

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

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

ISSN 2078-4023

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

Подписной индекс в каталоге НТИ-Роспечать 62190

Над выпуском работали

**Паршина Ю.С.
Пирогова Е.В.**

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

При перепечатке любых материалов ссылка на журнал «Вопросы региональной экономики» обязательна

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

Материалы авторам не возвращаются

Подписано в печать
15.12.2016

Отпечатано
в типографии

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

Тираж 300 экз.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

М.С. Абрашкин, В.Н. Новикова ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	3
Е.А. Бессонова, О.Ю. Мерещенко МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА.....	17
Г.А. Бунич, С.В. Самохин СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ В МЕХАНИЗМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.....	25
В.Т. Гришина ЗАКУПОЧНАЯ ЛОГИСТИКА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	31
Е.В. Докукина, И.В. Мухоморова ПЕРСПЕКТИВЫ КРУИЗНОГО ТУРИЗМА В РОССИИ.....	40
О.А. Коваленко ПРАВИЛА УЧЕТА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ У СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	47
В.В. Курносова, В.А. Старцев ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА КЛАСТЕРНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	52
Н.А. Медведева МЕТОДИКА КОГНИТИВНОЙ СТРУКТУРИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА.....	63
И.А. Морозов, С.В. Юрина КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА.....	69
 <i>ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ</i>	
М.Д. Джамалдинова ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ.....	74
К.Ю. Котова БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	81
Т.В. Пащенко СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА ДОХОДОВ И ДРУГИХ ПОСТУПЛЕНИЙ СРЕДСТВ: АЛГОРИТМ ДЕЙСТВИЙ ЭКСПЕРТА И НЕДОСТАТКИ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕНИЯ.....	95
О.Н. Салманов АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КАНАЛА БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....	104

Главный редактор

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

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

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Е.Б. Герасимова, В.И. Бариленко
**УСЛОВИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ СТАНДАРТИЗАЦИИ
БИЗНЕС-АНАЛИЗА В РОССИИ.....113**

В.Ф. Массарыгина
**О ПОКАЗАТЕЛЯХ АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ РЫНКА
АУДИТОРСКИХ УСЛУГ.....123**

А.Е. Суглобов, С.В. Музалёв, Е.А. Яремчук
**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА
ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТА ОТ ВЛИЯНИЯ САНКЦИЙ
НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ.....130**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

В.В. Андреев, Ю.С. Паршина
**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И
ПРИНЦИПОВ ЭКОНОМИКИ ОБРАЗОВАНИЯ ПРИ
ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННО-ВНЕДРЕНЧЕСКОЙ
СРЕДЫ ВУЗА.....138**

А.Н. Линеv
**ОБОСНОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО
КАПИТАЛА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА.....146**

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Н.Р. Аллахвердиев, Р.Н. Шангараев
**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И
ТУРЦИИ В УСЛОВИЯХ УГРОЗЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ
НЕСТАБИЛЬНОСТИ.....152**

Д.Д. Исмаилов
**ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА
РОССИИ И ТУРЦИИ.....160**

Н.Ю. Сопилко
**ГЕНЕЗИС РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ.....171**

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Г.П. Богданов
**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИТЕРИЙ ОЦЕНКИ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
РЕГИОНАЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ МЕТРОЛОГИИ.....180**

УДК 338.32

Проблемы и перспективы развития наукоемких предприятий машиностроения в Российской Федерации

М.С. Абрашкин, к.э.н.,

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

В.Н. Новикова, к.э.н.,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Нижегородский государственный технический университет им. П.Е. Алексеева»,
г. Нижний Новгород, Нижегородская область

Статья посвящена проблемам и перспективам развития наукоемких предприятий машиностроения в РФ. На основе проведенного анализа роли предприятий машиностроения в экономике России выделяются факторы развития наукоемкого машиностроения. Особое внимание уделено приоритетам решения проблем и направлениям государственной поддержки наукоемких предприятий машиностроения.

Промышленность; машиностроение; наукоемкое машиностроение.

Problems and prospects of development of high-tech enterprises of mechanical engineering in Russian Federation

M.S. Abrashkin, Candidate of Economic Sciences,

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

V.N. Novikova, Candidate of Economic Sciences,

«Nizhny Novgorod State Technical University»,
Nizhny Novgorod, Nizhny Novgorod region

The article is devoted to problems and prospects of development of high-tech enterprises of mechanical engineering in the Russian Federation. Based on the analysis of the role of mechanical engineering enterprises in Russia's economy factors highlighted the development of high-tech engineering. Particular attention is paid to addressing the priorities and directions of the state support of high-tech enterprises of mechanical engineering.

Industry, mechanical engineering, high-tech mechanical engineering.

Ориентация рыночной экономики на удовлетворение потребностей потребителей оказывает стимулирующее воздействие на промышленные предприятия, результатом которого становится производство той продукции, которая имеет спрос и может позволить предприятию получить некоторую норму прибыли для его развития. Внешняя среда предприятий изменчива. Рынок весьма турбулентен. Промышленным наукоемким предприятиям для удержания потребителей и не снижения показателей результативности деятельности требуется постоянное стремление к повышению эффективности производства, непрерывность корректировок целей, стратегий и плановых программ в зависимости от

состояния рынка. Требуется система управления, характерная для рыночных условий и способная адаптироваться под динамизм внешних условий.

Для наукоемких предприятий машиностроения, осуществляющих свою деятельность в условиях посттрансформационного периода и смены типа экономического хозяйствования, требуется осуществление единства процессов модернизации оборудования и расширение ассортимента конкурентоспособной продукции, что вынуждает пересмотреть взгляды на проблемы организации производства, научно-исследовательской и конструкторской базы, технико-технологической и организационной подготовки, освоения выпуска конкурен-

тоспособной продукции и повышения своей наукоемкости. Особое значение для предприятий приобретает сокращение цикла создания и освоения новых изделий. Данная задача выдвигается на первый план и её решение видится сугубо через призму современных, наиболее прогрессивных методов производства, организации системы создания, освоения новых технологий и техники и переориентации на выпуск инновационных продуктов.

