическом прогнозировании позволяют планировать налоговый потенциал путем составления математической зависимости отдельных показателей, влияющих на конечный индикатор. В частности, если речь идет о налоговом потенциале, такими показателями могут выступать:

- по налогу на имущество организаций - среднегодовая стоимость основных фондов, объем выпуска промышленной продукции;
- темпы ввода жилья в эксплуатацию, стоимость имущества, стоимость основных фондов – по налогу на имущество физических лиц
- по НДФЛ - фонд заработной платы, численность экономически активного населения, среднедушевые доходы населения, прирост численности населения, занятость населения в экономике;
- по ЕНВД и налогу, взимаемому по упрощенной системе налогообложения - объем розничного товарооборота и платных услуг населению;

- по земельному налогу - прирост (отток) населения в сельской местности кадастровая стоимость земли и т.д.

Устанавливая зависимость перечисленных показателей, возможно рассчитать налоговые поступления с учетом максимальных усилий органов власти. Определив качество полученного уравнения, например, с помощью коэффициента детерминации можно понять, какие факторы собираемости налогов являются объективными, т.е. целиком зависят от экономического потенциала территории, а какие сформировались в силу действий (бездействий) органов власти.

Данный метод является универсальным, позволяет учесть множество факторов, оказывающих влияние на налоговые поступления, которые невозможно учесть другими методами планирования, в том числе и фактор времени. Он не является трудозатратным, поскольку чаще всего базируется на показателях, формируемых статистической отчетностью и не требует дополнительного сбора данных, а математическая обработка модели упрощена с введением в систему бюджетного планирования информационных технологий. Однако, относительная сложность в выделении факторов, их точном подборе под конкретный налог и специфические условия региона (муниципалитета) ограничивает использование данного метода на практике. Кроме того, для построения модели необходим массив данных. При этом количество точек наблюдения, используемых в уравнении, равно количеству территорий, а результаты регрессионной оценки тем точнее, чем больше точек наблюдения. Конечно, для большинства регионов Российской Федерации эта проблема стоит не так остро, поскольку объектов исследования (для расчета внутрирегионального налогового потенциала) достаточно много [5].

В настоящее время метод регрессионного анализа для оценки налогового потенциала используется в Белгородской области. При расчетах составляется урав-

нение регрессии следующего вида:

$$y_j = x1_j \cdot G1 + x2_j \cdot G2 + \dots + xm_j \cdot Gm + e_j,$$

где  $y_j$  - фактически собранные в муниципальном образовании платежи в бюджет ( $j = 1, 2, \dots, m$ );

$xm_j$  - показатели характеризующие налоговую базу, либо прямо или косвенно влияющие на собираемость налогов;

$Gm$  - число рассматриваемых муниципалитетов;

$e_j$  - случайная ошибка измерений.

Показатели, адекватно отражающие налоговые доходы в разрезе муниципальных образований, отбираются на основе применения корреляционного анализа и на основании экспертных оценок.

Одним из принципов бюджетного выравнивания является стимулирование субъектов к увеличению собственной доходной базы. Именно поэтому в методике распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности используются не доходы бюджета, а налоговый потенциал.

Несмотря на имеющийся опыт бюджетного выравнивания его методика нуждается в постоянном совершенствовании и корректировке. Остановимся на отдельных недостатках в рамках темы исследования.

Методика расчета налогового потенциала строится на его усреднении за текущий финансовый год и два отчетных года, предшествующих плановому периоду. В итоге не учитывается планируемый рост доходов отчетного финансового года, а значит, он не оказывает влияние на размер трансфертов. Поскольку налоговый потенциал считается в среднем за три года, его влияние на размер дотаций существенно снизится и при фактическом росте доходов бюджета размер дотаций уменьшен не будет.

Введение ограничений по темпам роста налога на прибыль и НДФЛ для регионов, в которых темпы роста по перечисленным налогам выше среднероссийского показателя с одной стороны, позволили усреднить показатели расчета, однако субъекты Федерации, где эти показатели значительно высоки, существенно выигрывают по сравнению с другими регионами.

Рассматривая налоговый потенциал как возможные потенциальные доходы бюджета методика не учитывает такую важную составляющую бюджетных поступлений как неналоговые доходы. Однако, доля неналоговых доходов отдельных регионов (как правило, это регионы-доноры) может быть достаточно высокой, а значит, имеет место увеличение неравенства доходных поступлений. Учитывая планы правительства РФ в части неналоговых доходов по увеличению сумм дивидендов, уплачиваемых акционерными обществами с государственным участием и сумм прибыли, перечисляемых федеральными государственными унитарными предприятиями в федеральный бюджет, размер неналоговых доходов может значительно возрасти. По оценкам Минфина потенциальный объем увеличения доходов бюджетов бюджетной системы к 2020 году может составить до 1,1 трлн. рублей (до 0,8% ВВП). В этой связи представляется возможным рассмотреть использование в методике выравнивания показателя бюджетного потенциала, включающего в себя и неналоговые доходы.

В системе выравнивания регионального уровня имеет место неоправданные ограничения при расчете субсидий предоставляемых в региональный бюджет из бюджета высокообеспеченных муниципальных образований в соответствии со ст. 142.2 БК РФ. Если в отчетном финансовом году расчетные налоговые доходы местных бюджетов (без учета налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений) превышали уровень, установленный законом субъекта Российской Фе-

дерации, они обязаны предоставить соответствующие субсидии в вышестоящий бюджет. Данный уровень не может быть установлен ниже двукратного среднего соответственно по поселениям или муниципальным районам (городским округам) данного субъекта Российской Федерации уровня в расчете на одного жителя. Таким образом, если индекс налогового потенциала муниципального образования больше двух, они обязаны часть своих доходов передать в форме отрицательного трансферта. Однако, при расчете индекса налогового потенциала определяется не сумма возможных к изъятию доходов, а ранг муниципального образования, его доля в общем потенциале региона. Дотации предоставляются исходя их показателя уровня расчетной бюджетной обеспеченности (БО), который представляет собой корректировку индекса налогового потенциала (ИНП) на индекс бюджетных расходов (ИБР):

$$BO = \frac{ИНП}{ИБР}$$

Также как и налоговый потенциал, индекс бюджетных расходов может сильно отличаться по муниципальным образованиям субъекта РФ, поэтому на практике возможно сложится ситуация, когда субъект выравнивания, в силу объективных

причин имеющий большой индекс бюджетных расходов, окажется как получателем дотаций, так и попадет под схему отрицательного трансферта. Такая ситуация особенно характерна для регионов, где муниципалитеты имеют значительную асимметрию в силу природных, климатических условий и транспортной отдаленности (Красноярский край, Якутия, Магаданская область и т.д.)

Для разрешения данной ситуации необходимо при расчете отрицательного трансферта использовать показатель уровня бюджетной обеспеченности, что позволит не только избежать встречных финансовых потоков, но и повысит справедливость выравнивания.

Таким образом, определяя налоговый потенциал в системе бюджетного регулирования, отметим, что данный показатель является действенным инструментом стимулирования роста доходной регионов и муниципальных образований. Накопленный регионами опыт оценки налогового потенциала позволяет выявлять отдельные недостатки и совершенствовать методики его расчета. Дальнейшее исследование теоритических аспектов в содержании налогового потенциала видится в развитии межбюджетного подхода, как наименее изученного и в то же время и наиболее востребованного практикой.

#### *Литература*

1. Мигунова, М. И. Проблемы налогового стимулирования инновационной деятельности в региональном секторе экономики [Текст] / М. И. Мигунова, Е. А. Елгина // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 41. – С. 47-52.
2. Мучаева, Х. М. Налоговый контроль и налоговый потенциал в контексте легализации теневого сектора экономики [Текст] / Х. М. Мучаева / Финансы и кредит. – 2014. – № 30. – С. 45-52.
3. Попова, Г. Л. Налоговый потенциал регионов: финансово-экономический анализ и классификация [Текст] / Г. Л. Попова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 16. С. 25-32.
4. Суглобов, А. Е. Межбюджетное регулирование: финансовая поддержка муниципальных образований [Текст] / А. Е. Суглобов, Ю. И. Черкасова // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 1. – С. 34-43.
5. Суглобов, А. Е. Экономическое содержание налогового потенциала в современных моделях экономического развития [Текст] / А. Е. Суглобов, Д. Н. Слободчиков // Налоги и налогообложение. – 2009. – № 7. – С. 24-37.
6. Черкасова, Ю. И. Бюджетно-налоговый потенциал в финансовом регулировании региона [Текст] / Ю.И. Черкасова // Красноярск: Сиб. федер. ун-т., 2013. – 180 с.
7. Шемякина, М. С. Генезис категории «налоговый потенциал» [Текст] / М. С. Шемякина // Налоги и налогообложение. – 2013. – № 9. – С.689-704.

## Регулирование муниципальной собственности в условиях рыночной экономической модели

**Е.А. Терентьева**, канд. экон. наук,

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

**Е.Е. Терентьев**, магистрант,

Московский государственный университет им. Ломоносова, г. Москва

*Целью данного исследования является разработка комплексной теории механизмов управления собственностью муниципалитетов. Основная задача работы - выявление сущности, специфики, а также методов эффективного управления собственностью муниципалитетов в рамках воспроизводственной системы локальной экономики. Данное исследование является значимым не только в теоретической области, но и сфере практического применения. Реализация рассмотренных особенностей управления муниципальной собственностью позволит повысить эффективность её функционирования в локальной экономической системе.*

Муниципальная собственность, целенаправленность управления муниципальной собственностью, обоснованные управленческие решения.

## Regulation of municipal property in the conditions of market economic model

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

Educational non-profit organization «Institute of world economics & finance», Astrakhan,

**E.E. Terentev**, Graduate student

of Moscow State University Lomonosov, Moscow

*The aim of this study is to develop a comprehensive theory of mechanisms for management of municipal property. The main objective of the research was to reveal the essence, the nature and methods of effective management of municipal property in the framework of the reproductive system of the local economy. This study is significant not only theoretical knowledge, but also the sphere of practical application. The implementation of the considered features of the management of municipal property will enhance effective.*

Municipal ownership, the focus of the management of municipal property, reasonable management decisions.

Решение проблем, связанных с эффективным управлением муниципальной собственностью, в настоящее время сводится к учету и размещению объектов муниципалитета в рамках экономического пространства рассматриваемой территории. Кроме того, в данном случае недооцениваются регулирующие возможности и функции муниципального управления в системе отношений прав собственности, что, безусловно, снижает потенциальный доход как муниципальной, так и всей экономики страны в целом.

Муниципалитет представляет собой образование социально-экономического характера, в рамках которого происходит сосредоточение объектов, функционирование которых невозможно, либо нецелесообразно в условиях частной

собственности. Данная особенность муниципалитета определяется как экономическими, так и институциональными, социальными и технологическими факторами. К институциональным аспектам, которые оказывают влияние на изменение на уровне муниципальной экономики, следует отнести перемены в методах, структуре управления собственностью муниципалитетов и муниципальных предприятий промышленности, строительства, транспорта, а также социально-культурной и жилищной сфер.

Необходимо отметить, что муниципальная собственность обладает набором функций, исполнение которых приводит к укреплению и расширению экономических возможностей муниципальных образований. Одна из важнейших функций

---

муниципальной собственности – доходообразующая. Данная функция говорит о том, что перед муниципалитетом стоит задача перманентного наращивания доходов. Для этой цели муниципалитеты изыскивают бюджетные средства у вышестоящих подразделений, которые в дальнейшем способствуют развитию финансово-хозяйственной деятельности, и бизнеса на территории муниципального образования. Однако, необходимо отметить, что наращивание доходной части управления муниципальной собственностью должно сочетаться с обеспечением социальной защиты населения муниципального образования.

Актуальность темы данного исследования заключается в обосновании механизма эффективного управления муниципальными объектами как фундамента всего хозяйственного комплекса муниципальной экономической системы. Актуальность данной проблемы обусловлена также изменениями, которые происходят в сфере муниципальных образований и их структуре: наблюдается увеличение численности предприятий и организаций муниципальной собственности в Российской Федерации.

Для изучения данной проблемы необходимо иметь чёткое представление о сущности понятия процесса управления. Отдельные экономисты считают, что управление – это «функция организационных систем, обеспечивающих сохранение их структуры, поддержание режима деятельности и реализации их программы».[8, С.380] Имеет место также и другое определение управления, согласно которому оно представляет собой «...целенаправленную деятельность, основным содержанием которой является принятие решений и организация их выполнения».

Необходимо отметить, что данная проблема рассматривалась в трудах многих отечественных и зарубежных исследователей. Однако проблемы комплексного управления собственностью муниципали-

тетов все еще остаются не затронутыми в рамках подобных исследований. Исходя из данного факта, необходимо на базе универсальных методологических подходов проработать теоретическую модель механизма рыночного управления собственностью муниципалитетов как основного условия для формирования стабильных процессов воспроизводства в отдельных социально-экономических образованиях.

Недостаток теоретических исследований сложившихся в данной сфере проблем приводит к ограничению экономического потенциала муниципальной собственности, особенно это заметно в социальной сфере.

Исходя из этого одна из главных проблем в экономическом пространстве муниципалитетов, требующих решения, состоит в отсутствии универсального методологического подхода, эффективного научно-методического набора инструментов, которые могли бы позволить производить эффективное управление муниципальными образованиями в условиях преобладания рыночных механизмов в экономической системе страны.

Исходя из этого, целью и задачами изучения укрепления муниципальной собственности является выявление сущности, специфики, а также методов эффективного управления собственностью муниципалитетов в рамках воспроизводственной системы локальной экономики и разработка на данной основе комплексной теории механизмов управления собственностью муниципалитетов. В этом случае важным аспектом выступает обоснование роли муниципальной собственности как основного системообразующего элемента хозяйственной деятельности муниципальных образований, а также определение направлений эффективного использования, оптимального владения и распоряжения данным имуществом. Достижение поставленной цели обусловлено решением системы следующих задач:

- рассмотрение становления основных этапов институционализации право-

---

вых отношений муниципальной собственности в рамках исторического развития форм собственности;

- выявление сущности, специфики управления собственностью муниципалитетов в рамках воспроизводственной системы локальной экономики и обособленных экономических образований;

- определение ключевых принципов и задач управления в системе отношений собственности муниципальных образований, в том числе управление его имуществом;

- аргументация основных путей развития и реформирования экономических механизмов, а также форм управления собственностью муниципалитетов;

- рассмотрение экономических особенностей муниципальной собственности как объекта управления, а также этапов и механизмов перехода общественной, частной собственности в муниципальную;

- разработка предложений, которые позволят усовершенствовать механизм регулирования и использования собственности муниципалитетов для достижения большей самостоятельности местных бюджетов, обеспечить повышение доходов муниципальных образований, за счет использования инструментов финансово-экономической политики.

Изучение данных вопросов в условиях углубления рыночных отношений в российской экономике выявило необходимость формирования укрупненных типов муниципальных образований с учетом ключевых социально-экономических характеристик, которые нужно взять в определенной последовательности на основе оценки параметрических индикаторов ранжирования для решения задач, связанных с разработкой эффективных систем и механизмов управления (так на территории Российской Федерации существует около 40 тысяч муниципальных образований, которые имеют различные особенности в социально-экономическом развитии, проявляющиеся в многообразии структур локальных экономик, уровнях доходов

большой части населения и муниципальных образований, состоянии социальной и экономической сфер городов и т.д.).

Данная классификация направлена на системную дифференциацию многообразия муниципальных образований и на формирование механизма экономического управления данными образованиями [3, С.12]. Для данных целей необходимо разработать механизм финансово-экономического управления имуществом муниципалитета, в основе которого учитывается связь всех структурных звеньев муниципальной собственности, методические и конечно же практические рекомендации преобразования имущественных отношений в области муниципального управления для достижения большей эффективности в экономической и социальной сферах.