Машиностроение является ведущей отраслью обрабатывающей промышленности по производству машин и оборудования, которая изготавливает средства производства и является составной частью единого хозяйственного комплекса страны. Его продукция используется всеми без исключения отраслями народного хозяйства. Состояние машиностроения определяет вектор развития экономики страны в целом, что обусловлено рядом факторов:

1) создаваемые машины и оборудование, используются в других отраслях и за счет этого создают фундамент для развития ряда других отраслей промышленности;

2) машиностроение выступает в качестве наиболее крупного потребителя продукции черной и цветной металлургии и ряда других отраслей промышленности;

3) обеспечивается занятость населения;

4) выступает в качестве территориально-образующего фактора;

5) характеризует степень развития производительных сил на определенной территории;

6) является импульсом развития инноваций и прогрессивных технологий.

Машиностроение является одной из составных частей машиностроительного комплекса, включающего совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих отраслей, специализирующихся на производстве средств транспорта, военной техники и оружия, средств произ-

водства и различных предметов потребления. Машиностроительный комплекс является сложным и многоотраслевым и включает металлообработку, «малую» металлургию и непосредственно машиностроение. В свою очередь, машиностроение делится на ряд отраслей, которые включают станкостроение, транспортное и сельскохозяйственное машиностроение, тяжёлое и энергетическое машиностроение, химическое и нефтяное машиностроение, химическое машиностроение, компрессорное машиностроение и др.

Машиностроительный комплекс является крупнейшим из отечественных промышленных комплексов. Стоимость произведенной продукции данного комплекса составляет более 25% ВВП, численность работников свыше 30% от экономически активных населений, а стоимость ОПФ более 25%. Значения данных показателей достаточно высоки и находятся на уровне выше уровней развивающихся стран, но чуть ниже высокоразвитых. Сопоставление машиностроения и металлообработки с другими отраслями промышленности позволяет сделать вывод о большой фондоёмкостью, капиталоемкостью и трудоёмкостью продукции. Сложность производства продукции подтверждается широким охватом профессий и необходимостью привлечения высококвалифицированных кадров. Численность работников на производствах в 1,5-2 раза выше средней по промышленности в целом.

Роль и значение машиностроения в экономике страны достаточно велики, особенно учитывая сложившийся геополитический кризис и усиление экономической безопасности страны. Данная отрасль находится в тесной взаимосвязи с другими отраслями экономики и обеспечивает их устойчивое функционирование и ёмкость рынка, является фундаментом технологического развития промышленности, импульсом формированию национальной инновационной системы.

Уровень развития машиностроения определяет важнейшие показатели ВВП России, влияет на производительность труда других отраслей, способствует повышению уровня экологической безопасности промышленности и обороноспособности страны, имеет глубокую социальную значимость. Машиностроительный комплекс включает более 40% от числа предприятий, состоящих на самостоятельном балансе в промышленности: порядка 7 тысяч крупных и средних организаций, а также около 28 тысяч мелких. Общее количество работников в

машиностроении составляет около 4 млн. человек или более трети части всех занятых в промышленности. Следует вывод о том, что уровень квалификации и профессиональные характеристики работников машиностроения во многом определяют кадровый потенциал промышленности страны.

В общем объеме выпуска продукции машиностроения наибольший удельный вес приходится на автомобилестроение, где данный показатель составляет 27,4% и ОПК – 34,5% (рисунок 1).

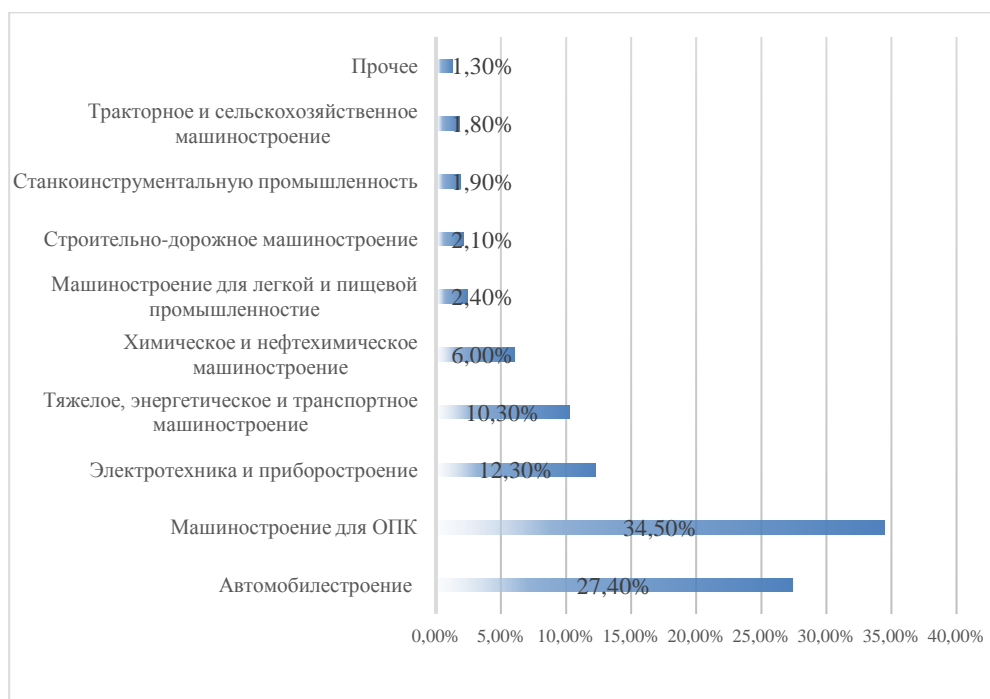


Рисунок 1 – Структура общего объема выпуска продукции машиностроения по подотраслям

В структуре промышленного производства России удельный вес машиностроения составляет около 14% (таблица 1) и занимает второе место, после ТЭК (рисунок 2), что, однако, в несколько раз ниже значений показателей

экономически развитых странах, где их значения достигают до 50%. В структуре валовой добавленной стоимости промышленности доля машиностроения уступает также только ТЭК и составляет около 30%.