Разработка данного механизма подразумевает воздействие финансово-экономических инструментов на определенные объекты муниципального имущества, особенно на унитарные образования; акции и доли муниципальных образований в уставном капитале хозяйствующего субъекта; объекты, входящие в состав фонда муниципальной земли и недвижимости.

Далее должны быть уточнены, систематизированы интересы муниципальных образований в имущественной сфере, а также определены меры по их соблюдению, источники, обеспечивающие финансирование, которые учитывают противоречие между повышением доходности от использования муниципального имущества и созданием необходимых условий для улучшения качества жизни населения и стимулов к предпринимательской деятельности.

Кроме того необходимо сформулировать основные принципы, рекомендации для дальнейшего развития социальной инфраструктуры муниципалитета, а также поддержания его имущественного комплекса в соответствующем состоянии. Для этой цели нужно создать комплексную

---

стратегию управления муниципальной собственностью, которая будет затрагивать все основные элементы этой системы. В данном случае необходимо уделить особое внимание процессу экономизации при использовании муниципального имущества, а также деятельности, направленной на привлечение финансовых ресурсов для содержания объектов социальной сферы и решение проблем, которые связаны с хроническим недостатком финансирования.

Как показывают исследования, теоретической основой управления муниципальной собственностью в условиях её реформирования должны стать две основные её стороны: население муниципалитета и многоуровневый субъект, который осуществляет функции по владению и распоряжению собственностью муниципалитета (органы представительной власти), управление ее использованием (органы исполнительной власти), а также непосредственной использованием общественных благ и услуг в процессе производства (трудовых ресурсов муниципальных учреждений и предприятий).

При определении хозяйствующего субъекта муниципальной собственности представительные органы власти и население необходимо рассматривать как единую социально-политическую систему, которая соответствует современному уровню развития экономики, а также позволяет эффективно реализовывать собственнику свои основные функции по отношению к муниципальному имуществу, тем самым обеспечивая учет экономических интересов населения, снижая издержки контроля над собственностью.

Необходимо отметить, что целостность системы местного управления демонстрируется в том случае, когда в малых административно-территориальных образованиях население выступает в качестве собственника публичного имущества.

Однако в подавляющем большинстве случаев самоуправления населения происходит опосредовано, так как функцию управления берут на себя особые ин-

ституты (представительные органы власти). Таким образом, для анализа сложившейся ситуации необходимо использовать понятия «номинальный» и «реальный», «активный» и «пассивный» собственник, который в свою очередь характеризуется различным положением экономических субъектов по отношению к имущественным объектам.

В системе муниципальной собственности «номинальным», «пассивным» собственником является население, в интересах которого происходит изъятие части объектов собственности из оборота свободного рынка, что в дальнейшем и образует фундамент для муниципального сектора экономики. В качестве «активных», «реальных» собственников выступают социально-экономические институты, а именно представительные органы власти. В данном случае представительные органы власти осуществляют функции владения и распоряжения объектами муниципальной собственности, передавая управленческие исполнительным органам власти, формирование которых происходит из числа профессиональных управленцев в определенных сферах хозяйствования.

Существенное внимание нужно уделить рассмотрению основных принципов управления объектами муниципальной собственности. Данный процесс состоит из нескольких основных этапов. Для того чтобы проиллюстрировать этот подход необходимо привести структуру процесса управления (рис. 1).

Наибольший положительный эффект от управления муниципальной собственностью можно достигнуть на основе комплексного подхода, который позволяет упорядочить решение вопросов, связанных с эффективным использованием муниципального имущества, и производить их рассмотрение во взаимосвязи и взаимодействии. Таким образом, комплексный подход послужит гарантией против проблемы одностороннего управления и даст дополнительные возможности для принятия эф-



фактивных и сбалансированных решений [9, С.78].



Рисунок 1 – Структура содержательного процесса управления

На наш взгляд, управление муниципальной собственностью можно представить в виде системы целенаправленных, организационно, экономически обеспеченных и простимулированных действий, которые обеспечивают расширение воспроизводства объектов муниципального образования на основе эффективного привлечения принадлежащих ему ресурсов.

Исходя из этого, эффективное управление муниципальной собственностью должно обеспечивать необходимое качество жизни для местного населения и максимальную отдачу от использования муниципального имущества в виде полученного дохода [2, С.35]. Кроме данных принципов эффективности нужно также отметить факторы, благодаря которым происходит создание системы управления муниципальной собственностью. К данным факторам относятся: научность, целенаправленность, своевременность, готовность, защищенность, надежность, оптимальность и комплексность.

Основным фактором является целенаправленность, которая подразумевает системную разработку целей социального, экономического, экологического и другого характера. Эта система целей содержит иерархическую структуру, в соответствии с которой реализация частных целей обеспечивает достижение более общих.

Целенаправленность системы управления муниципальной собственностью

прямо непосредственно связана с принципом эффективности, о котором можно говорить, исходя из степени реализации поставленных целей. Важной составляющей совокупной эффективности является эффективность экономическая, проявление которой заключается в приросте показателей результативности местного хозяйства и его системообразующих звеньев, увеличении производительности общественно полезных товаров, работ и услуг, а также улучшении их качества и усилении конкурентоспособности.

Принцип эффективности сильно связан с принципами оптимальности и многовариантности. Применение данных принципов указывает на необходимость разработки альтернативных подходов к системе управления муниципальной собственностью и выбора наилучших вариантов, которые в дальнейшем позволят достичь поставленных целей с меньшими ресурсными затратами.

Среди других принципов особо выделяются гибкость, сопровождаемость, готовность использования системы управления муниципальной собственностью, а также степень социальной защищенности местного населения от вероятных негативных последствий, которые возникают в процессе эксплуатации разработанной системы.

Таким образом, система управления муниципальной собственностью явля-

ется частью местной системы управления, которая в свою очередь состоит из целевых, функциональных подсистем, а также подсистем, обеспечивающих стабильность управления. Исходя из этого, возникает сложность определения состава компонентов системы управления муниципальной собственностью и их содержания. Данный вопрос можно решить с помощью комплексной схемы системы местного самоуправления.

К целевым подсистемам системы управления муниципальной собственностью необходимо отнести управление экономическим, социальным и экологическим развитием, местными ресурсами, а также деятельностью в научно-инновационной сфере. В состав же функциональных подсистем включается организация:

- комплексной программной деятельности, которая включает разработку и внедрение концепций системных, целевых программ модернизации территориального образования;
- городского мониторинга;
- развития эффективной деятельности предпринимателей;
- контроля выполнения управленческих решений;
- финансовой деятельности муниципальной собственности.

К основополагающим вопросам относится проблема выбора методов, среди которых необходимо выделить экономические, социально-психологические и организационно-распорядительные. Уделяя особое внимание экономическим методам, нельзя забывать и о других способах целенаправленного воздействия, так как наибольший эффект может быть достигнут только при их комплексном использовании. Данные методы имеют тесную взаимосвязь и образуют единую систему. Соответственно, игнорирование любого из методов или противопоставление их друг другу может оказать негативное влияние на процесс управления.

Эффективность системы управления муниципальной собственностью

сильно зависит от правильных управленческих решений. Этому может способствовать соблюдение некоторых требований, в том числе:

- направленности решений на достижение поставленных целей;
- обоснованности;
- адресности;
- эффективности;
- согласованности и единства;
- своевременности принятых решений;
- полноты и четкости изложения решений.

Стандартный процесс выработки и внедрения управленческих решений должен состоять из следующих ключевых этапов:

- проведение комплексного анализа ситуаций с целью выявления управленческих проблем, которые требуют решения в соответствии с поставленными целями;
- подготовка и обоснование управленческих решений;
- принятие управленческих решений;
- организация, координация деятельности местного сообщества или органов системы управления муниципальной собственностью в рамках реализации принятых решений;
- осуществление контроля над выполнением принятого решения;
- оценка результатов реализации принятого решения, обобщение полученного опыта.

Также одной из основных целей управления объектами муниципальной собственности является снижение издержек на содержание убыточных и увеличение доходов прибыльных предприятий для установления бюджетного равновесия. Для этого необходимо сначала разбить муниципальные предприятия на группы, исходя из степени доходности (убыточные, бесприбыльные, прибыльные), затем провести анализ финансово-экономической деятельности предприятий каждой группы, и, наконец, разработать серию мероприятий

---

по снижению издержек и повышению доходов предприятий. Первый этап осуществляется в рамках механического разделения муниципальных предприятий, структурируя последние по отраслевому признаку. В итоге данного анализа определяются убыточные и прибыльные предприятия, оценивается объем предстоящих работ. Этот же этап подразумевает заключение договоров с предприятиями на передачу имущества в хозяйственное ведение, а также контрактов с руководством муниципальных предприятий. Однако переход

муниципальных предприятий и их руководителей на договорные отношения является одним из самых сложных методов в управлении муниципальным имуществом. Применение данного метода должно проходить с минимальными временными потерями.

Реализация рассмотренных особенностей управления муниципальной собственностью позволит повысить эффективность её функционирования в локальной экономической системе.

#### *Литература*

1. Добрынина, Л. А. Общая теория финансов / Л. А. Добрынина // уч. издат. объединение «ЮНИТИ». – М. – 1995.
2. Дробозина, Л. А. Общая теория финансов: Учебник / Под ред. М., 1999.
3. Петрова, И. В. Управление собственностью [Текст] / И. В. Петрова // Экономика и управление собственностью – 2014 г. – №1.
4. Родионова, В. М. Финансы: Учебник / Под ред. М., 1995.
5. Сенчагов, В. К. Финансы, денежное обращение, кредит; Учебник / Под ред. М., 1999.
6. Терентьева, Е. А. Территориальная собственность как категория региональной экономики [Текст] / Международная научно-практическая конференция (студентов и молодых ученых) «Электронный университет как условие устойчивого развития региона». – Астрахань. – 2005 (0,25 п.л.).
7. Терентьева, Е. А. Институт частной собственности и перспективы его развития в России начала XXI века [Текст] / Международная научная конференция молодых ученых, аспирантов и студентов «Молодежь и экономика». – Ярославль: Типография ЯВФЭИ им. генерала армии А.В. Хрулева, 2005 (0,25 п.л.).
8. Филосовский словарь/под редакцией И. Т. Фролова. – М.: Республика, 2001. – 720с.
9. Шамсутдинов, Р. А. Муниципальная собственность в условиях современной российской экономики [Текст] / Р. А. Шамсутдинов // М.: Креативная экономика. – 2006. – 128 с.: ил.
10. Шамарова, Г. М. Разработка стратегического плана развития муниципального образования: инструменты, методика, практика [Текст] / Г. М. Шамарова // Практика муниципального управления – 2014 г. – №2.

## Тенденции и перспективы формирования инструментов регулирования трансформационных изменений в региональных системах

**Н.Г. Юшкова**, кандидат архитектуры,  
доцент кафедры экономической истории, теории и права,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования

«Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет», г. Волгоград

*На основе изучения современного мирового опыта управления процессами регионального развития выявлены особенности, тенденции и закономерности формирования оптимальных форм регулирования при реализации приоритетных территориальных проектов. Обосновано выделение характерных моделей регулирования территориального развития региональных систем и предложена типология инструментального обеспечения, в отличие от используемых средств, позволяющая повысить эффективность региональных планов развития.*

Регулирование, региональная система, инструментарий, территориальные проекты, модели, региональная политика.

## Research process of transformational changes in regional systems in aspect of identification of tendencies and prospects of formation of instruments of regulation

**N.G. Yushkova**, Ph.D. in Architecture, associate professor of Department  
of Economic Theory, History and Law  
State-financed educational institution of higher vocational training  
Volgograd State University of Architecture and Civil Engineering

*On the basis of studying of modern world experience of management by processes of regional development features, tendencies and regularities of formation of optimum forms of regulation are revealed at implementation of priority territorial projects. Allocation of characteristic models of regulation of territorial development of regional systems is proved. The typology of tool providing which allows, unlike the used means, to increase efficiency of regional development plans is offered*

Regulation, regional system, tools, territorial projects, models, regional policy.

Регулирование представляет собой функцию регионального управления, преемственную по отношению к планированию. Регулирование обеспечивает непосредственную реализацию сценариев долгосрочного развития, объединяя и координируя операции, направленные на внедрение в практическую деятельность запланированных мероприятий и обеспечение взаимодействие структурных связей. В зависимости от социально-экономической ситуации органы государственного и муниципального управления определяют либо стимулирующие, либо ограничивающие меры, от которых зависит интенсивность трансформационных изменений в региональных системах.

Регулирование, при выработке

специфических персонифицированных инструментов, существенно отличается от других функций регионального управления тем, что обладает наилучшими способностями приспособления региональной системы к воздействию внешних факторов. Соответственно, формируемые инструменты, реализовывая данный посыл, должны обеспечивать региональной системе бесконфликтное взаимодействие с внешней средой. Наряду с этим, на региональную систему оказывают постоянное воздействие внутренние факторы. Таким образом, к регулированию, как к функции управления, предъявляются требования «встраивания» региональной системы в изменяющиеся условия ее функционирования, в их непротиворечивом взаимодей-

ствии. Новые перспективы в решении научной проблемы совершенствования принципов регулирования регионального развития определяются недостаточной, до настоящего времени, изученностью вопросов концептуального обоснования инструментов этого типа как наиболее полно отвечающих институциональным вызовам современной государственной политики. С этих позиций особое значение приобретают такие признаки регулирования как гибкость, высокая степень адаптивности к изменениям условий внешней среды (в отличие, например, от жестких вариантов проявления регулирующих воздействий, эффективность которых не всегда показательна). Привнесение данных качеств в региональную экономику представляется крайне важным еще и оттого, что актуальность проведения междисциплинарных исследований с каждым годом становится все очевиднее. Достижения в смежных областях, где технологии регулирования успешно используются и показывают высокие результаты, свидетельствует о возможности распространения этого опыта в региональную экономику. Прогнозируется, что обогащение имеющегося научного знания именно в таком направлении позволит развить методологию регионального управления, а, с учетом действия пространственного аспекта, выявить и обосновать направления совершенствования инструментария регионального планирования.

При определении принципиальных направлений развития методологии регулирования важно понимать, что данная функция управления призвана оказывать результативное воздействие на изменение параметров региональной системы. Это может происходить в разных формах. Например, может быть применена форма жесткого административного направленного воздействия на ее отдельные элемент (при слабой уверенности в том, что другие элементы системно и адекватно отреагируют на это локальное воздействие). Также регулирующее воздействие

может быть оказано в виде изменения условий функционирования системы (при гораздо большей уверенности в том, что элементы рассматриваемой структуры и сама она в целом более гибко и синхронно отреагируют на это). Можно сказать, что второй вариант реагирования системы на направления воздействий и есть собственно «регулирование». В этом случае система воспринимает воздействие и комплексно, и каждым своим элементом в отдельности.

Принято считать, что в реализации принципа оказания комплексного воздействия на систему заключается сущность содержания концепции *системного регулирования функционально-пространственных преобразований объектов и их конгломератов*. Применительно к территориально-организованным структурам это понятие было впервые предложено в 1990 г. учеными Института системного анализа РАН (до 1992 г. – ВНИИСИ) и затем развито в ряде фундаментальных и прикладных работ. Основываясь на предложенном толковании и развивая его, можно сформулировать следующее: *регулирование трансформационных преобразований в региональных системах представляет собой специально организуемую совокупность идеологических, политических, правовых и экономических воздействий на условия, приоритеты и ограничения развития отдельных элементов и их взаимосвязей с целью разрешения существующих и потенциально противоречий между ее социально-экономическими и территориально-пространственными проявлениями и обеспечения на этой основе комплексного, устойчивого и сбалансированного развития региональной экономики*.

Системность такого регулирования заключается как в одновременном функционировании двух подсистем, оказывающих воздействие на региональную систему. Важнейший содержательный компонент предлагаемой концепции системного регулирования пространственного

---

развития региона – обоснование возможности и практического использования для этих целей инструментов, адекватных особенностям, тенденциям и закономерностям их функционирования в социально-экономическом аспекте. Совокупность инструментов образует регуляторы, являющиеся средством целевого упорядочения этих взаимодействий и отношений в социально-экономической системе города, способы приведения их в системное единство, снятия противоречий, ориентации на взаимоучет и согласованную реализацию интересов региона и образующих его территориальных образований, осуществляющих его пространственное развитие. Регуляторы должны иметь четко выраженный системный характер, т.е. оказывать как индивидуальное системоформирующее влияние на самые различные аспекты рассматриваемых взаимодействий, так и влияние совокупное (сами регуляторы образуют некую целостность). Естественно предположить, что системные регуляторы обязаны одновременно вносить взаимные ограничения в отношения и процессы роста отдельных элементов социально-экономической системы города, противостоящие конечным целям его функционально-пространственного развития.

Идеология системного регулирования предполагает преобразование частных инструментов воздействия на отдельные отношения, сферы и интересы функционально-пространственного развития региона в инструментарий системного воздействия. При этом предпочтение должно отдаваться разработке и использованию специально сконструированных инструментов, обоснованных комплексом существующих для этого предпосылок, применимых для оказания системных воздействий на каждый объект регулирования, и одновременно на максимально большее количество пространственных элементов региональной системы.

Для государства региональные хозяйственные системы представляют собой совокупность ресурсного потенциала, эко-

номических процессов, функций и объектов, предназначенных для их протекания и являющихся их следствием пространственных форм, характеризующихся комплексом специфических показателей. От эффективности управления их согласованным формированием и последующим развитием зависит благополучие граждан и повышение качества жизни, являющиеся мерилем результатов инновационной экономики. Совершенствование принципов регулирования преследует, таким образом, цели регионального развития, согласующегося с императивами, продиктованными вызовами XXI века, но преемственно развивающимися и дополняющимися имеющиеся достижения XX века, как гарантирующие устойчивое развитие общества.

Формирование инвестиционных инструментов регулирования процессов регионального развития основано на экономических принципах использования преимущественно частных инвестиций, которые спекулятивным образом реализуют преимущества немногочисленных, конкурентоспособных, экономически выгодных урбанизированных элементов социально-экономического пространства. Неравноценность таких элементов обеспечена действием классических рыночных законов, соотношением спроса и предложения. Необходимость качественных изменений в структуре инвестиционных механизмов определяется по мере того, как накапливается отечественный опыт их использования при разработке и практической реализации территориальных проектов развития регионов. Кардинальным образом изменяется сама направленность трансформационных изменений в регионах, обусловленная необходимостью достижения целей формирования инновационной экономики. Сообразно этому меняется идеология участия субъектов региональной экономики в процессе выявления таких пространственных приоритетов и установления форм их реализации. В стандартных экономических схемах явно прослеживается преобладание целей извлече-

---

ния прибыли и координации инвестиционных ресурсов. В новых условиях закономерен переход к новому концептуальному видению системы действий органов государственной власти, обеспечивающей комплексный подход к развитию социально-экономического пространства региона. При таком подходе неминуемо взаимодействие социально-экономических и пространственных приоритетов развития, что сопряжено с обоснованием принципов закрепления в долгосрочных планах развития региональных объектов, полноценная разработка и эффективная реализация проектов которых возможна при условии сбалансированного и непротиворечивого взаимодействия государства и бизнеса.

В целом, речь должна идти о новом алгоритме регионального управления, построенным посредством точного учета императивных требований инновационной экономики [7]. В нем на смену доминирующей роли одного из компонентов регионального планирования: социально-экономического или пространственного приходит их интеграция, что позволяет полноценно использовать преимущества каждого из них и, наравне с этим, исключать дублирующие и нерациональные управленческие операции в процессе разработки долгосрочных планов. Очевидно, что прогресс в этом вопросе возможен при условии построения иерархической системы государственного управления (федерального, регионального, муниципального уровней), обеспечивающей технологическую последовательность операций по разработке планов развития. Вместе с тем, только одной привязкой планов к уровням принятия управленческих решений данная модернизация ограничиваться не может и не должна. То, что при построении планов принципиальным является следование стратегическим приоритетам регионального развития, в которых интересы субъектов региональной экономики сбалансированы, подводит к необходимости выявления закономерности формирования принципов регулирования интенсивности про-

цессов преобразования социально-экономического пространства посредством дифференцированного использования инвестиционных инструментов.

Исследование современного опыта разработки и реализации управленческих решений, направленных на комплексное развитие региональных хозяйственных систем через формирование и практическую реализацию значимых объектов регионального планирования в России, в странах Восточной и Западной Европы, в США позволило выявить дифференцированный принцип использования инструментов инвестирования, определяющий его зависимость от выбора модели регулирования. Ранжирование моделей регулирования процессами развития на *декларативные и инициативные* зависит, главным образом, от действующего комплекса концептуальных и институциональных требований и ограничений, формализующих положения государственной региональной политики [2]. В целом можно говорить о том, что основным критерием ранжирования моделей регулирования является способ взаимодействия пространственных и социально-экономических компонентов регионального планирования, направленного на преодоление существующих проблем и на обеспечение устойчивого развития региона.

Гипотетически, каждая из моделей может быть привлекательной для субъектов региональной экономики и использоваться практике долгосрочного регионального планирования. Но, в то же время, проводимая в настоящее время государственная политика развития регионов в нашей стране предполагает сбалансированное сочетание элементов моделей различных типов, что означает ее склонность к синтетическим формам регулирования [1]. Если следовать буквально основным положениям современной региональной политики, закрепленным в теоретических трудах [6; 7], концептуальных работах [4; 5], в законодательных актах и в их проектах, то можно определить, что ключом к

---

таким предполагаемым комплексным решениям является существующая тенденция интеграции пространственных компонентов в систему разработки планов социально-экономического развития регионов [8; 9].

В *декларативной модели регулирования* инициатива разработки и реализации территориальных проектов принадлежит, как правило, органам государственной власти. Они формируют стратегию развития определенных пространственных образований в пределах региональной системы, непосредственно участвуют в разработках на всех их стадиях, начиная с уровня региональных прогнозов и планов. Не в меньшей степени они задействованы при реализации управленческих решений, в их проектной фазе. Декларативные модели, в основном, используют потенциал непосредственного инвестиционного участия государственных средств, в различных формах, в территориальные проекты.

Использование декларативной модели целесообразно в случаях, когда объекты регионального планирования и управления находятся или могут находиться в государственной (муниципальной) собственности, а средств бюджета, необходимых для ее развития, недостаточно. При этом возможны различные варианты. В первом случае объекты планирования, привлекательные для частных инвесторов, дифференцируются по способам инвестирования: стратегические объекты финансируются за счет бюджетных средств, в то время как частные ассигнования привлекаются в коммерческие объекты проекта. В случае, если инвестиционный интерес к развитию объектов планирования со стороны частных инвесторов недостаточно высокий, государственные (муниципальные) органы инициирует реализацию начальных ее этапов, формируя так называемые образцовые ( типовые) инвестиционные площадки, что позволяет привлечь потенциальных участников проекта к дальнейшему процессу его реализации и переходом к ним инициативы фи-

нансирования, непосредственным вложением инвестиционных ресурсов, с учетом сложившихся форм собственности. В этом случае процесс управления территориальным проектом выражается в перераспределении его потенциала, требующего активной инициации, подтверждаемой, как правило, непосредственными инвестиционными вложениями бюджетных ресурсов или в субсидиями. Чаще всего речь идет о заведомо непривлекательных в инвестиционном отношении объектах планирования, но возможным использованием государственным собственником имущественных преимуществ (наличия права собственности), что дает основание для выдвижения строго определенного перечня обременений по развитию данного объекта. Но повышение инвестиционной привлекательности объекта может быть достигнуто и по-другому. Например, при возникновении необходимости приобретения в государственную (муниципальную) собственность объектов, находящихся в частной собственности, подпадающих под планируемые преобразования, включая и территориальные ограничения, привлекаются дополнительные средства бюджета.

Использование этих вариантов регулирования достигаются, прежде всего, цели стимулирования деятельности частных инвесторов. Декларативная модель наиболее эффективна в ситуациях, связанных с возможностью получения в перспективе инвестиционного дохода. Непосредственное финансовое участие муниципального (государственного) инвестора в проектах, основанных на внедрении этой модели, обуславливается перспективными возможностями социально-экономического развития формируемых в результате объектов региональной экономики, не ограниченных коммерческой доходностью. Государственные (муниципальные) органы имеют в этих случаях возможность диктовать определенные условия в процессе привлечения частных инвесторов и, чаще всего, сохранить за собой права принятия стратегических ре-



---

шений по управлению такими объектами.

Инвестиционные инструменты декларативного типа позволяют органам государственного управления формировать и реализовать проектно-управленческие решения, обусловленные не только, и не столько экономическими целями, понимая под этим исключительно извлечение в перспективе прибыли, сколько целями комплексного, целенаправленного развития ядер и узлов региона, имеющих системообразующее значение и обеспечивающих формирование «векторов» его перспективного развития.

*Инициативная модель регулирования* характеризуется минимальной степенью вовлечения органов государственной власти в процесс реализации территориальных проектов, и предусматривают ограниченное привлечение бюджетных средств для этих целей, вплоть до «косвенного» финансового участия. Их применение необходимо, в основном, в ситуациях, когда инициатива социально-экономического развития территориальных образований в регионах собственникам частного капитала, существует достаточно высокая конкуренция потенциальных инвесторов и инвестиционный потенциал территории высокий. Все это заведомо повышает гарантии реализуемости проекта: его относительную поступательность, этапность и постоянство процесса реализации, который может осуществляться, в основном, без использования стимулирующих мер и создания специальных условий для субъектов региональной экономики.

К наиболее грамотным управленческим решениям в рамках исследования инициативной модели следует отнести предъявление разумных, аргументированных требований («поддерживающих» условий), выдвигаемых со стороны государственного участника этого процесса, с тем, что интенсифицировать процесс привлечения инвестиционных ресурсов. Возможно, что в случае выдвижения органами государственной (муниципальной) власти

чрезмерно сложных или обременительных условий и ограничений собственникам частного капитала, способно побудить последних отказаться от следования намеченным целям. Ввиду того, что инвестиционные намерения потенциальных инвесторов отличаются неустойчивостью, а их территориальная принадлежность не четкая, необходим в каждом конкретном случае индивидуальный подход к формированию целей и форм взаимного сотрудничества, предусматривающий возможности быстрого реагирования на оценку изменяющихся условий, с одной стороны, и предпочтений, с другой стороны.

В современной практике высокую степень повторяемости показывают ситуации, сопряженные с принятием бизнесом предъявляемых ему условий, включающих требования и ограничения к процессу реализации объектов регионального планирования. Они могут быть представлены и в общих, концептуальных, характеристиках, а также в частности в соответствующих видах документах, определяемых российским законодательством, таких, например, как планы социально-экономического развития регионов или территориальные планы. Чаще всего речь идет о необходимости решения преимущественных проблем, препятствующих полноценному функционированию социально-экономических процессов. Они имеют ярко выраженную социальную направленность, требуют крупных инвестиционных вложений, широкомасштабных организационных мероприятий и сопряжены с характерными пространственными трансформациями, изменяющими сложившуюся систему отношений субъектов региональной экономики. Согласие участников процесса реализации территориальных проектов влечет за собой ответные действия со стороны государственных (муниципальных) органов, которые, как показывает современная практика, могут быть классифицированы как «лояльные», и как «радикальные». И первые, и вторые не являются универсальными, они не прикреплены жестко к опре-

---

деленной функциональной направленности планируемого объекта, а их выбор основывается на осуществлении критического анализа аналогичных проектов развития региона.

Результаты проведенного анализа становятся обоснованием для выработки грамотной, цивилизованной региональной политики, в которой отношения субъектов региональной экономики поставлены в зависимость от условий конкретного региона. Управленческие решения радикальной направленности с использованием инициативных инвестиционных инструментов характерны для социально-экономической ситуации с поступательным ростом экономической активности субъектов рынка, диверсификацией инвестиционного портфеля, относительной устойчивостью рыночной конъюнктуры, выраженной конкуренцией за права осуществления застройки, и, в большей степени, по сравнению с другими вариантами, реализуют принципы «экономической свободы». Лояльная форма управленческих решений предусматривает, например, непосредственное вхождение государственных (муниципальных) структур в состав компаний по региональному развитию, обеспечивающих разработку территориальных проектов и сопровождение их практической реализации.

Логика использования инвестиционных инструментов инициативного типа определена зависимостью между формами участия государственных органов и процессами развития региона. Непосредственное их участие в реализации специальных территориальных проектов предусматривает в большинстве случаев создание специальных структур, что не только позволяет осуществлять государственный контроль и управление этим процессом на всех его стадиях, но и повышать эффективность регионального управления за счет их многопрофильности, способности выстраивать свои управленческие функции на синтезе компонентов планирования, стимулируя и целенаправленно организуя реализацию проектов, и, в итоге,

максимально точное соответствие реализованных объектов регионального планирования сформулированным положениям долгосрочных планов, а также их постоянное обновление и мониторинг информации о их состоянии и развитии. По мере снижения степени участия органов управления в реализации таких территориальных проектов экономические возможности других субъектов региональной экономики повышаются.

Анализ современной мировой практики управления процессом формирования региональных стратегических инициатив, в их концептуальном и практическом аспектах, показывает, что моделирование структурных схем регулирования осуществляется по определенным правилам. Эти правила предусматривают комплексную оценку изменения условий реализации территориальных проектов, включая и рассматриваемую специально пространственную компоненту региональной политики, выражающуюся в интенсивности трансформационных изменений конфигурации социально-экономического пространства региона. Сопоставление оценок внешних и внутренних факторов региональной политики определяет «контактное поле» их взаимодействия. Очевидно, что его «рисунок» и параметры динамических изменений показывают высокую их вариабельность, с одной стороны, но и достаточно точно отражают принятые решения по перспективному развитию регионов, с другой стороны.

Соответственно, планируемые преобразования в региональных системах, закрепляемые в пространственно-стратегических планах, будут определяться именно величиной этого разрыва между существующим состоянием региональной экономики и ее перспективными направлениями развития, а продолжительность и интенсивность его ликвидации предопределять количественные и качественные характеристики мероприятий по развитию. Таким образом пространственно-стратегический план конкретного региона

---

является ничем иным как адаптером действующей системы регионального управления к концептуальным и институциональным требованиям. А, учитывая то, что совокупность положений национальной политики и прямо, и косвенно затрагивает вопросы инновационного развития регионов, означает, что планируемый объем изменений будет значительным.

Таким образом, что в зависимости от результирующей оценки региональных систем в данном аспекте предусматривается различный приоритет (доминанта) участия в этом процессе субъектов региональной экономики.

Например, в нестабильных или осложненных условиях функционирования региональной экономики и ограниченности ресурсов всех видов органы государственного управления используют преимущественно *гибкие (компромиссные) модели* реализации решений пространственной политики развития региона. В их основу положен принцип сбалансированного регулирования и смешения государственных (муниципальных) и частных инвестиций, что позволяет достигать наивысшей эффективности результатов деятельности. Принцип отражает способность региональной системы реагировать на малейшие изменения и колебания социально-экономических условий, определяемых влиянием внешних факторов, закрепляемых в положениях государственной политики федерального уровня. Но, вместе с тем и наряду с первой, сосуществует и другая реакция, характеризующая неоднородность восприятия и воспроизведения региональными хозяйственными системами влияния внутренних факторов развития, зависящие от комплекса имеющих предпосылок, в том числе и к саморазвитию [3]. Во взаимодействии и взаимовлиянии реакций уточняются и персонифицируются положения региональной политики, определяемые на федеральном уровне, благодаря чему ее особенности на региональном уровне становятся более выпуклыми.