Таблица 1 - Удельный вес машиностроения в общем объеме отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Удельный вес маши-	20,8	20,3	19,1	20,2	21,5	22,3	22,3	20,8	19,1

ностроения в общей структуре обрабатывающего производства, %									
Удельный вес машиностроения в общей структуре промышленности, %	14,1	13,9	12,2	13,3	14,0	14,6	14,6	13,9	12,8

Источник: Расчёт произведен по данным Росстата РФ

Машиностроение занимает второе место (после ТЭК) по стоимости основных ОПФ крупных и средних промышленных предприятий. Несмотря на негативные тенденции и ухудшение финансовых показателей промышленного

сектора России [2], в структуре инвестиций в основной капитал по отраслям промышленности страны доля машиностроения составляет более трети и более 15% – в структуре инвестиций по всем отраслям экономики.



Рисунок 2 – Объемы отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами обрабатывающего производства за 2015 год

Машиностроение также занимает второе место (после ТЭК) по вкладу в

консолидированный бюджет РФ, сами предприятия отрасли располагаются поч-

ти во всех регионах и оказывают существенное влияние на социальное развитие территорий и состояние рынка труда. Оно является крупным потребителем продукции металлургии, химической и энергетической промышленности, транспортного комплекса и не только, тем самым содействуя развитию этих и других отраслей.

Потребности машиностроения в трудовых ресурсах обеспечивают многие технические и технологические университеты, учреждения среднего профес-

сионального образования и тысячи других социальных организаций по всей стране.

Эффективность машиностроения во многом зависит от непосредственного размещения производств, входящих в его состав. Среди главных факторов, влияющих на размещение машиностроения в РФ можно выделить сырьевые ресурсы, трудовые ресурсы и районы потребления ресурсов (рисунок 3).

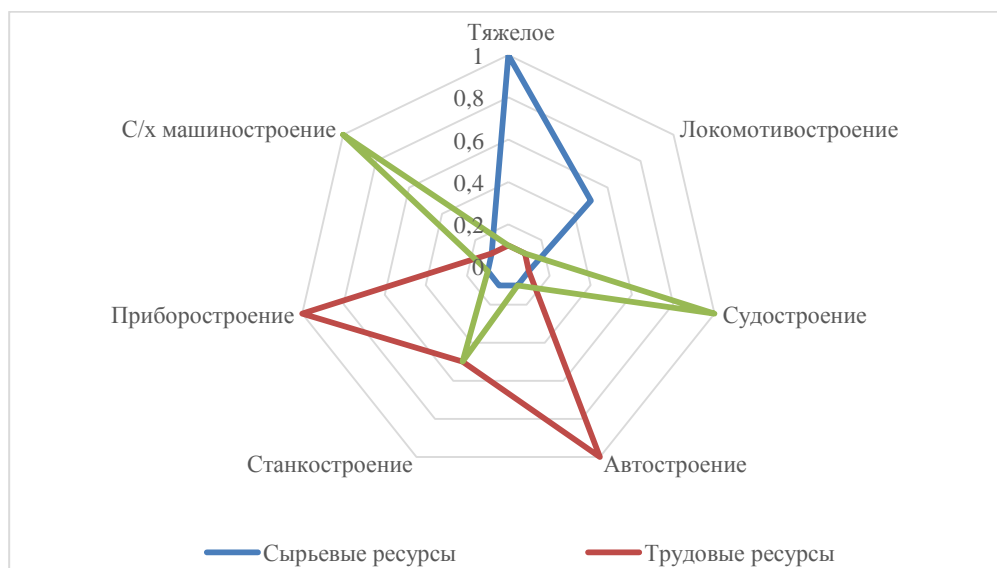


Рисунок 3 – Степень влияния главных факторов на размещение машиностроения

Принципы развития и размещения преломляются также как и специфические факторы, которые оказывают влияние на развитие и размещение отраслей машиностроения:

- природно-географические условия и наличие сырьевой базы;
- инвестиционный климат в регионе;
- уровень специализации и хозяйственного развития территории;
- состояние научно-технического прогресса;
- транспортная инфраструктура и стоимость логистики;
- качественней и количествен-

ный состав трудовых ресурсов;

- формы организации производства;
- параметры и характеристики потребления продукции;
- состояние окружающей среды и кинологическая обстановка.

Так, например, предприятия по производству металлургического оборудования расположились в основном на территориях занятых производством металла. Они специализируются на изготовлении отдельных видов оборудования для подготовки и добычи руды, доменного, сталеплавильного, литейного, прокатного оборудования или их отдельных

узлов и агрегатов. Наибольшая концентрация таких предприятий отмечается на Урале. Так в Екатеринбурге, Орске выпускают экскаваторы для добычи руды, агломерационных машин, оборудование для доменных и электротермических печей. Также и в других регионах имеются производства металлургического оборудования, однако более рассредоточенные. В Центральном регионе выпускается оборудование для мартенов, проката и сварки труб, в Поволжье – рудо-размольное оборудование, а на Дальнем Востоке в Комсомольске-на-Амуре – литейные машины.

Сложно переоценить роль и значение машиностроения в социально-экономическом развитии страны на данном этапе и перспективе. Являясь системообразующей отраслью российской экономики, она определяет уровень производственного и кадрового потенциала, обороноспособность страны, а также выступает в качестве главного фактора устойчивого развития всех отраслей промышленности, является фундаментом в строительстве новой экономики России и направленной на инновационный рост. От степени развития машиностроения зависит возможность страны занять ведущее место в мире, стать великой державой с мощной экономикой, которая бы не зависела от экспорта углеводородного сырья.