Подобные описания и характеристики региональных систем используются в качестве мотивационных оснований при разработке региональных планов, компромиссные модели для которых являются наиболее приемлемыми в случаях, когда не сбалансированы экономические интересы на территории, или имеющиеся приоритеты не закреплены должным образом в планах социально-экономического развития регионов или в территориальных планах. Характерно, что даже закрепление компромиссных решений в соответствующих разработках не обеспечивает полноты гарантий и однозначности их реализации, поскольку действующая система регулирования процессами регионального развития (из-за ее несовершенства) не способна в полной мере обеспечивать его требуемый контроль, в том числе и в форме уравнивания интересов заинтересованных субъектов региональной экономики.

Важно учитывать, что сформированные в рамках модели схемы инвестиционного участия не являются принятыми однажды и навсегда. Они подвергаются постоянному влиянию. Также не меньшее значение играет роль так называемого административного ресурса, приводящая к существенным корректировкам положений региональной политики в конкретных субъектах федерации. Не редка ситуация, характеризующая тем, что в течение только пяти лет в регионе может произойти дважды смена высшего органа управления в лице губернатора и Правительства (как это, например, случилось в Волгоградской области). Одним из его последствий стало кардинальное изменение приоритетов развития муниципальных образований, в пространственном отношении формирующих региональную систему. И, как результат, возникли три, практически не сопоставимых плана социально-экономического развития региона. Очевидно, что при таком различии принципов и форм стратегического развития региона, прогнозировать и планировать его на столь продолжительный срок (20-25 лет) в конкретных доку-

---

ментах, включая и региональное законодательство, не представляется возможным.

Если следовать данной логике, то гибкие модели инвестиционного регулирования, закладываемые в основу территориальных проектов, должны иметь определенную степень защиты от воздействий на их структурную организацию спонтанных и несанкционированных воздействий. Но, поскольку описанная ситуация не проявляет тенденций к сокращению, следует предположить возможность «плавающих изменений» внутри предпринимаемых схем инвестирования территориальных проектов. Практика их реализации свидетельствует о том, что изменение форм взаимодействия субъектов региональной экономики является характерным явлением. Достаточно большое количество примеров в практике регионального управления подтверждают что изменение формы инвестирования способно кардинально повлиять на судьбу проекта, то, что изменения доминантных ролей в процессе реализации проектов, определяющую варианты перехода из одной формы инвестирования в другую, возможно не однократно.

Современный опыт позволяет определить зависимость между формами участия государственных структур, реализующих управленческие функции, и характеристиками процесса развития региона, в пространственном аспекте. По мере снижения степени их участия в реализации территориальных проектов увеличиваются инвестиционные возможности прочих субъектов региональной экономики, перенимающий инициативу в этом процессе. Сообразно модели регулирования территориальными проектами разрабатывается и организационная форма управления их реализацией и сопровождением. В случаях равноправного участия субъектов региональной экономики (государства и бизнеса) предпочтительнее использование согласованных формы управления. Государственные интересы и контроль над управлением развитием территориальных образований осуществляются преимущественно

путем создания территориальных агентств (как структурных подразделений департаментов управлений муниципальным имуществом) или обществ смешанной экономики, распространенных в ряде европейских стран, а степень финансового участия органов управления в реализации региональной политики территориальными агентствами и обществами неодинакова.

Взаимодействия участников процесса регионального развития отличаются динамичностью, они учитывают и интерпретируют экономические особенности, условия и принципы реализации деятельности. Выявление этих факторов влияния экономической системы на организацию пространства жизнедеятельности проявляются в обязательности сочетания «государственных» и «рыночных» подходов к использованию территориальных ресурсов, в построении современных алгоритмов разработки градостроительных управленческих решений в направлении их «встраивания» в экономический контекст. Именно эту зависимость автор предлагает положить в основу разработки моделей регулирования в целях повышения управляемости процессов реализации управленческих решений.

Выявленные требования закрепляются соответствующим образом в документации планирования, с установлением методологической связи уровней управления, их систематизации и, главным образом, корректировкой содержания и структурного наполнения, обуславливая тем самым совершенствование в направлении сочетания стимулирующих и ограничивающих принципов. По мере усложнения и обновления задач управления неотъемлемым условием разработки территориальных проектов развития регионов должен стать учет социально-экономических трансформаций на всех уровнях управления, ответственных за обеспечение их пространственной организации. Это позволит транслировать положения региональной политики на муниципальный уровень, с

---

максимальным сохранением его концептуальной основы и минимальными потерями сути предлагаемых нововведений, дости-

гая тем самым стратегическое, системное и взаимосвязанное развития региона и муниципальных образований.

*Литература*

1. Доктрина регионального развития Российской Федерации: макет-проект: монография / [Сулакшин С. С. и др.]; под общ. ред. Малчинова А. С.; Центр проблемного ан. и гос.-упр. проект. – М.: Научный эксперт, 2009. – 256 с.
2. Донцов, Д. Г. Градостроительное регулирование рационального использования территории [Текст] / Д. Г. Донцов, Н. Г. Юшкова. – Волгоград. – 2007. – 184 с.
3. Дорошенко, С. В. Инновационные императивы модернизации региональных социально-экономических систем [Текст] / С. В. Дорошенко // Регионы России: Стратегии и механизмы модернизации, инновационного и технологического развития. Тр. Восьмой междунар. научн.-практ. конф. / РАН, ИНИОН. – М., 2012. – Ч. 1. С. 260–265.
4. Концепция совершенствования региональной политики в Российской Федерации (проект Министерства регионального развития Российской Федерации от 2010 года). – Электронный ресурс: Режим доступа: [http://www.komfed.ru/section\\_42/475.htm](http://www.komfed.ru/section_42/475.htm) – Загл. с экрана (дата обращения: 11.03 2011).
5. Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации (проект Министерства регионального развития Российской Федерации от 2005 года). – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.gosbook.ru/node/48488> – Загл. с экрана. (дата обращения: 11.03 2011).
6. Лексин, В. Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития [Текст] / В. Н. Лексин, А. Н. Швецов. // М., Изд-во Эдиториал УРПС – 2003. – 368 с. Развитие российских регионов: новые теоретические и методологические подходы. С-Пб., Изд-во «Наука», 2006 – 618 с.
7. Развитие российских регионов: новые теоретические и методологические подходы. С-Пб., Изд-во «Наука», 2006 – 618 с.
8. Юшкова, Н. Г. Пространственный подход в исследовании процессов функционирования и развития социально-экономических систем регионов [Текст] / Н. Г. Юшкова // TERRA ECONOMICUS. – 2013. – № 4. Часть 3. – С. 192–198.
9. Юшкова, Н. Г. Совершенствование системы регионального планирования: предпосылки и императивы [Текст] / Н. Г. Юшкова // Вестник Волгogr. гос. ун-та. Сер. 3. Экономика. Экология. – 2014. № 1 (24). – С. 31–42.

## Управление инновационной деятельностью в рамках Теории ограничений

**М.Я. Веселовский**, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой управления,  
**А.А. Цыплаков**, аспирант,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

*В статье рассматривается один из концептуальных подходов к поиску и расширению узких мест производственного предприятия, основанный на подходе к производству как к системе процессов. Поиск узких мест осуществляется через формулировку первичного показателя, который позволяет оценить степень эффективности работы системы в целом, и поиска факторов, определяющих значение этого показателя.*

Инновации, теория ограничений, узкие места, буфер.

### Management of innovative activity within the Theory of restrictions

**M.Y. Veselovskij**, Doctor of Economics, professor, head of Management Chair,  
**A.A. Tsyplakov**, graduate student,  
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

*The article considers one of the conceptual approaches in the search for and eliminate bottlenecks production enterprise-based approach to production as the system processes. Search bottlenecks is carried out through the formulation of the primary metric that allows to evaluate the efficiency of the system in General, and the search for the factors determining the value of this indicator.*

Innovations, theory of constraints, bottlenecks, buffer.

Осознанное движение предприятия по пути инновационного развития требует определения областей, в которых инновационное развитие принесет максимальный эффект как для самого предприятия, так и для общества в целом.

Мы полагаем, что точка приложения усилий должна находиться в так называемых «узких местах» производства и управления, и поиск таких мест позволяет установить те направления деятельности предприятия, которые требуют применения инновационного подхода в первую очередь.

Целью работы является обзор методик выявления «узких мест» в производстве и управлении, их сравнение и оценка условий использования.

Под «узким местом» мы будем понимать рабочий процесс, нестабильность которого вызвана эксплуатационными ограничениями или неэффективной загрузкой имеющихся ресурсов [6; 9].

Критерием «узкого места» является полное использование ресурса, то есть отсутствие какого-то ни было резерва.

Одним из основных инструментов, позволяющих оценить наличие «узких мест» в производстве является комплексный анализ организации производства, который, базируясь на производственном учете, позволяет сделать выводы об уровне использования производственных мощностей и установить основные факторы производственного, организационного и управленческого характера, влияющие на объем и качество выпускаемой продукции.

Методика проведения комплексного анализа описана в работах многих авторов, из которых отметим Г. В. Савицкую, Л. В. Прыкину, Ю. В. Скворцова.

Недостатком этой методики является инвариантность ее выполнения, что в условиях неавтоматизированного сбора и анализа первичных данных приводит к большому объему расчетов. Кроме этого,

большая часть авторов приводит разные нормативные значения коэффициентов, которые могут быть использованы для количественной оценки степени «узости» мест, что требует от аналитиков и лиц, принимающих решение, интуитивного выбора допустимых значений по анализируемым параметрам.

Поэтому мы обратимся в первую очередь к методикам поиска узких мест, ориентированным на применение графических и логических инструментов. Одним из альтернативных способов поиска, оценки и устранения «узких мест» является методика, разработанная в рамках теории ограничений Э. Голдратта, формализованная в работе У. Детмера.

Теория ограничений развивает концепцию Э. Деминга, в которой организация рассматривается как система процессов, ориентированных на рынок. Трактовка процесса как цепочки элементов позволяет использовать по отношению к нему понятие «узкого места» - самого слабого звена цепи, параметры или состояние которого накладывает ограничение по производительности на всю цепочку в целом.

Такой подход позволяет предположить, что у каждого процесса есть ограничение – «слабое звено», и в каждый момент времени оно единственно. В целях повышения эффективности процесса необходимо, в соответствии с теорией ограничений систем (ТОС), прикладывать усилия к укреплению самого слабого звена в процессной цепи, то есть к расширению «узкого места».

ТОС предназначена, в первую очередь, для производственного уровня, однако последние работы в этой области показывают, что она может быть использована и в проектном управлении [10].

Базовые принципы ТОС сформулированы Детмером следующим образом [2]:

1. у всех организаций есть цель, к которой они стремятся все время двигаться;

2. возможность для целеустремленного улучшения добавления ценности ограничена лишь немногими ограничениями;
3. нахождение и преодоление ограничений могут быть структурированы. Снова, с каждым из этих пунктов нужно иметь дело поочередно.

Наибольший интерес в контексте поставленной цели представляет ответ на вопрос: каким образом в ТОС осуществляется поиск самих ограничений. Начнем с того, что определим ограничение как «фактор или элемент, определяющий предел результатов деятельности системы» [2].

Все ограничения предприятия как системы могут быть представлены двумя основными типами:

1. Внутренние ограничения:
  - ограничения мощности; ресурс, который не в состоянии предоставить в необходимое время тот объем мощности, который система от него требует;
  - ограничения времени выполнения; время реагирования системы на потребности рынка слишком долго, что ставит под угрозу способность системы выполнить взятые на себя обязательства перед клиентами, а также расширить свой бизнес.
2. Внешние ограничения:
  - ограничения рынка; количества получаемых фирмой заказов недостаточно для поддержания требуемого роста системы.

Для поиска и определения «узких мест» в производственных системах ТОС предлагает сформулировать т.н. первичные показатели, по которым оценивается работа подразделений. В качестве универсального первичного показателя предлагается рассматривать исполнение сроков по принятым заказам [5]. Далее анализируются основные факторы, обеспечивающие выполнение первичного показателя, такие как:

1. система приоритетов выполнения отдельных операций;

2. механизм назначения ресурсов на работу;
3. механизм оповещения об угрозе опоздания [5].

Для работы с выявленными факторами используется концепция «буфера» (буфер времени, буфер запаса), в рамках которого настраивается и система приоритетов выполнения операций и заказов. Сбор статистики о причинах, приводивших «к переполнению буфера», позволяет с высокой степенью достоверности определить проблемы, приводящие к срыву выполнения первичного показателя.

Предлагаемая в ТОС методика анализа ограничений для выявления «узких мест» основывается на выявлении симптомов, указывающих на те или иные области хозяйственной деятельности, в которых получаемые результаты не соответствуют ожидаемому уровню. Использование причинно-следственного анализа позволяет сформулировать «Корневую проблему» (Core Problem), которая является источником большинства нежелательных явлений в изучаемой системе.

Корневая проблема может быть сформулирована тремя способами [7]:

1. как ошибочная предпосылка, используемая при принятии управленческих решений;
2. как конфликт между двумя политиками;
3. как «грозовая туча», описывающая корневой конфликт.

Мыслительный процесс «Туча» (Cloud) является одним из логических инструментов, предлагаемых ТОС для поиска ограничений.

Этот процесс определяется как диаграмма логической достаточности, описывающая конфликты и помогающая их решать на взаимовыгодных беспроигрышных условиях [4]. На рисунке 1 представлен вариант логической диаграммы

«Туча», состоящий из пяти стандартных блоков. Обязательным элементом логической диаграммы является конфликт – противоречие между действиями D и D'.

Особенностью ТОС является то, что использование инструментов визуализации проблем, таких как вышеописанный мыслительный процесс «Туча» или набор диаграмм «дерево текущей реальности», «дерево будущей реальности», «дерево перехода», сопровождается набором правил, призванных проверить достоверность построенных моделей и верность причинно-следственных связей между их элементами.

Эти правила – критерии проверки логических построений [2]:

1. Ясность – все однозначно понимают утверждения, используемые в диаграмме.
2. Наличие утверждения – утверждение содержит законченную мысль.
3. Наличие причинно-следственных отношений – действительно ли названная причина вызывает указанное следствие?
4. Достаточность приведенной причины – названная причина достаточна, чтобы вызвать указанное следствие, в данном контексте.
5. Проверка наличия альтернативной причины – не может ли названная причина быть всего лишь одной из возможных?
6. Недопустимость подмены причины следствием – перепутаны причина и следствие.
7. Поиск проверочного следствия – если названная причина имеет место быть, то у неё должны быть не только указанное следствие, но и некоторые другие, побочные, следствия (которые не обязательно должны быть указаны на строящейся диаграмме).
8. Отсутствие тавтологии – следствие предлагается в качестве обоснования существования причины.



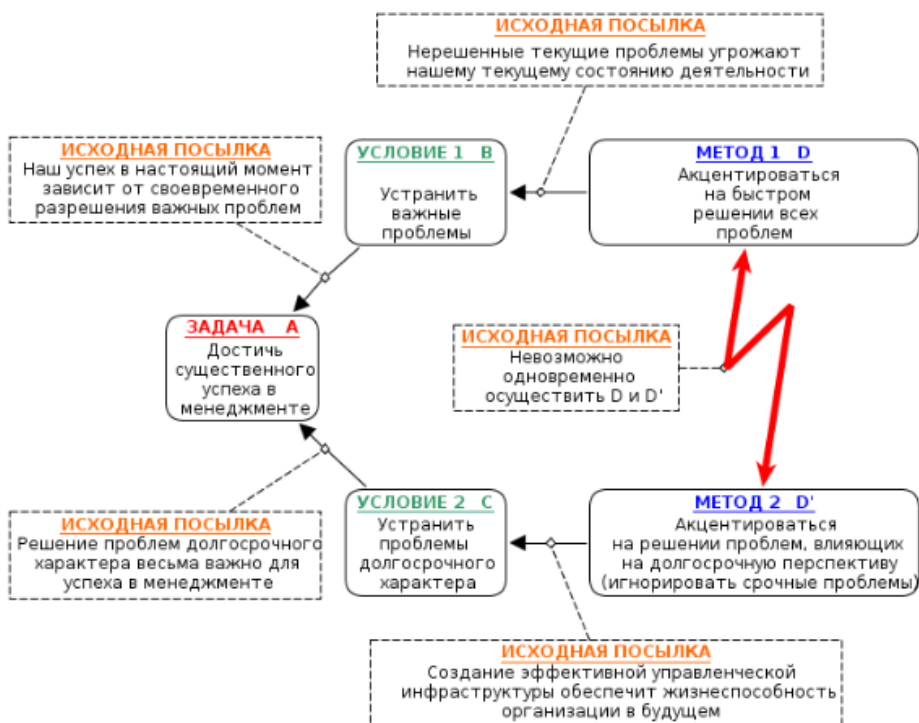


Рисунок 1 – Пример диаграммы логической достаточности «Туча» [5]

Многие исследователи, в том числе и консультанты, сертифицированные международной ассоциацией ТОСРА, отмечают низкий уровень методической разработанности данной теории [3]. По нашему мнению, это, в первую очередь, связано с ориентацией данной разработки на коммерческое использование и тенденцией устной передачи знаний и обучения на практике.

Рассмотренные методики не позволяют в достаточной мере формализовать процесс поиска «узких мест», исключив человеческий фактор, что с одной стороны оставляет простор для творчества и сохраняет присутствие в этом процессе искусства, но с другой – затрудняет создание четкой и ясной методики совершенствования инновационных процессов.

Тем не менее, ТОС вносит в традиционный подход к поиску объекта инновационной деятельности элементы

ТРИЗ, что само по себе является в некоторой мере инновационным решением. Использование ТРИЗ в производстве хорошо зарекомендовало себя на практике, прежде всего, при решении сложных и неоднозначных проблем. Применение данного подхода и методик, основанных на нем, в области совершенствования инновационной деятельности, по нашему мнению, имеет большой потенциал.

В практике деятельности отечественных предприятий экономические противоречия, лежащие в основе «узких мест», не считаются изобретательской задачей. ТОС позволяет рассматривать экономические противоречия с точки зрения изобретательских задач и применять к ним стандартизированные методики из области ТРИЗ.

В практике отечественных предприятий ряд положений ТОС используется в области управления материальными по-

---

токами, где в качестве типичных достижений приводятся такие результаты как:

1. снижение уровня запасов;
2. реструктуризация страховых запасов за счет изменения методики расчета их величины, исходя из показателей надежности поставок;

3. снижение издержек на содержание запасов [1].

Как считают авторы, с организационной точки зрения, использование данной методики должно осуществляться на уровне высшего менеджмента, в рамках реализации функции стратегического планирования.

#### *Литература*

1. Бакулин, Е. В. Применение теории ограничений в менеджменте производственных запасов в автомобилестроении [Текст] / Е. В. Бакулин // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2011. – №3. – С. 91-94.
2. Детмер, У. Теория ограничений Голдратта: Системный подход к непрерывному совершенствованию [Текст] / У. Детмер // М.: Альпина Бизнес Букс. – 2007. – 444 с.
3. Дубова, Н. Снимаем ограничения [Текст] / Н. Дубова // Директор информационной службы. – 2005. – №1.
4. Глоссарий TOC. Электронный ресурс. URL: <http://www.tocpeople.com/terminy/grozovaya-tucha-g/> (дата обращения: 20.11.2013).
5. Коуэн, О. Основы теории ограничений [Текст] / О. Коуэн, Е. Федурко // Таллин: TOC Strategic Solution. – 2012. – 350 с.
6. Лясников, Н. В. Управление инновационным процессом: методические принципы и подходы [Текст] / Н. В. Лясников, Р. М. Нижегородцев, М. Н. Дудин, В. Д. Секерин // Вестник экономической интеграции. – 2013. – №10. – С. 17 – 21.
7. Питеркин, С. Планирование производства и управление запасами: электронный ресурс [Текст] / С. Питеркин URL: <http://www.mashportal.ru/technologies-488.aspx> (дата обращения: 24.11.2013)
8. Степанова, Е. В. Моделирование поиска узких мест в производственных потоках [Текст] / Е. В. Степанова, А. И. Горбач, В. А. Горбач // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – 2009. – №5. – С. 12-14.
9. Словарь терминов по управленческому учету. – М.: Инфра-М. – 1998 г.
10. Stratton, R., Mann D. Systematic innovation and the underlying principles behind TRIZ and TOC [Текст] / R. Stratton, D. Mann // Systematic Innovation. – 2003. – №2.

## Алгоритм управления рисками инвестиционных проектов предприятия

А.Ю. Дук, аспирант,

М.Д. Джамалдинова, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономики,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

*В данной научной статье выявлены основные этапы разработки инвестиционного проекта. Определены и проанализированы методы управления рисками инвестирования, на основании чего сформирован алгоритм управления.*

*Риск является естественным и неотъемлемым компонентом процесса инвестирования. Успех или неудача в деятельности инвестора связаны с точностью выявления имеющихся и возможных сфер риска и неопределённости. Учёт этих факторов определяет размер финансовой прибыли инвестора, от вложенного капитала.*

Риск, управление риском, инвестиции, инвестиционный проект.

## The algorithm of risk management of enterprise investment project

A.J. Duk, graduate student of chair economics,

M.D. Dzhamalidinova, candidate of economic sciences, associate professor of chair economics,  
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

*In this research article the essential stages of investment project working out are discovered. The methods of investment risk management are determined and analyzed. On this basis the algorithm of management is formed.*

*Risk is a natural and an inherent element of the investment process. Success or failure in the investor's activity is connected with the accuracy of revelation of present and possible risk spheres and uncertainty. The consideration of these factors defines the investor's profit margin from invested capital.*

Risk, risk management, investment, investment project.

В настоящее время для принятия предприятиями инвестиционных решений все большее значение приобретает управлением риском. Риск является естественным и неотъемлемым компонентом процесса инвестирования. Успех или неудача в деятельности инвестора связаны с точностью выявления имеющихся и возможных сфер риска и неопределённости, особенно при долгосрочном инвестировании. Учёт этих особенностей определяет размер финансовой прибыли инвестора, от вложенного капитала.

К обстоятельствам, вызывающим инвестиционные риски можно отнести:

- Нестабильность экономического законодательства и текущая экономическая ситуация, условий инвестирования и использования прибыли;

- Нестабильность политической ситуации;
- Изменение социально-экономических факторов страны или региона;
- Неточность или неполнота информации о характеристиках новой техники и технологий;
- Нестабильность внешне-экономических связей;
- Нестабильность цен и валютных курсов;
- Природно-климатические условия;
- Сбои в производственно-технологических процессах;
- Неясность целей инвесторов и поведения участников;
- Неточность или неполнота информации о финансовом по-

ложении компании участников проекта [3].

Для недопущения финансовых потерь, а так же прочего негативного эффекта в ходе инвестиционной деятельности необходима разработка алгоритма управления инвестиционными рисками, который представлен на рисунке 1.

Согласно разработанному алгоритму управления рисками, выделены три основных этапа разработки инвестиционного проекта. Первым крупным этапом создания любого проекта является подготовка технико-технологических, эксплуатационно-экономических и рыночных основ инвестиционного проекта. Данный этап включает: формулировку проекта, сбор исходной информации, разработку технологического плана, проведение маркетингового, коммерческого, институционального и экологического анализа. Все составляющие данного этапа имеют очень важное значение для разработки и реализации проекта.

Отдельным этапом можно выделить проведение финансового анализа предприятия и определение финансовой эффективности инвестиционного проекта. Данный этап является наиболее обширным и трудоёмким, поэтому он достоин отдельного внимания.

И последним немаловажным этапом данного проекта является этап управления рисками проекта. Данный этап состоит из четырёх важных шагов:

1. Выявление разнообразных видов рисков проекта и их классификация по отобранным критериям;
2. Подбор и использование методов оценки инвестиционного риска;

3. Проведение мероприятий по предупреждению и уменьшению рисков;

4. Систематический мониторинг возможности появления рисков проекта.

Выделенные шаги являются универсальными и могут быть применимы к любому виду рисков в деятельности предприятия.

Первым шагом является выявление рисков и их классификация. Определение рисков является очень важным этапом. Формы проявления негативных последствий от не учёта рисков могут быть различны: брак продукции, повышение текущих и единовременных затрат, потеря прибыли, а так же снижение эффективности. Факторы риска, которые могут негативно повлиять на проект, как компания-разработчик проектной идеи, так и инвестор должны знать заранее. Это поможет измерить и оценить риски и степень их влияния, а так же разработать и принять необходимые меры для предотвращения негативных последствий или их смягчения [3]. Что касается классификации рисков, то выделяют следующие основные характеристики:

- 1) Географическая диверсификация капитала;
- 2) Зависимость от инвестора;
- 3) Сфера проявления;
- 4) Значимость для организации;
- 5) Особенность влияния инфляции;
- 6) Зависимость от причин возникновения и возможности устранения;
- 7) Временной признак;  
Размер потерь и форма проявления.



Рисунок 1 – Алгоритм управления рисками инвестиционных проектов предприятия

Вторым шагом является подбор и использование методов оценивания инвестиционного риска. Данный этап предполагают качественную и количественную оценку. Качественную оценку можно осу-

ществить в соответствии со следующими принципами:

- Убытки от риска не зависят друг от друга;

- Потери в одном направлении из «портфеля» рисков не всегда влияют на повышение вероятности потери по остальным;
  - Максимальные возможные потери не должны превышать финансовый потенциал участника.
- Количественная оценка предполагает применение следующих методов представленных на рисунке 2 [4, С.98], к

которым относят следующие:

- 1) Методы корректировки эффективности инвестиционного проекта;
- 2) Расчёт чувствительности;
- 3) Вероятностно-статистические методы;
- 4) Имитационные методы;
- 5) Методы исследования операций [2, С.244].



Рисунок 2 – Классификация методов оценки риска инвестиционных проектов

Методы корректировки эффективности инвестиционного проекта, в основном корректировки ставки дисконтирования и рисковой эквивалентной доходности. В первом случае ставка дисконтирования корректируется с учетом риска, т.е. чем выше риск, тем выше ставка. Во втором случае с учетом риска уменьшается не ставка дисконтирования, а размеры ожидаемых потоков денежных средств. Поэтому при повышении риска уменьшается доходность инвестиций. Базой для применения этих методов считается определение того, какие параметры расчета известны или кажутся известными, а какие из них находятся в зависимости от риска и в особо высокой степени влияют на до-

ходность инвестиционного проекта.

Расчет чувствительности, который основан на анализе и оценке изменений разнообразных учитываемых групп издержек и эффектов, и на определении критических значений для данной компании при осуществлении инвестиционного проекта. Метод позволяет определить порог рентабельности и срок окупаемости капитала. Данный метод используется в качестве основного, наиболее простого и повсеместно применяемого в экономической практике способа определения пределов риска [4]. Полученная при расчётах информация служит основой для многих методов оценки риска.

Вероятностно-статистические ме-

тоды более сложны в применении по сравнению с остальными методами оценивания инвестиционного риска. Они связаны с расчетом вероятностей (определением математических ожиданий) и статистическими технологиями измерения риска.

Основными инструментами при использовании этих методов считаются: нормальное распределение, показатели вероятности получения определённых значений величин, а также их дисперсия, стандартное отклонение, коэффициент вариации и прочие [4].

Такие методы часто применяются для исследования риска, обусловленного формуемой структурой доходов и расходов при реализации и эксплуатации инвестиций;

Имитационные методы помогают определять степень влияния на эффективность инвестиционных вложений различных взаимозависимых переменных, а также моделировать риск. В процессе применения этих методов, основанных на расчете вероятностей и статистических технологиях, важно определить параметры модели и структуру сложного цикла моделирования. В отличие от анализа чувствительности инвестиционного проекта (анализа сценариев) методами этой группы исследуется влияние на эффективность проекта всех более-менее сложных комбинаций переменных, а не только каждой переменной в отдельности.

Методы исследования операций учитывают разнообразные комбинации неопределённых факторов, что помогает в принятии оптимальных инвестиционных решений. Большое значение среди этих методов имеет теория игр, которая может использоваться для выбора оптимальной стратегии инвестирования. Инвестор, вооружённый принципами и методикой теории игр, принимает решение после изучения условий реализации инвестиционного мероприятия. Эта теория позволяет относительно точно предсказывать последствия конкретных вариантов инвестиционных решений. Такая возможность связана

с определением и учётом различных комбинаций неопределённых факторов, что поддерживает процесс принятия решений.

На выбор оптимального метода оценки риска оказывает влияние ряд факторов:

- Возможность своевременного получения и обновления информации;
- Условия инвестирования, длительность инвестиционного проекта;
- Уровень компетенции оценщиков, умение применять методы оценки риска в инвестиционной практике;
- Удобство и трудоёмкость методов оценки;
- Уровень издержек при применении методов;
- Уровень инвестиционного риска и его последствий;
- Возможность использования информационных технологий для оценки.

Следующим этапом после оценки инвестиционного риска является проведение мероприятий по их предупреждению и уменьшению. К ним относятся:

- Игнорирование риска;
- Избегание риска;
- Провоцирование риска;
- Исключение риска;
- Принятие риска;
- Передача риска;
- Снижение риска [1, С.167]

Игнорирование риска – это отсутствие каких-либо действий для уменьшения неблагоприятного эффекта. Предприниматель имеет возможность осознанного игнорирования риска, в случае, если его последствия не несут значительного ущерба или препятствия в реализации данного проекта. Также игнорирование риска возможно по причине не своевременной идентификации и оценки, в силу недостаточных знаний инвестора.

Избегание риска – это осознанный

---

выбор инвестора не подвергаться конкретному виду риска. Принятие инвестиционного решения неразрывно связано с риском. Избегание риска в данном случае будет связано с отказом от вложения капитала. Такая форма снижения риска не является возможной для инвестиционных решений.

Принятие риска – покрытие возможного ущерба с помощью собственных ресурсов. В данной ситуации инвестор сознательно не прикладывает усилий по снижению уровня риска. Так к примеру, предприниматель не пытается снизить текущие издержки или реализационные затраты проекта, предполагая покрыть убытки за счет проектных доходов или финансирования из других источников, в случае наступления неблагоприятного исхода. Ошибочно думать, что метод принятия риска включает отсутствие мер, по уменьшению негативных последствий. Возможным инструментом снижения потерь при наступлении рискованной ситуации здесь будет являться организация специальных страховых и резервных фондов, созданных для покрытия отрицательного эффекта от наступления риска.

Провоцирование – является одной из специфических форм принятия риска. При осуществлении некоторых форм инвестиционной деятельности повышение уровня риска может стимулировать привлечение дополнительной прибыли, для достижения подобного эффекта возможно искусственное увеличение уровня риска предпринимателем. Данная возможность присутствует при осуществлении вложений высоко рискованных ценных бумаг, а так же при венчурном финансировании.

Исключение риска заключается в выполнении специальных мероприятий, нацеленных на предотвращение ущерба. Данные меры могут применяться на любом этапе потерь. Так производственные риски, такие как нарушение технологических процессов, возможно предотвратить с помощью своевременной технической проверки и обслуживания производствен-

ного оборудования, организации работы с поставщиками и прочих административных и организационных мер. Для осуществления таких мер необходимы некоторые затраты, иногда настолько крупные, что предприятие вынуждено прибегнуть к другим методам снижения уровня риска.

Передача риска – является методом по перенесению риска на прочих лиц. Инструментами данного метода являются хеджирование или страхование. Иным способом передачи риска, в случае его покрытия за счёт третьих лиц, так же может являться, отсутствие определенных действий со стороны предпринимателя.

Снижение риска – это использование конкретных мероприятий, призванных уменьшить уровень риска.