В Стратегии развития РФ до 2020 года сформулированы ряд задач, в том числе связанных с инновационным развитием и выходом страны в число мировых технологических держав, рост ВВП, повышения уровня и качества жизни населения, обеспечения безопасности страны. Решение обозначенных проблем невозможно без переориентации взглядов и решения текущих проблем машиностроения. Таким образом масштабы развития экономики страны зависят от эффективности развития машиностроения, формирования нового интенсивного постиндустриального общества, который бы обеспечивал конкурентоспособность

России на мировой арене.

В настоящее время в ряде научных публикаций понятие «научоёмкость» трактуется весьма различно и условно и, как правило, определяется в зависимости от объекта и предмета исследования конкретного автора. Выступая в качестве меры, данная характеристика применима к таким объектам как отрасль, производство, предприятие, продукция, технология. Расплывчатость и наличие множественных неточностей определения данной категории требует её глубокого переосмысления.

Основу категории наукоёмкость можно определить, как ёмкость, вместительность научной деятельности в какой-либо объект или процесс, при этом её главной целью выдвигается не выработка и систематизация объективных знаний о действительности, а получение на их основе какого-либо нового продукта или технологии, последующая их коммерциализация. Данное определение тесно связано с понятием инновационной деятельности, в части целеполагания и отсутствия критерия минимизации затрат, однако они также имеют ряд различий. Наукоёмкость выдвигает на первый план объем, меру затрат ресурсов на научную деятельность и может выступать в качестве одной из характеристик некоторого процесса - инновационной деятельности.

Наукоёмкость выступает в качестве меры затрат, что позволяет выявить единство качественных и количественных определённостей некоторого объекта, обобщить способы и результаты его измерения, временные рамки сохранения некоторых его качеств. В качестве таких объектов выступают овеществленные предметы-результаты хозяйственной деятельности (продукция), трансформации затрат средств и предметов труда в выпуск новых продуктов (производство), способы их получения (технологии), организационно-обособленные хозяйствующие субъекты, производящие их (предприятия, организации) и их объединения (отрасли, сектора).

В результате трансформации экономики и перехода её на рыночные рельсы хозяйствования производственные и сбытовые мощности стали иметь различные формы собственности и принадлежать различным собственникам. Органы государственной власти РФ и органы государственной власти субъектов РФ не имеют прямого контроля над предприятиями, не находящимися в их собственности. Несмотря на тот факт, что государство не является эффективным собственником, многие частные компании машиностроения все же начали терять устойчивость, так как ранее не имели достаточный задел в области управления и не смогли противостоять сопротивлению конкуренции и турбулентным воздействиям со стороны внешней среды без активных мер прямой поддержки Правительства РФ.

Сложившиеся в наукоёмком машиностроении за период трансформации экономики проблемы, воспрепятствующие его развитию, носят, как правило, не частный и локальный характер, а представляют собой системные взаимосвязанные и взаимообусловленные проблемы. На микроуровне основные проблемы следующие:

- предельный моральный и физический износ основных производственных фондов и технологий;
- нехватка и отсутствие притока молодых квалифицированных кадров ввиду неконкурентной заработной платы, снижения престижности инженерных профессий и обострения социальных проблем;
- потребность в доступных оборотных и инвестиционных средствах, низких ставках по кредитам;
- отсутствие средств на реализацию программ по стратегическим преобразованиям (внедрение прогрессивных управленческих и организационно-технических решений, обновление производственной инфраструктуры, переподготовка и привлечение высококвалифицированных кадров, разработка и ос-

воение инновационной и наиболее конкурентоспособной продукции и др.);

- избыточность производственных мощностей, большая часть из которых являются морально устаревшими и имеет низкие технико-экономические характеристики (излишние габариты площадей, повышенная энергоёмкость и т. п.) и, как следствие, высокие издержки на их эксплуатацию (уровень загрузки производственных мощностей в станкостроении не более 25%, на предприятиях сельхозмашиностроения – около 30%), а также устаревшая инфраструктура: промышленные коммуникации, внутризаводская логистика и складская система, система безопасности и др.;

- морально устаревшая система менеджмента на предприятиях, повышенная бюрократизация;
- недоразвитая система производственной кооперации, особенно в малом и среднем бизнесе;

- систему менеджмента качества, которая не в полной мере соответствует международным стандартам качества;

- дефицит квалифицированных трудовых ресурсов и опыта менеджмента в формировании эффективной маркетинговой политики на рынке наукоёмкой продукции;

- отсутствие или не полный цикл использования системы сервиса и поддержки выпускаемой наукоёмкой продукции на протяжении его жизненного цикла;

- наличие реальных угроз несанкционированных действий со стороны третьих лиц в части инициации банкротств, рейдерских захватов, дискредитаций предприятий или товаров на рынке и в социуме и т.д.;

- неравные условия конкуренции наукоёмкой продукции на мировом рынке.

Масштабный системный кризис в отечественной промышленности и, в частности, в машиностроении помимо указанных выше проблем усиливается также рядом других негативных факто-

ров, которые тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены.