Диверсификация – метод уменьшения совокупного риска, наиболее характерный для управления портфелем ценных. Приёмы управления портфельными инвестициями могут использоваться и для других взаимосвязанных инвестиций, независимо от вида вложения. Так инвестиционный портфель может состоять не только из ценных бумаг, но и содержать другие финансовые инструменты, а также реальные инвестиции. Важно понимать, что в условиях постоянно изменяющейся внешней среды большинство крупных компаний пытаются максимально диверсифицировать бизнес, работая во многих сферах. Такие меры позволяют увеличить устойчивость и надежность бизнеса, а так же повысить инвестиционную активность предприятия.

Управление активами и пассивами – сущность метода состоит в попытке снизить уровень риска за счёт поддержания определённой пропорции между активами и пассивами, тщательном сбалансировании активов и обязательств с целью исключения изменений чистой стоимости. Управление активами и пассивами используется в основном для управления процентным и валютным риском и связано с изменениями в балансе предприятия, не всегда возможными в данной ситуации.



---

Самострахование – создание предприятием собственных резервных фондов для покрытия убытков при наступлении рискованных ситуаций.

Методы управления рисками сильно различаются и зависят от особенностей данной рискованной операции. К одним видам рисков могут применяться методы не подходящие для других.

Систематический мониторинг возможности появления рисков проекта в рамках стратегического и оперативного управления так же является очень важным этапом. Так как риск может наступить в любой момент.

При управлении риском инвестиционным проектом необходимо принимать во внимание следующие его особенности:

- Значимо не только финансовое состояние фирмы в данный момент, но и то, каким оно будет после реализации проекта;
- Реализация относительно малого проекта в крупной организации оказывает небольшое влияние на стоимость её акций. Такой инвестиционный проект может быть, как безрисковым, так и очень рискованным. Необходимо принимать во внимание только те риски, которые непосредственно связаны с проектом;
- Даже если финансовые показатели фирмы довольно низкие, правильно подобранный инвестиционный проект может привести к их улучшению. Однако, если

финансовое состояние фирмы устойчиво, проект с высоким уровнем риска может всё испортить;

- Предприятие может осуществлять одновременно сразу несколько инвестиционных проектов, которые могут сильно отличаться друг от друга и по доходности, и по риску, поэтому задачей организации является необходимость оптимизации инвестиционного портфеля;
- Жизненный цикл инвестиционного проекта может быть довольно продолжительным, исчисляемым несколькими годами, поэтому учесть влияние всех факторов и рисков очень сложно.

При разработке данного алгоритма управления рисками инвестиционного проекта было исследовано и проанализировано большое количество методов управления рисками, выявлено как каждый из данных методов подходит для определённого вида риска и типа проекта, а также определены особенности поведения участников инвестиционного процесса.

Разработанный алгоритм включает в себя основные этапы и методы управления рисками, является универсальным и даёт предприятию-разработчику и инвестору возможность выбора по определённым критериям наиболее эффективного типа руководства проектом и рисками в определенных условиях хозяйствования.

#### *Литература*

1. Андрианов, А. Ю. Инвестиции: учебник для вузов [Текст] / А. Ю. Андрианов, С. В. Валдайцев, П. В. Воробьев [и др.]. // Изд. 2-е – М.: Издательство «Проспект», 2013. – 592 с.
2. Гуськова, Н. Д. Инвестиционный менеджмент: учебник [Текст] / Н. Д. Гуськова, И. Н. Краковская, Ю. Ю. Слушкина, В. И. Маколов // М.: Издательство «КНОРУС», 2010. – 456 с.
3. Дук, А. Ю. Разработка инвестиционного проекта как фактор развития российского предприятия [Текст] / А. Ю. Дук, М. Д. Джамалдинова // Вопросы региональной экономики, №1 (18). – 2014. – С. 30 – 36.
4. Липсиц, И. В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: Учебник для вузов [Текст] / И. В. Липсиц, В. В. Коссовым // М.: ИНФРА-М, 2012. – 320 с.
5. Старцева, Т. Е., Смирнов, В. А. История государственного управления в России: Учебное пособие для студентов очного и заочного обучения [Текст] / Т. Е. Старцева, В. А. Смирнов // Королев: КИУЭС. – 2007. – 168 с.
6. Глоссарий по управлению качеством, стандартизации, метрологии учебное пособие/М-во финансов Московской обл., Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования Московской обл. Королевский ин-т упр., экономики и социологии, Каф. упр. качеством, техники и технологии; [под ред. Т. Е. Старцевой, О. А. Горленко]. Ярославль – 2010.

## Механизмы формирования интегрированных корпоративных структур

А.Д. Какаджанова, аспирант кафедры управления,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

*В статье проводится анализ механизма формирования корпоративных структур. Рассматриваются стадии становления и развития корпораций, классификация основных типов интеграции, организационные формы слияния и поглощений. Обоснование мотивов слияний и поглощений основывается на принципе синергии. Дается описание мотивов и факторов, влияющих на принятие решения об интеграции, а также проблем, возникающих в ходе ее проведения, и мер по их предупреждению.*

Интеграция, корпоративная структура, слияния, поглощения.

## Mechanisms of formation of integrated corporate structure

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

*The article analyzes the mechanism of the formation of corporate structures. We consider the stage of formation and development corporations, the classification of the main types of integration, organizational forms of mergers and acquisitions. Justification motives of mergers and absorption-scheny based on the principle of synergy. Describes the motives and factors influencing the decision-making on integration, as well as issues arising in the course of its implementation, and measures for their Prevention.*

Integration, corporate structure, mergers and acquisitions.

В условиях роста открытости национальных экономик, динамично развивающегося мирового рынка, интернационализации капитала, углубления международного разделения труда, обостряющейся конкурентной борьбы все более актуальным становится тренд на интеграцию компаний. Борьба за выживание или рыночное лидерство вынуждает компании искать пути объединения своих потенциалов и новые формы сотрудничества как способ получения весомого стратегического преимущества.

В соответствии с этим возрастает значимость исследования процессов интеграции, выступающих в качестве экономи-

ческой основы становления и укрупнения компаний, часто завершающихся образованием интегрированных корпоративных структур. Под интегрированной корпоративной структурой следует понимать объединение компаний, имеющее четко выстроенную внутреннюю иерархию и основанное на согласовании имущественных отношений [11].

Рассмотрим механизмы формирования корпоративных структур, начиная с базового процесса их становления. Ю. А. Голикова [6] выделяет четыре последовательно протекающих стадий развития корпорации (табл. 1).

Таблица 1 – Стадии развития корпорации

Стадии	Характеристика
Небольшая корпорация	Полный контроль над корпорацией принадлежит владельцам капиталов, многие из которых трудятся в компании. Их интересы не ограничиваются размером прибыли, которую они получают, они также заинтересованы в поиске лучших и эффективных способов осуществления деятельности корпорации для возрастания ее прибыльности.
Корпорация с «рабочим контро-	Фактический контроль за деятельностью компании и реализаци-

лем»	ей всех своих решений осуществляется определенной группой владельцев корпорации с помощью контрольного пакета акций. Остальным акционерам, несмотря на имеющееся у них право голоса, не хватает сплоченности и организованности в объединении голосов для отстаивания своих предложений.
Корпорация с полным контролем органов управления корпорацией	Развивается дисбаланс интересов рядовых акционеров, руководящего звена и собственников по причине того, что рядовые акционеры в первую очередь заинтересованы не в конечном результате деятельности компании, а в размерах дивидендов на вложенный капитал. Общее, что объединяет управляющих и акционеров, - это рост прибыльности компании. Собственность корпорации отделяется от управления, поскольку оно начинает осуществляться профессионалами – менеджерами организаций, но при этом контроль собственников или крупных акционеров сохранен.
Высокая стадия развития корпораций	Характеризуется концентрацией ресурсов, слиянием финансового и промышленного капиталов. Основными чертами корпораций являются: диверсифицированность, мобильность, расширение географии присутствия как внутри страны, так и за рубежом. В качестве крупных акционеров выступают финансовые фонды, банки – компании, которые приобретают фактический контроль над объединенной корпорацией.

Изучение научной литературы [2-8, 10, 12] привело к пониманию существования многообразия подходов к классификации интеграционных процессов (интеграций) в зависимости от принятия различных базовых критериев.

Рассмотрим классификацию основных типов интеграции, структурированных в группы по направленности протекания и степени интегрированности.

По направленности протекания выделяют следующие типы интеграции:

1. Горизонтальная интеграция - интеграция с разветвлением выходов из головного предприятия. Данный тип интеграции оптимален для объединения компаний, выпускающих однотипную продукцию, реализующих одинаковые услуги, выполняющих сходный технологический процесс (картельные соглашения). Данный вид интеграции позволяет обеспечить условия для производственной, торгово-закупочной деятельности участников и распределения сбыта, а также направлен на изменение структуры соответствующего товарного рынка. Горизонтальная интеграция проводится для минимизации упущенной выгоды, получения преимуществ в результате расширения производства и противостоя-

ния конкуренции. Горизонтальные соглашения также могут свидетельствовать об устремленности участников на монополию.

2. Вертикальная (поточная) интеграция – интеграция производителей, производственные процессы которых связаны последующими стадиями одной производственной вертикали. Это может происходить на базе комбинирования технологически связанных производств и расширения производственного процесса через формирование вертикальной цепочки. Вертикальная интеграция проводится с целью экономии на масштабе, консолидации и эффективного использования ресурсов (экономия затрат на рекламу и товаропродвижение, поддержание оптимального объема ресурсов), эффективного управления (один центр координирует весь технологический процесс производства продукции и услуг). Кроме того, вертикальные соглашения могут привести к установлению монополии или ограничению конкуренции, что приводит корпорации к укреплению позиций и влияния на рынке.

3. Латеральная интеграция (продуктовая кооперация) – интеграция с разветвлением входов в головное предприятие. Следствием данного типа интеграции

является диверсификация ассортимента продукции, которая становится возможной по причине объединения с компаниями, производящими разные товары и реализующими разные услуги, но при этом имеющими общую с данной корпорацией клиентскую базу.

4. Диагональная интеграция – объединение с предприятием, находящимся на ином уровне вертикального производственного цикла и выпускающим параллельные виды продукции. Данный тип интеграции призван обеспечить диверсификацию риска, вероятность косвенного влияния на партнеров.

5. Конгломератная интеграция – слияние или объединение компаний, не связанных между собой какой-либо общностью или отношениями.

6. Арьергардная интеграция – объединение для создания внутренней обеспечивающей инфраструктуры. Цель, которая преследуется данным типом интеграции, заключается в снижении транзакционных и прямых производственных издержек.

7. Комбинированная интеграция – объединение, которое проходит одновременно по технологической цепочке и параллельным видам продукции и направлено на максимизацию упущенной выгоды и минимизацию издержек, включая транзакционные.

8. Интеграция по стадиям и этапам

жизненного цикла продукции – данный тип интеграции использует разнообразные контрагенты в зависимости от стадии жизненного цикла продукта и выбранной производственной стратегии.

9. Системная интеграция (социальный аспект) – интеграция, основанная на трансформации взаимодействия «заказчик – исполнитель» в диаду «партнер – партнер». Данный тип интеграции особенно актуален при реализации концепции партнерских отношений, основанной на переходе от жесткого управления, основанного на иерархии, к гибким партнерским отношениям.

По степени интегрированности выделяют полную интеграцию, при которой объединению подлежат все входы или выходы, и узкую, когда компанией покупается только часть входящих элементов.

Исходя из того, что основным механизмом формирования корпоративных структур является процесс реорганизации юридического лица, хозяйствующего субъекта, происходящего в виде слияния, поглощения, покупки, представляется важным рассмотреть существующие подходы к пониманию этих процессов.

Основные организационные формы слияний и поглощений компаний достаточно подробно рассмотрены в работах И.Г. Владимировой [5], их обобщенная характеристика представлена в таблице 2.

**Таблица 2 – Организационные формы слияний и поглощений**

Организационные формы слияний и поглощений	Характеристика	Условия
Объединение двух или нескольких компаний	Принятие одной из участниц сделки на свой баланс всех активов и обязательств другой компании	Сделка должна быть одобрена 50% акционеров объединяемых компаний
Объединение двух или нескольких компаний	Создание нового юридического лица, на баланс которого переводятся все активы и обязательства объединяемых компаний	
Покупка акций компании с оплатой в денежной форме или в обмен на акции поглощающей компании	Ведение переговоров инициатором сделки с акционерами интересующей его компании на индивидуальной основе	Необязательность одобрения и поддержки сделки менеджерами поглощаемой компании
Покупка некоторых или всех активов компании	Передача прав собственности на активы и выплата денег самой компании как хозяйственной единице, а не ее	

В основе теории слияний и поглощений лежит принцип синергии. Синергия в работах Игнатишина Ю.В. понимается как совместная деятельность как минимум двух объектов, итогом которой является получение эффекта/результата от этого взаимодействия, дополняющего индивидуально полученные результаты каждого объекта отдельно друг от друга. Возникающий синергетический эффект объединенных компаний (А, В) может быть рассмотрен как следствие появления дополнительной стоимости интегрированного участника (АВ). В результате стоимость АВ > Стоимость А + Стоимость В, или иными словами  $1 + 1 > 2$ . Это объясняется использованием интегрированным участником всего перечня преимуществ, возникающих в результате интеграции [9].

Принцип синергии многие российские ученые применяют для обоснования мотивов слияний и поглощений. Теоретическое обоснование этому дает концепция синергии, предложенная И. Ансоффом [1]. Ученый выделяет несколько видов синергии:

- синергия сбыта – снижение издержек объясняется созданием и функционированием совместного канала сбыта, объединением маркетинга и рекламы;

- синергия инвестирования – основана на слиянии финансовых ресурсов;

- синергия производства – получение значительных скидок при снабжении обусловлено дополнительной загрузкой производственных мощностей и совмещением закупочной деятельности;

- синергия управления – достигается за счет более полного использования кадрового потенциала.

Основные мотивы интеграции, которыми руководствуется менеджмент соответствующих компаний, лежат в области максимизации прибыли. Однако более детальный анализ мотивационной сферы принятия решений об интеграции, позволил выделить следующие виды мотивов.

Так, Голикова Ю.А. выделяет мотивы [6]: уменьшения оттока ресурсов – проявляются в виде экономии на масштабах, улучшении работы с поставщиками, ликвидации дублирующих функций и повышения эффективности управления, консолидации усилий в области НИОКР, получения налоговых преимуществ;

стабилизации и (или) увеличения притока ресурсов – основаны на взаимодополнении ресурсов, возможности заключения крупных контрактов и получения преимуществ на рынке капиталов, достижении монополии, проведении диверсификации производства, расширении доступа к информации;

- нейтральные по отношению к движению ресурсов – лежат в сфере финансовых интересов и личных интересов менеджеров (противодействие поглощению).

Беря во внимание то, что мотивы объединяющихся компаний определяются не только специфическими целями их топ-менеджмента, носящими, прежде всего, экономический характер, но и факторами микро- и макросреды, следует выделить средовые факторы влияния в качестве детерминант мотивационного поведения.

Все средовые факторы подразделяются на факторы внешней и факторы внутренней среды. Среди факторов внешней среды выделяют:

- 1) факторы прямого влияния, которые включают внешние заинтересованные стороны, такие как партнеры, поставщики, потребители и др., а также нормативно-правовую базу;

- 2) факторы косвенного влияния, к которым относятся, в частности, экономические, социально-политические, культурные, экологические.

К факторам внутренней среды относят:

- 1) основные – структура, цели и задачи, технология, персонал;

2) дополнительные: производственный потенциал; долгосрочные финансовые вложения; рыночная стоимость нематериальных активов; размер пакета акций; дивидендная политика и др.

Перечисленный комплекс факторов создает динамично развивающуюся среду, которая, по мнению Голиковой Ю.А. [6], предопределяет преимущества, получаемые компаниями в результате объединения:

сокращение непроизводственных затрат, возможность долгосрочного инвестирования в модернизацию производства, снижение рисков благодаря стабильным внутренним связям в интегрированном корпоративном образовании;

исключение проявления экономической недобросовестности за счет взаимодействия родственных производств, наличия единой, жесткой системы управления и отчетности;

появление большей мобильности и адаптации к изменениям среды через широкую диверсификацию деятельности;

улучшение структуры ресурсной базы, расширение и рационализация сбытовой сети, активизация финансирования, повышение делового имиджа и в итоге – конкурентоспособности всей корпорации за счет увеличения капитала и повышения эффективности управления.

Вместе с тем, существуют и проблемы, связанные с процессами объединения компаний. Первая из них связана с организационными сложностями и даже формальностями, сопутствующими промышленной интеграции. Это приводит к тому, что иногда объединение компаний имеет только внешний характер, представляя собой совокупность отдельных подразделений с разной производственной инфраструктурой и иногда даже способ-

ных конкурировать между собой. Вторая проблема отражает негативные последствия некоторых видов слияний и возможные угрозы ограничения конкуренции.

Предупредить данные проблемы возможно на основе предшествующего принятию решения об интеграции компаний тщательного анализа предполагаемых преимуществ и потерь. По мнению И.Г. Владимировой [5], интеграция пройдет успешно, если: выбрать правильную организационную форму сделки и обеспечить ее точное соответствие антимонопольному законодательству; обладать достаточными финансовыми ресурсами для объединения; при слиянии оперативно решить вопрос о главенстве в интегрированной компании; оперативно вовлечь в процесс слияния высший и средний управленческий персонал.

Таким образом, множество и разнообразие субъектов, выступающих инициаторами интеграций, а также различия их потребностей и интересов, определяют существующее многообразие интеграционных процессов, лежащих в основе формирования корпоративных структур. Это в свою очередь приводит к появлению различного рода интеграционных образований, различающихся внутренними целями и внешними функциями системы и ее институциональным устройством. Формирующаяся новая система в виде корпоративного образования имеет полиструктурный характер по причине структурно-функциональной разнородности интегрирующихся в нее компаний. В результате системного упорядочивания структур и функций сформированная корпоративная структура способна выполнять заданные функции и поставленные задачи в национальном и мировом масштабе.

#### *Литература*

1. Ансофф, И. Стратегическое управление: Пер. с англ. [Текст] / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519с.
2. Антонов, Г. Д. Предпосылки интеграции и эволюция интеграционных структур в России [Текст] / Г. Д. Антонов, О. П. Иванова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №5. – С. 32-44.
3. Веселовский, М. Я. Совершенствование господдержки отечественных корпораций [Текст] / М. Я. Веселовский // Вопросы региональной экономики. – 2012. – №2. – С. 78-82.

- 
4. Веселовский, М. Я. Вступление России в ВТО: прогноз развития экономики [Текст] / М. Я. Веселовский // Сервис в России и за рубежом. – 2007. – №2. – С. 50-52.
  5. Владимирова, И. Г. Слияния и поглощения компаний [Текст] / И. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом – 1999. – №1 –С. 27-48.
  6. Голикова, Ю. А. Организация и управление корпорациями в мировой экономике: Учебное пособие [Текст] / Ю. А. Голикова // Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2005. – 96с.
  7. Гольдштейн, Г. Я. Основы менеджмента: Учебное пособие [Текст] / Г.Я. Гольштейн // Таганрог: ТРТУ, 2003. – 230с.
  8. Ермакова, Е. А. Обоснование влияния интеграционных процессов на региональное социально-экономическое развитие: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 [Текст] / Е.А. Ермакова // Томск, 2005 – 186с.
  9. Игнатишин, Ю. В. Слияния и поглощения: стратегия, тактика. Финансы [Текст] / Ю. В. Игнатишин // СПб.: Питер, 2005. – 208с.
  10. Измайлова, М. А. Механизмы формирования мотивационной модели экономического поведения [Текст] / М. А. Измайлова // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. – 2009. – №3. – С. 26-33.
  11. Поршнев, А. Г. Менеджмент: теория и практика в России: Учебник [Текст] / Под ред. А. Г. Поршнева, М. Л. Разу, А. В. Тихомировой // М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2003 – 528с.
  12. Veselovsky M. Ya., Menshikova M. A. Improvement of Strategic Planning for Russian Timber Industry Businesses. World Applied Sciences Journal. 2014. – Т.29. – № 6. – С. 733-737.

## Инновационный потенциал в рамках Новой экономической теории инновационного развития

**И.В. Кирова**, кандидат экономических наук, доцент кафедры Управления,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

*Сложившаяся экономическая ситуация требует пересмотра подходов к управлению экономическими системами. Основу новых подходов составляет инновационное развитие в целом и инновационный потенциал, как его неотъемлемая часть. В статье предложен оригинальный подход к структуре и элементам инновационного потенциала.*

Инновационный потенциал, новая экономическая теория инновационного развития.

### Innovative potential within the New economic theory of innovative development

**I.V. Kirova**, Candidate of economic Sciences, associate Professor,  
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

*The developed economic situation demands revision of approaches to management of economic systems. The basis of new approaches is made by innovative development in general and the innovative potential as its integral part. In article original approach to structure and elements of innovative potential is offered.*

Innovative potential, new economic theory of innovative development.

Сложившаяся экономическая ситуация требует кардинального пересмотра действующей парадигмы развития. С учётом пересмотра существующих моделей мировой экономики необходима разработка нового подхода. Основой данного подхода должно являться инновационное развитие, но на принципиально иной основе – основе эффективных инноваций – *proin*. Данный подход требует формирования новой экономической теории инновационного развития. Новая экономическая теория инновационного развития (НЭТИР) предусматривает:

1. Дифференцированное государственное и общественно-рыночное регулирование общественных отношений. Данное регулирование предполагает различную степень влияния государства, рынка и общества на предприятия в зависимости от ряда показателей и их особенностей.

2. Выделение степеней эксплуатации индивида. НЭТИР отрицает возможность абсолютной свободы и выделяет

несколько степеней эксплуатации работников.

3. Новое видение богатства и его источников, рынка, стоимости (цены), денег, капитала. В рамках НЭТИР под богатством понимается всё необходимое в достаточном объеме. Источниками богатства государства являются: население, географическое положение и климатические условия, ресурсо-обеспеченность, религия (идеология), приоритетные отрасли экономики. Под рынком в рамках НЭТИР следует понимать расширяющийся по определенным законам комплекс взаимовыгодных конкурентных отношений субъектов экономических взаимоотношений, осуществляемых посредством разного рода сделок и находящихся под влиянием неограниченного количества факторов. В рамках НЭТИР под деньгами понимается универсальный, но субъективный эквивалент хозяйственных операций. Под капиталом, в рамках НЭТИР, следует понимать первопричину возникновения идеи бизнеса.



4. Факторы производства изменяются в зависимости от этапа развития бизнеса. Бизнес проходит последовательно восемь этапов развития: зарождение идеи бизнеса, кристаллизация идеи и поиск путей её реализации, законодательное оформление идеи бизнеса (регистрация бизнеса), становление бизнеса, развитие бизнеса, стабильность бизнеса, закрытие бизнеса, возобновление бизнеса. Среди факторов производства в рамках НЭТИР выделяют капитал в его новом толковании, различные виды ресурсов (административные, имущественные, денежные, трудовые, производственные), необходимые знания, организаторские способности.

5. Новое понимание инноваций [1; 2; 4]. В рамках НЭТИР предполагается рассмотрение инноваций с точки зрения их эффективности. На базе данного подхода предложена концепция *proin* – суть которой заключается в построении эффективных инноваций (*proin*) на различных уровнях: государства, региона, отрасли, фирмы, человека.

В связи с изменением подхода к инновациям требуется пересмотреть теоретические основы инновационного потенциала.

Вопросам формирования и развития инновационного потенциала посвящены работы таких ученых, как И. Ансофф, П. Друкер, Б. Твисс, Дж. Томпсон, С. Уинтер, К. Фримен, П. Хайт, Й. Шумпетер, В. Д. Андрианов, Д. О. Белоус, М. В. Герасимов, С. Ю. Глазьев, Г. Я Гольдштейн, В. Ф. Гринев, Г. И. Жиц, П. Н. Завлин, И. В. Ковалева, К. Б. Лисин, В. Г. Матвейкин, Л. С. Минина, О. П. Молчанова, А. И. Пригожин, А. В. Сурин, А. А. Трифилова, Р. А. Фатхутдинов, В. Н. Фридлянов, Ю. В. Яковец и других исследователей [3]. Несмотря на обширность исследований единого подхода к данной проблематике пока сформулировать не удастся. Например, И. В. Ковалева и Д. О. Белоус рассматривали инновационный потенциал как способность к обеспечению

нововведений и уровень готовности предприятия к реализации проекта или программы инновационных стратегических изменений. М. В. Герасимов, Л. С. Минина рассматривают инновационный потенциал как систему, включающую капитал, собственные инновации, заемные инновации и проекты, взаимодействие которых направлено на эффективное развитие техники и технологии производственной системы. Г. И. Жиц рассматривал инновационный потенциал как количество экономических ресурсов, которые в каждый конкретный момент общество может использовать для своего развития. К. Б. Лисин, В. Н. Фридлянов в качестве инновационного потенциала рассматривали совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей, которые способны обеспечить восприятие и реализацию новшеств, то есть получение инноваций. А. А. Трифилова рассматривала инновационный потенциал как способность хозяйствующего субъекта наиболее эффективно реализовывать ту или иную функциональную задачу при максимальном использовании имеющихся экономических ресурсов. По мнению А. В. Сурина и О. П. Молчановой инновационный потенциал, в широком смысле слова, представляет собой совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные ресурсы, используемые для осуществления инновационной деятельности [5, с. 17].

Разнообразие формулировок требует разработки авторского определения «инновационного потенциала» в рамках новой экономической теории инновационного развития.

Учитывая уровни концепции *proin*, сформулированной в рамках НЭТИР, целесообразно предположить, что инновационный потенциал формируется по принципу «матрешки» (рис. 1).

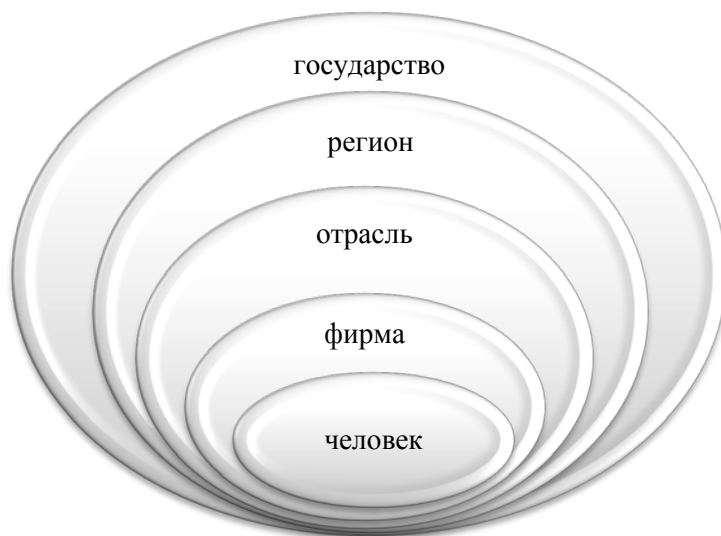


Рисунок 1 – Структура инновационного потенциала

Согласно данному принципу инновационный потенциал государства складывается из инновационного потенциала региона, отрасли, фирмы и человека. Инновационный потенциал региона – из инновационного потенциала отрасли (в случае преобладания в регионе), фирмы и человека. Инновационный потенциал отрасли – из инновационного потенциала фирмы и человека. Инновационный потенциал фирмы – из инновационного потенциала человека. Связующим звеном, основой инновационного потенциала всех уровней является эвентуальность *groin* человека.

В целом следует отметить, что инновационный потенциал находится под влиянием внутренней и внешней инфраструктур. Внутреннюю инфраструктуру составляют элементы, непосредственно относящиеся к тому или иному *groin*. Внешняя инфраструктура характеризуется наличием влияния «соседних» *groin*. При этом влияние внешней инфраструктуры на

инновационный потенциал различно в зависимости от уровней *groin*.

Внутренняя инфраструктура любого из уровней *groin* включает в себя определённый набор элементов. В таблице 1 представлена матрица основных элементов инновационного потенциала.

Как видно из приведенной матрицы элементов инфраструктуры инновационный потенциал каждого последующего уровня *groin* включают в себя элементы предыдущего уровня *groin*. Исключение составляет внутренняя инфраструктура инновационного потенциала человека (ИПЧ).

Инновационный потенциал человека представляет собой совокупность его профессиональных и личностных качеств, включая уровень образования, именно эти три элемента создают основу дальнейшей эффективности человека и его возможностей.

Таблица 1 – Матрица элементов инновационного потенциала

Государство	Регион	Отрасль	Фирма
1. Инновационный потенциал региона 2. Инновационный потенциал отраслей 3. Положение государства в мире	1. Инновационный потенциал отрасли 2. Инновационный потенциал фирмы 3. Инвестиционная привлекательность региона	1. Инновационный потенциал фирм 2. Инвестиционная привлекательность отрасли 3. Специфика отрасли	1. Инновационный потенциал человека 2. Факторы производства 3. Рынки сбыта 4. Отрасль
<b>Человек</b>			
1. Профессиональные качества 2. Уровень образования 3. Личностные качества			

Инновационный потенциал фирмы (ИПФ) базируется на инновационном потенциале человека, то есть работника, как основы развития фирмы, а также на использовании факторов производства, развитых рынков сбыта и отрасли, в которой развивается бизнес. В частности, динамично развивающиеся отрасли с государственной поддержкой способны существенно поддержать компании отрасли. При этом поддержка может идти по двум направлениям: предоставление дотаций и развитие конкуренции. Второе направление поддержки более долгосрочно и наиболее взаимовыгодно, так как рост конкуренции обязывает компании повышать свою эффективность, что приводит к применению на практике опыта ведущих компаний мира, а, как следствие, повышению прибыли и доходной части бюджетов различных уровней.

Инновационный потенциал отрасли (ИПО) представляет собой совокупность потенциалов фирм, входящих в отрасль, специфику отрасли и её инвестиционную привлекательность. При этом следует понимать, что инновационный потенциал фирмы включает в себя инновационный потенциал человека, а специфика отрасли заключается, в том числе, и в различных видах государственной поддержки, а также доли отрасли в экономике страны.

Инновационный потенциал региона (ИПР) характеризуется инвестиционной привлекательностью региона, а также инновационным потенциалом отрасли (если

в регионе существенное влияние отрасли) и инновационным потенциалом фирм, расположенных на территории региона. Инвестиционная привлекательность региона связана, в том числе, с наличием развитой инфраструктуры, выстроенной системой взаимодействия между местными властями и бизнесом, отсутствием межэтнических и межнациональных конфликтов, а также дотациями из федерального бюджета.

Инновационный потенциал государства (ИПГ) представляет собой совокупность инновационных потенциалов регионов, отраслей, а также положение государства в мире. Положение государства в мире характеризуется высокими социальными, демографическими и экономическими показателями внутри страны, стабильностью политической ситуации, высоким уровнем доверия власти, интеграцией в мировое сообщество, участием на паритетных началах в международных организациях, а также географическим расположением.

Таким образом, в рамках НЭТИР под инновационным потенциалом следует понимать эвентуальность *profit* в различных областях проявления (государство, регион, отрасль, фирма, человек).

Математически инновационный потенциал государства можно представить в виде следующей формулы

$$\sum ИПР = \left\{ \begin{array}{l} \sum ИПО + \sum ИПФ + \sum ИПЧ \quad 1) \\ \sum ИПФ + \sum ИПЧ \quad 2) \end{array} \right\} [1]$$

---

где  
ИПг – инновационный потенциал  
государства;  
ИПр – инновационный потенциал  
региона;  
ИПо – инновационный потенциал  
отрасли;  
ИПф – инновационный потенциал  
фирмы;  
ИПч – инновационный потенциал  
человека.