К числу ведущих негативных макроэкономических факторов, приводящих к системному кризису в наукоемком машиностроении можно отнести следующие:

- технологическое отставание РФ от ведущих экономических стран [3; 4], в первую очередь в станкостроительной сфере;

- дефицит региональных программ развития инновационной инфраструктуры;

- деградацию основных производственных фондов отечественного машиностроения, которая имеет критический уровень;

- низкие технико-экономические показатели выпускаемой продукции: невысокое качество наукоемкой продукции, высокая себестоимость продукции из-за высоких производственных издержек и низкая рентабельность производства;

- неэффективную или неконкурентную HR политику, которая бы способствовала привлечению квалифицированных работников и ученых на производство;

- наличие пробелов и несовершенство законодательной базы в части реализации государственной промышленной и инновационной политики, технического регулирования и надзора, политики ценообразования продукции машиностроения и др., которые приводят к высокой налоговой базе в международном сопоставлении (что в итоге сокращает оборотные средства предприятия), опережающему росту цен на продукцию и услуги естественных монополий по сравнению с их динамикой в машиностроении и др.;

- пробелы в урегулированности вопросов о правах собственности на земли, которая находится под производственными объектами;

- низкая эффективность взаимодействия финансовых и кредитных орга-

низаций с реальным сектором экономики;

- незаконченность процессов по приведению к международным требованиям стандартов выпускаемой продукции машиностроения;

- недоструктурированность многих отраслей в машиностроительном комплексе;

- низкая конкурентоспособность продукции отечественного машиностроительного комплекса и его низкая инвестиционная привлекательность;

- дефицит компетенций у менеджмента ряда предприятий в области управления инновационным процессом [6].

Ряд обозначенных проблем наукоемкого машиностроения характерен и для других отраслей промышленности РФ, таких как АПК, лесопромышленный комплекс и др. [5]. В тоже время необходимо отметить, что главной причиной текущего положения дел в машиностроении является отсутствие единой научно-обоснованной, базирующейся на современных достижениях науки и техники государственной стратегии повышения эффективности и развития отечественного машиностроения. Такая стратегия должна быть направлена на определение векторов развития и формирование экономически обоснованных и наиболее динамично развивающихся приоритетных направлений машиностроения, которые бы соответствовали запросам и потребностям потребителей, и ресурсным возможностям страны, а также были бы направлены на повышение эффективности их использования в условиях рыночной экономики в целях развития машиностроительного комплекса и обеспечения экономической, технологической и политической независимости Российской Федерации. Выход из сложившегося системного кризиса в отечественном машиностроении возможен только за счет реализации системных подходов и механизмов, эффективного и рационального использования имеющегося

потенциала с мобилизацией необходимых ресурсов государства.

Ряд барьеров препятствуют развитию наукоёмкого машиностроения России. Их сложность состоит в том, что реализация стратегических целей при вхождении страны в фазу постиндустриального развития требует одновременно-го решения трех основных задач:

- интенсивная модернизация наукоёмкого машиностроения и его техническое перевооружение (в первую очередь его приоритетных подотраслей). Требуется в долгосрочной перспективе переход от технологической зависимости отечественного машиностроения (в первую очередь ОПК) от зарубежных производителей технологий и оборудования;

- подготовка и переподготовка кадрового потенциала новой инженерно – технической формации и управленческих кадров, способных обеспечивать инновационное развитие отечественного машиностроения;

- создание благоприятных условий для повышения инвестиционной привлекательности машиностроения, а также обеспечения притока частных инвестиций.

Текущие позиции отечественного наукоёмкого машиностроения сложно признать выгодными. В развитых зарубежных странах, как правило, используются технологии и инновации, которые относятся к 4-му и 5-му технологическим укладам, но, если четвертый уже имеет тренд на спад, то пятый находится на вершине подъема. Имеются локальные проявления появлений технологий 6-го уклада. В России до сих пор доминирует 4-ый технологический уклад, который, по оценкам ряда экспертов, достигнет своего пика только к 2016 году. Применительно к отечественному машиностроению данный факт предполагает, что требуется преодоление подобного отставания от международного уровня в 1,5-2 технологических поколения (одно поколение составляет 1-1,5 десятилетий), при параллельном формировании и распро-

странении в перспективе наиболее востребованных направлений 5-го и 6-го технологических укладов. Необходима реализация на практике широкомасштабного экономического и интеллектуального маневра, который бы позволил в наиболее сжатые сроки восстановить и развить отечественное машиностроение до высокотехнологичного уровня, отстающего в настоящее время в техническом состоянии от развитых стран приблизительно на тридцать лет. Для этого требуется обеспечить более высокие темпы развития, а также следует учесть фактор усложнения требований к современному машиностроительному производству по опыту зарубежных стран, где количество составляющих показателей производственного процесса постоянно увеличивается, а характер их взаимодействия становится с каждым разом всё более динамичным. Накопленный мировой опыт показывает, что за последние несколько десятков лет сложность машины как объекта производственного процесса возросла более чем в 5 раз, а требования к точности изготовления и сборки деталей выросли примерно в 50 раз. Также следует отметить увеличение номенклатуры выпускаемой продукции при условии сокращения продолжительности выпуска изделий в рамках одной номенклатурной группы. Объем выпускаемой продукции находится в достаточно широком диапазоне, начиная от единичной продукции и заканчивая массовым производством, но преобладающим остается мелкосерийное и среднесерийное производство. Увеличение эффективности производства определяется постоянно растущими требованиями к производительности труда, сокращению времени производственного цикла и «эффективностью управления затратами» [1]. По нашему мнению, проблема кроется также и в неэффективных управленческих решениях [7], которые принимаются как в органах государственной власти, так и на уровне самих хозяйствующих субъектов.

Несмотря на ряд негативных моментов, барьеров и трудностей функционирования предприятий наукоемкого машиностроения, есть ряд заделов, которые являются импульсами для опережающего его развития. В первую очередь это собственная энергетическая и сырьевая база, развитые коммуникационные сети, а также сформированные в период плановой экономики научный, кадровый, производственный и другие потенциалы. Имеются осознание со стороны руководства страны и политическая воля необходимости поддержки машиностроения, решения столь масштабной и сложной задачи, предпосылки для которой имеются. Более 5 лет подряд ежегодный рост экономики составлял около 7%. В период 2014-2015 гг. темпы снизились, но это временное явление, связанное с санкциями со стороны ряда зарубежных стран. Столь высокие устойчивые темпы роста в течение пяти лет были в России только с 1965 года по 1970 год. Ежегодный темп прироста ВВП составлял до 2014 года 7,8%.

Возросли объемы инвестиций в основные фонды. Если в 2000 году они составляли около 1,5 трлн. рублей, в 2006 году – 4,7 трлн. руб., то в 2014 - 13,5 трлн. руб., т.е. рост за последние 14 лет составил более 800% или около 57% в год. Ожидается, что объем инвестиций в основные фонды в 2015-2016 гг. немного снизят темпы роста, но их рост будет положительным. Однако, для создания промышленной базы, которая бы полностью обновлялась каждые 6-8 лет, необходим объем инвестиций к ВВП на уровне не менее 30% ВВП, а не как в настоящее время 17-23%.

Отмечается усиление роли государства в создании условий для экономического роста, понимание проблем и повышенное внимание высшего руководства страны к машиностроению. Поэтому в данной сфере производства следует ожидать значительную государственную поддержку. В стране происходит ускоренная консолидация усилий, которые

направлены на развитие российского машиностроения, о чем может свидетельствовать создание и позитивная деятельность такой организации как Общероссийская общественная организация «Союз машиностроителей РФ». Она взяла ответственность за координацию деятельности по созданию стратегии модернизации и развития машиностроительного комплекса РФ, а также решение и других важнейших проблем отрасли.

Одним из глубинных резервов для развития наукоемкого машиностроения является несовершенство отечественного законодательства в сфере промышленности, таких как радикального решения ряда технологических, социальных, экономических, финансовых, кадровых, инновационных и других проблем в машиностроении, решение которых возможно путем изменения федерального законодательства и бюджетно-налогового, таможенного регулирования.

Машиностроение имеет мощный интеллектуальный задел, который находит отражение в том, что в отрасли успешно функционирует достаточно большое число научно-исследовательских и проектных организаций. Научные разработки отраслевых институтов НПО ЦКТИ, НИИ «Теплоприбор», ГНЦ НАМИ, ЦНИИТМаш, ВНИИМетМаш, ВЭИ им. Ленина и др. отвечают вызовам времени и имеют продукты, предложенные к производству. Благодаря их разработкам идет обновление продукции ГАЗ, ЗИЛ, ВАЗ и др.

Отечественное наукоемкое машиностроение обладает большим экспортным потенциалом. По экспорту оно занимает в экономике РФ второе место после ТЭК. За счет развития наукоемких и конкурентоспособных производств машиностроения возможен выход инновационной продукции на мировой рынок, который увеличит экспорт продукции машиностроения не менее чем в 1,5-2 раза.

Не мало важным резервом развития машиностроения является малый и

средний бизнес. Конкуренция в сфере инноваций предполагает борьбу за выход на мировой рынок полностью готовых высокотехнологичных продуктов. Приоритетной задачей для мировых промышленных наукоёмких предприятий является поиск конкурентных технологий, а реализация инновационных проектов строится на принципах разделения рисков между всеми участниками и активном использовании технологий аутсорсинга. Главный интегратор-инициатор проекта занимается только сборкой, логистикой и продажами, а все остальных бизнес процессы передаются малому и среднему бизнесу. В России до сих пор сохранилась старая система, когда одно предприятие концертирует все бизнес процессы и имеет полный цикл производства, начиная от доставки сырья до выпуска готовой продукции. Таким образом, для выпуска конкурентоспособной отечественной продукции машиностроения необходимо перенимать положительный мировой опыт и реструктурировать производства. Также, учитывая философию малого и среднего бизнеса, его многочисленность за счет более высокой конкуренции и быстрой адаптации к рыночной ситуации он может выступать импульсом для инновационного развития, диффузии инноваций.

Инновационно-инвестиционная сфера является одной из сложно лечимых болезней машиностроения. По мнению ряда экспертов, на разработку, приобретение и освоение инновационных технологий, а также перепрофилирование производств требуется свыше 200 млрд. долларов. Преодоление таких пассивных трендов в инновационно-инвестиционной сфере в российском машиностроении и нездорового состояния промышленности возможно только за счет реанимирования инвестиционной политики государства.

Таким образом, в настоящее время в России имеется задел и возможности для реактивного решения задачи по обеспечению опережающего развития

машиностроения.

Использование для этого имеющегося потенциала, возможно посредством формирования эффективной государственной политики в области поддержки развития машиностроительного комплекса, соответствующей современным условиям хозяйствования предприятий, макрообстановке, которая могла бы обеспечить системность и комплексность процессов преобразований. Оценка текущей ситуации затрагивает геополитический аспект. Россия реанимирует машиностроение и возвращается на мировую арену в качестве сверхдержавы, влиятельного государства с сильной экономикой, с которым будут считаться и которое способно реализовывать самые масштабные планы.

Наукоёмкое машиностроение выступает в качестве подотрасли, которая как определяет и обеспечивает переход отечественной экономики к более современным технологическим укладам, так и поддерживает прогрессивность наиболее распространенного 4 уклада. Оно представляет собой в некотором смысле катализатор НТП, на основе которого осуществляется техническое перевооружение всех отраслей народного хозяйства. Выполнение данной функции возможно за счёт активного обновления и модернизации производственных фондов, подготовки кадров и воссоздания условий для повышения своей инвестиционной привлекательности. Для этого требуются значительное государственное вмешательство и финансовая поддержка, а также выработка эффективной политики регулирования данных процессов. Учитывая текущие негативные тенденции в экономике в течении последних двух лет в виде санкций западных стран и неустойчивого курса рубля данные обозначенные меры должны реализовываться безотлагательно, так как данная ситуация может быть исключительно выгодна по ряду причин, главной из которых является то, что ответные меры государственного протекционизма и вы-

сокая стоимость иностранного оборудования позволяют отечественному наукоёмкому машиностроению в столь сжатые сроки увеличить сегмент российского рынка, т.е. произвести импортозамещение.