- 1) Если в регионе есть четко выраженные отрасли
- 2) Если в регионе нет четко выраженных отраслей.

Подобное представление инновационного потенциала позволяет, по мнению автора, устранить имеющиеся разногласия в подходах к его теоретическому определению и наметить пути разработки мер по его управлению.

#### *Литература*

1. Веселовский, М. Я. Управление инновационным процессом и особенности внедрения инноваций [Текст] / М. Я. Веселовский, А. В. Никонорова // Вопросы новой экономики. – 2014. - №2(30). – С. 60-67.
2. Lyasnikov, N. V., Dudin, M. N., Sekerin, V. D., Veselovsky, M. Y., Aleksakhina, V. G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development. Life Science Journal. 2014. – Т.11. – № 6. – С. 535-538.
3. Санду, И. С. Формирование инновационной системы АПК: организационно-экономические аспекты [Текст] / И. С. Санду, В. И. Нечаев, В. Ф. Федоренко, Г. М. Демишкевич, Н. Е. Рыженкова // М.: Российский научно-исследовательский институт информации и технико-экономического обеспечения агропромышленного комплекса. – 2013. – 216 с.
4. Секерин, С. В. Учет экологического фактора при разработке инноваций [Текст] / С. В. Секерин, М. Я. Веселовский, А. Е. Горохова // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2013. – №2. – С. 163-168.
5. Сури, А. В., Молчанова, О. П. Инновационный менеджмент: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 368 с.

## **Инновационный лизинг и его значение в развитии российской экономики**

**Н.С. Хорошавина**, к.э.н., доцент,

**Л.Б. Лучицкая**, к.э.н., доцент,

**Т.В. Шутова**, к.э.н., доцент,

**Т.С. Свистухина**, преподаватель,

Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования Московской области  
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

*В современных условиях лизинговая деятельность играет весомую роль, как для различных участников лизинговой сделки, так и для государства в целом. В то же время инновационный лизинг пока не получил достаточного развития в России. В статье рассмотрена сущность инновационного лизинга, его виды, а также же преимущества и недостатки. Обусловлена его роль в инновационном развитии России.*

Инновационный лизинг, инновационное развитие.

## **Innovative leasing and its value in development of the Russian economy**

**N.S. Khoroshavina**, candidate of Economic Sciences, associate professor

**L.B. Luchitskaya**, candidate of Economic Sciences, associate professor

**T.V. Shutova**, candidate of Economic Sciences, associate professor

**T.S. Svistukhina**, teacher,

Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training  
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

*In modern conditions leasing activity plays a major role, both for various participants of the leasing transaction, and for the state in general. At the same time innovative leasing didn't gain sufficient development in Russia yet. In article the essence of innovative leasing, its types, and also advantages and shortcomings is considered. Its role in innovative development of Russia is caused.*

Innovative leasing, innovative development.

Развитию инновационной сферы экономики отводится большое место в государственной политике страны. В 2011 году В. В. Путин подписал Распоряжение Правительства об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Согласно данной стратегии, к 2020 году России необходимо завоевать от 5 до 10% рынка высокотехнологичных и интеллектуальных услуг по нескольким направлениям, в том числе по атомной энергетике, авиатехнике, космической технике; увеличить долю высокотехнологичного сектора в ВВП с 10,9 до 17–20%. Кроме того, требуется в 5–6 раз повысить «долю инновационной продукции в выпуске промышленности» и в 4–5 раз – «долю инновационно активных предприятий (с 9,4 до 40–50%)» [3].

Как отмечает Президент РФ, одной из главных задач в настоящий момент является эффективное стимулирование спроса на инновационное развитие экономики страны и привлечение к этому процессу частных инвесторов [8].

Вместе с тем, несмотря на повышенное внимание со стороны государства к данной сфере, и какой бы ни была привлекательной конкретная инновация, какую бы эффективность и прибыль она ни сулила в будущем компании, реализация этой идеи сталкивается с проблемой обеспечения необходимого финансирования, а также риска такого рода капитальных вложений [4, 7].

В этих условиях использование лизингового механизма становится одним из эффективных способов решения проблемы инвестирования в инновационное

---

развитие [10].

В последнее время лизинг проявил себя как эффективный и надежный источник финансирования. Именно лизинг увеличивает внутренний спрос на долгосрочное инвестирование и позволяет снизить риски участников лизинговых операций.

Значение данного механизма в инновационной сфере обусловлено, во-первых, ограниченностью бюджетных средств, во-вторых, нехваткой собственных средств предприятия в объеме, достаточном для осуществления исследований и внедрения новых технологий, в-третьих, высокими процентными ставками по банковским кредитам, а также их ограниченностью по срокам и необходимостью залогового обеспечения. В свою очередь коммерческие банки, как правило, инновационные проекты вообще не рассматривают в качестве объекта залога [10].

В этой связи использование и усиление роли инновационного лизинга становится одним из важнейших условий реализации государственной политики в области инновационного развития РФ. При этом под инновационным лизингом понимается определенный вид экономических отношений между лизингодателем, лизингополучателем и продавцом лизингового имущества по поводу объектов движимого и недвижимого имущества, относящегося к основным средствам в процессе инновационной деятельности [10]. Использование данного механизма будет способствовать развитию инновационной деятельности за счет привлечения частных инвесторов, а также продвижению инновационного продукта на рынок [1].

Инновационный лизинг может быть реализован в трех основных направлениях.

В первую очередь, в процессе привлечения и размещения финансовых средств для реализации инновационной деятельности. Инновационность данного типа лизингового бизнеса будет проявляться в том, что лизингополучателем по

договору выступает компания, работающая в сфере инновационных технологий, т.е. венчурная фирма. При этом в качестве предмета лизинга обычно выступает высокотехнологичное оборудование. В результате осуществления подобных операций у лизингодателя значительно возрастают риски неполучения платежей по сделке. В данном случае лизинг выступает как самостоятельный вид инновационной деятельности в наукоемких технологиях, для которого характерен риск неполучения дохода от вложенных средств и поэтому зачастую именуется «венчурным лизингом».

Впервые лизинговые сделки в венчурном бизнесе стали применяться в конце 1980-х гг. в США [9] и использовались для финансирования деятельности молодых инновационных компаний на ранних стадиях развития таких, как start-up. При этом по договору лизинга лизингополучатель приобретает во временное пользование компьютеры, телекоммуникационные системы, тестовые устройства и устройства измерения, а также аппаратуру лабораторий и офисное оборудование. В обмен на это лизингодатели получают ежемесячные лизинговые платежи и warrants, т.е. право приобрести определенное количество акций после их регистрации на фондовом рынке.

В России, по данным Российской ассоциации венчурного инвестирования, данная сфера преодолела последствия кризиса и продолжила дальнейший рост. Вместе с тем, анализ структуры финансирования по стадиям развития компаний показывает, что доля сделок по объему инвестирования на ранних стадиях по-прежнему мала и сохраняется на уровне 10%. Таким образом, структура Российского венчурного инвестирования не направлена на финансирование высокотехнологичных прорывных технологий, которые должны быть основой инновационного развития России [6, с. 82]. В связи с этим использование венчурного лизинга позволит увеличить долю финансовых средств, направляемых на развитие инно-

---

вационных проектов на самых ранних стадиях [2].

Данный тип лизинга имеет свои преимущества. Лизингодатель имеет возможность эффективно использовать быстрый рост венчурной фирмы в своих интересах в результате покупки ее акций на определенных условиях. В то же время инновационному предприятию проще получить требуемый объем финансирования для приобретения необходимого оборудования, т.к. лизинговые компании, как правило, не требуют залога, а также каких-либо ограничительных соглашений (например, ограничений на дополнительные заимствования).

Вместе с тем, следует отметить, что «венчурный лизинг» более рискованный, чем традиционный. Это, в свою очередь, обуславливает более высокий уровень вознаграждения, которое запрашивает лизингодатель.

Успешное развитие инновационного лизинга обеспечивается, в первую очередь, ростом молодых и быстроразвивающихся предприятий в таких сферах, как интернет-индустрия, телекоммуникации и фармацевтическая промышленность [9].

Второе направление инновационного лизинга реализуется при появлении и продвижении инновационного продукта на рынок, который и выступает в качестве предмета лизинга [5]. В данном случае использование лизингового механизма обусловлено тем, что, во-первых, продукт в силу ряда причин, таких как высокая цена или неизвестность для потребителя, может быть реализован на рынке только с помощью лизинга. Во-вторых, посредством использования лизингового механизма обеспечивается максимальный эффект от реализации этого продукта. И, в-третьих, только лизинговая форма продвижения обеспечивает признание рынком инновационного продукта.

В качестве инновационного продукта, как правило, выступает новое оборудование. Для его реализации и продви-

жения на базе предприятия-производителя создается специализированное структурное подразделение – лизинговая компания. Таким образом, при реализации нового оборудования с использованием инновационного лизинга в качестве лизингодателя выступает его производитель, а данный вид лизинга становится одним из основных способов продвижения и реализации инновационной продукции.

Впервые привлечение средств для финансирования инновационной деятельности российских компаний по средствам использования лизингового механизма было осуществлено менеджментом предприятия ОАО «Корпорация «Аэрокосмическое оборудование». Компания, инвестирует до 10% от объемов продаж в перспективные разработки и технологии, которые обеспечат конкурентные преимущества производимой техники в будущем. В ОАО «Корпорация «Аэрокосмическое оборудование» создан и функционирует Инновационный центр, который занимается разработкой стратегии инновационного развития, оценкой инновационных проектов, а также организацией контроля за их осуществлением [9].

В то же время руководство предприятия создает дочерние лизинговые компании, которые, помимо основных своих функций, занимаются вопросами организации эффективного перевооружения фирмы, выполняют технические функции и осуществляют управление рисками, возникающими при реализации инновационных проектов. Данные лизинговые фирмы работают в структуре корпорации и по сей день. Таким образом, выделение дочерней лизинговой компании из компании-производителя, как правило, происходит с целью увеличения объемов реализации и расширения сбытовой сети нового продукта.

В качестве нетрадиционного механизма коммерциализации объектов интеллектуальной собственности может быть использован третий вид инновационного лизинга – лизинг интеллектуальной собст-

---

венности. Данная форма инновационного лизинга связана с применением в качестве предмета лизинга авторских прав, патентов, торговых и фирменных знаков, другими словами, объектов интеллектуальной собственности.

Данный вид лизинга получил развитие в США, а затем и в Европе в начале 1990-х гг. и на сегодняшний день стал полноценной разновидностью лизинговых сделок [9]. При использовании инновационного лизингового механизма интеллектуальной собственности, как правило, лизингодатель передает лизингополучателю во временное пользование лицензию на программное обеспечение, но существует опыт сделок по лизингу и других видов интеллектуальной собственности, например, в качестве объекта лизинга могут выступать патенты, объекты авторского права, торговых марок.

Таким образом, инновационный лизинг является довольно-таки тонким и сложным инструментом в инвестиционном портфеле лизингодателя, и только грамотное и умелое его применение дает колоссальный эффект, благоприятный как для лизингодателя, так и для лизингополучателя. В результате выигрывают все стороны: во-первых, производители инновационного оборудования получают новые рынки сбыта, во-вторых, покупатели основных средств, у которых появляется возможность оснастить производство новой техникой, в-третьих, лизинговые компании, приобретающие реальные объемы денежных ресурсов, и, в четвертых, вся экономика страны в целом, получающая мощный импульс экономического инновационного роста.

Вместе с тем, инновационный лизинг пока еще применяется достаточно редко. Но данная форма лизинга начинает активно осваиваться участниками рынка. В докризисный период стремительного развития лизингового рынка отдельные специалисты говорили о появлении в России так называемого инновационного лизинга, что указывало на переход россий-

ского рынка лизинга на следующую стадию развития и о приближающейся его зрелости.

Противоположное мнение заключалось в том, что российской экономике еще далеко до нестандартных лизинговых технологий, и любая лизинговая сделка до сих пор воспринимается некоторыми предпринимателями как инновация.

Вместе с тем, использование инновационных лизинговых операций может стать одним из инструментов привлечения финансовых ресурсов в инновационную сферу. Необходимость их применения определяется также и экономической эффективностью, для определения которой используются свои показатели оценки и измерения.

Для оценки экономической эффективности инновационных лизинговых операций можно прибегнуть к различным параметрам. При этом наиболее часто применяется формула сравнительной эффективности капитальных вложений, которая предполагает соотнесение экономического эффекта от использования лизингового механизма к капитальным вложениям, необходимым для его получения. В то же время данная методика зачастую применяется без практической проверки полученных результатов.

Исходя из особенностей лизинговых операций с учетом его инновационной направленности, наиболее приемлемым показателем является срок окупаемости и, как следствие, показатели прибыльности и рентабельности.

Именно этот подход оценки эффективности инновационного лизинга позволяет правильно сориентировать усилия сторон лизинговой сделки и грамотно обосновать необходимость использования лизингового механизма при внедрении инноваций. Это в свою очередь будет способствовать повышению экономических результатов основной экономической деятельности лизингополучателя.

В развитых странах крупные компании вкладывают более 90% своих



---

средств на разработку и внедрение инноваций. Первое место среди государственных приоритетов занимает наука. Малый бизнес, работающий на основе займов и грантов, генерирует большое количество идей, благодаря которым и происходят экономические прорывы. В Российской Федерации подобные методы пока не достаточно реализуются, поскольку предприятия стремятся получать прибыль быстро, без вложения большого количества средств, что сложно сделать с долгосрочными процессами, нацеленными на реали-

зацию инноваций. В связи с этим лизинг может сыграть ключевую роль в развитии инновационной сферы и стать дополнительным источником финансирования инновационных идей. Применение схем инновационного лизинга имеет большое значение не только в инновационной деятельности предприятий, но и для инновационного развития страны, поскольку лизинг является действительно эффективным инструментом в стимулировании финансово-экономических отношений.

#### *Литература*

1. Arora, A. and A. Gambardella, 2010. The market for technology. Elsevier B.V.
2. Fisher, D.I., 2005. Cash Management. N. –Y.: United Nations.
3. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://novadon.ru/> URL: <http://novadon.ru/podrobnosti/items/putin-utverdil-strategiju-innovacionnogo-razvitija.html> (дата обращения: 02.04.2014).
4. Lyasnikov, N. V., Dudin, M. N., Sekerin, V. D., Veselovsky, M. Y., Aleksakhina, V. G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development. Life Science Journal. 2014. – Т.11. – № 6. – С. 535-538.
5. The global Innovation 1000. Why Culture is Key? Date Views 02.04.2014 [www.strategy-business.com/article/11404?pg=all](http://www.strategy-business.com/article/11404?pg=all).
6. Аюпов, А. А. Инновационный лизинг в банке [Текст] / А. А. Аюпов // Казань: Издательский центр ТИСБИ. – 2002. – 160 с.
7. Веселовский, М. Я. Управление инновационным процессом и особенности внедрения инноваций [Текст] / М. Я. Веселовский, А. В. Никонорова // Вопросы новой экономики – 2014. – № 2 (30). – С. 60-67.
8. Инновационное развитие экономики России. Электронный ресурс. Режим доступа: // <http://delonovosti.ru/> URL: <http://delonovosti.ru/main/1270-innovacionnoe-razvitie-ekonomiki-rossii.html> (дата обращения: 02.04.2014).
9. Король, Н. Г. Инновационный лизинг. Лизинг программного обеспечения. Электронный ресурс. Режим доступа: // [www.lawmix.ru](http://www.lawmix.ru) URL: <http://www.lawmix.ru/bux/12331/> (дата обращения: 02.04.2014).
10. Туманова, О. В. Инновационные аспекты лизинговой деятельности [Текст] / О. В. Туманова // Качество. Инновации. Образование. – 2006. – №4. – С. 26-32.