В сложившихся условиях глобализации и развития мирового хозяйства многие западные страны переносят ряд отраслей машиностроения в страны 3-го мира, что обусловлено их вхождением в надстрановые блоки. Подобные стратегии, которые больше связаны с утратой национального суверенитета, для нашей страны являются не приемлемыми. Следует вывод о том, что в качестве объекта государственной поддержки должен выступать весь машиностроительный комплекс, его совокупность, включающая все отрасли и подотрасли, при этом определение приоритетов государственной поддержки каких-либо из них целесообразно исходить из потребностей обеспечения инновационного развития всей экономики страны.

В России сложились определенные формы организационно-экономического обеспечения инновационной деятельности, которые органично описываются с помощью теории ограничений. Требуется усиление и выработка подходов, направленных на стимулирование данной деятельности, разработку соответствующих механизмов и управленческих решений [8; 9; 10; 11; 12] в машиностроении. С учетом этого целесообразно выделить приоритетные уровни машиностроительных предприятий в

зависимости от конкурентоспособности и наукоемкости выпускаемой продукции. Как один из вариантов можно рассматривать следующую градацию производств (см. рисунок 3).

Таким образом, среди основных проблем отечественного машиностроительного комплекса можно выделить:

- высокую физическую изношенность и моральное устаревание основных производственных фондов;
- ограниченность выхода на зарубежные рынки и ориентация на внутренне потребление;
- дефицит ресурсов необходимых для инновационного развития;
- достаточно высокую стоимость проектов по строительству и модернизации объектов для организаций, выступающих заказчиками оборудования.

В настоящее время имеется потребность в переориентации подходов к управлению предприятиями машиностроения на основе совершенствования их форм и за счет формирования самоорганизующихся и саморегулируемых структур организации противодействия турбулентным воздействиям внешней среды и кризисным состояниям экономики, провалам рынка. Саморегулирование должно рассматриваться как инструмент сохранения отраслевого управления, осуществляющееся через развитие координирующей деятельности отраслевых союзов, кластеров, ассоциаций, как в уже существующих формах, так и в новых формах саморегулируемых организаций.

1 Производства, наиболее приближенные к технологиям пятого технологического уклада.	Авиакосмическая промышленность, наукоемкое электромашиностроение, атомное машиностроение, промышленность телекоммуникаций и средств связи, в том числе электронно-информационный сектор, ракетостроение, оптическое приборостроение и другие производства, имеющие заделы для развития высоких технологий. Данные производства (преимущественно экспортоориентированные) наиболее нуждаются в разных формах государственной поддержки (государственная научно-техническая политика, государственные целевые программы, государственные инновационные центры, свободные экономические зоны, льготная налоговая и кредитная политика и др.).
2 Производства четвертого технологического уклада, имеющие потенциал для развития и совершенствования на уровне своего уклада.	В данную группу относятся традиционные отрасли машиностроения - энергетическое и электротехническое машиностроение, станкостроение, приборостроение, химическое и нефтяное машиностроение. Государственная поддержка может ограничиваться регулированием финансово-экономическими и институциональными рычагами, в зависимости от выбранных научно-технических приоритетов.
3 Производства четвертого технологического уклада, направленные на импортозамещающие.	Производства уже сформировавшиеся, где возможны лишь отдельные совершенствования преимущественно улучшающего порядка (улучшение качества и внешнего вида, упаковки, способов продвижения на рынки и др.) в зависимости от рыночной конъюнктуры, не требующие больших капитальных вложений и политики государственного вмешательства (тракторное и сельскохозяйственное, строительно-дорожное машиностроение, машиностроение для легкой и пищевой промышленности, торговли и общественного питания).
4 Производства третьего, уходящего технологического уклада.	Производства, производящие наиболее простую продукцию, имеющую спрос на рынке.

Рисунок 3 – Приоритетность государственной поддержки наукоёмких производств машиностроения

Вместе с тем необходима государственная поддержка тех подотраслей наукоёмкого машиностроительного комплекса (прежде всего оборонных), чьи производственные мощности позволяют провести техническое перевооружение

производственного аппарата страны. Для реализации структурно-инвестиционной политики страны необходимо сконцентрировать на приоритетных направлениях значительные средства.

Литература

1. Иванова, О.Е. Использование диагностики инновационного рейтинга в управлении затратами промышленных предприятий / О.Е. Иванова // Вопросы региональной экономики – 2013. – Т. 17. – № 4. – С. 32-38.
2. Иванова, О.Е. Оценка финансового состояния промышленного сектора России / О.Е. Иванова// В сборнике: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Инновационный центр развития образования и науки. – г. Челябинск. – 2014. – С. 49-52.
3. Иванова, О.Е. Оценка эффективности промышленного сектора России на основе инновационной активности / О.Е. Иванова, М.А. Козлова // Экономический анализ: теория и практика – 2014. – № 35 (338). – С. 48-56.
4. Кирова, И.В. Инновации в XXI веке / И.В. Кирова // Научное мнение. – 2014. – № 7. – С. 11-14.
5. Кузина, Л.А. Инновации в пищевой промышленности: теория и практика / Л.А. Кузина // Российское предпринимательство. – 2012. – № 9. – С.162-167.
6. Кузина, Л.А. Стимулирование инноваций как фактор повышения эффективности производства предприятий пищевой промышленности / Л.А. Кузина // Экономические системы. – 2010. – № 2. – С.47-48.

7. Лукьянова, М.А., Болоничева, Т.В., Усов, Н.В. Учет интересов сторон при оценке инноваций в результате реструктуризации / М.А. Лукьянова, Т.В. Болоничева, Н.В. Усов // Научное обозрение. – 2013. – № 4. – С. 316-322.
8. Шмелева, Л.А. Организационно-экономический механизм инновационного развития пищевой промышленности / Л.А. Шмелева // Инновационное развитие АПК: механизмы и приоритеты: сборник статей по материалам участников второй ежегодной международной научно-практической конференции. Дата проведения: 21 мая 2015 г. Сергиев Посад // М.: «Научный консультант». – 2015 г. – С. 439-444.
9. Шмелева, Л.А. Теоретические аспекты мотивации и стимулирования инновационной деятельности промышленных предприятий / Л.А. Шмелева // Социально-экономическое развитие регионов на инновационной основе: сборник научных статей по материалам участников Всероссийской научно-практической конференции. Дата проведения: 15 января 2015 года г. Королев, ФТА // М.: «Научный консультант». – 2015 г. – С. 240-247.
10. Юрлов, Ф.Ф., Новикова, В.Н. Выбор эффективных инновационных решений при наличии неопределенности и нескольких принципов оптимальности / Ф.Ф. Юрлов, В.Н. Новикова // Вестник ПВГУС: серия Экономика. – 2011. – № 1 (15). – С. 133-138.
11. Юрлов, Ф.Ф., Новикова, В.Н. Анализ проблемы оценки эффективности инноваций в условиях неопределенности с использованием нескольких принципов эффективности / Ф.Ф. Юрлов, В.Н. Новикова // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2011. – № 2. – С. 25-29.
12. Юрлов, Ф.Ф., Новикова, В.Н. Оценка эффективности инновационных решений в экономике в условиях неопределенности / Ф.Ф. Юрлов, В.Н. Новикова // Труды Нижегородского государственного технического университета им. П.Е. Алексеева. – 2011. – № 1 (86). – С. 278-283.

УДК 332.1

Методические подходы к оценке ресурсного потенциала региона

Е.А. Бессонова, д.э.н., профессор,

О.Ю. Мерещенко, аспирант,

ФГБОУ ВО Юго-Западный государственный университет, г. Курск

В статье рассмотрены различные подходы к трактовке понятия «ресурсный потенциал региона». Приведена разработанная авторами методика оценки ресурсного потенциала региона, основанная на выявлении элементов потенциала, определении показателей, их характеризующих и расчете интегрального показателя. Разработанная методика позволяет всесторонне охарактеризовать ресурсный потенциал объекта исследования, выявить факторы, на него влияющие, изучить сильные и слабые составляющие ресурсного потенциала. Апробация предложенной методики проведена на примере регионов Центрального федерального округа РФ.

Ресурсный потенциал, интегральный показатель, регион, Курская область.

Methodological approaches to assessing the resource potential of the region

E.A. Bessonova, doctor of economic Sciences, Professor,

O.Y. Merschenko, postgraduate student,

«South-West state University», Kursk

The article discusses various approaches to the interpretation of the concept of «resource potential of the region». Given the author developed the methodology for the evaluation of the resource potential of the region based on identifying the elements of a potential definition of indicators, their characterizing and calculating the integral indicator. The developed method allows to fully characterize the resource potential of the object of study, to identify the factors influencing it, to examine the strong and weak components of the resource potential. Approximation of the proposed method are conducted in the regions of the Central Federal district of Russia.

Resource potential, integral index, region, Kursk oblast.

Существенные различия ресурсного потенциала регионов России обусловлены региональными особенностями. Каждый регион страны уникален по своим историческим условиям развития, природно-климатическим факторам, определяемым географическим положением, что приводит к существенной социально-экономической дифференциации территорий. В этой связи актуальны, получившие в последнее время широкое распространение в научной литературе, вопросы оценки ресурсного потенциала региона (РПР).

Развитие каждого региона определяется эффективностью использования ресурсов, имеющихся на данной территории. Актуализация проблемы форми-

рования и использования РПР обусловлена тем, что различные ресурсы играют важную роль в реализации социально-экономических задач региона. Наличие и рациональное использование определенных объемов ресурсов является важнейшим условием эффективного ведения хозяйства и дает возможность осуществления процесса производства.

В научной литературе широко обсуждается проблема ресурсного потенциала, однако до сих пор по поводу определения данного понятия нет единого мнения. Рассмотрим определения ресурсного потенциала, встречающиеся в экономической литературе (рисунок 1).

Авторство	Определение ресурсного потенциала
А.П. Романов, М.Н. Губанова	Синтетический показатель, который, в отличие от производственного потенциала, обобщенно оценивает объем ресурсов вне зависимости от эффективности их использования. Ресурсный потенциал – материально-техническая база производственного потенциала, а значит лишь его часть [4, с.224].
Яковлев А.В.	Совокупность всех частных потенциалов индивидуальных видов ресурсов в рамках определенной организационной и территориальной ограниченности формируют ресурсный потенциал отрасли, субъекта хозяйствования или территории. Все компоненты ресурсного потенциала взаимосвязаны между собой [5, с.24].
М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова	Совокупность ресурсов (трудовых и производственных), обеспечивающих непрерывность и эффективность деятельности [3, с.61].
Гановичева Л.Н.	Совокупность возможностей организации экономической и социальной деятельности в рамках существующих либо предполагаемых прогнозных условиях и ограничений законодательного финансового организационно-технического и территориально-отраслевого характера проявляющихся и отображаемых через предельные показатели деятельности территории [1, с.8].
Ломовцева О.А.	Комплекс условий, предпосылок, факторов и ресурсов, обеспечивающих региональный воспроизводственный процесс, уровень их использования и интернализации [3].

Рисунок 1 – Систематизация определений понятия «ресурсный потенциал»

РПР служит основой эффективного социально-экономического развития территорий, обеспечения производства конкурентноспособной и высококачественной продукции различных отраслей, осуществления модернизации и технического перевооружения предприятий.

Ресурсный потенциал региона – сложное и многогранное понятие. Считаем, что РПР – это особая экономическая категория, представляющая собой комплекс различных видов ресурсов, расположенных на конкретной территории, используемых для достижения стратегических целей развития региона, подлежащих количественной оценке и имеющий набор качественных характеристик, определяющих эффективность их использования и потенциальные возможности развития этих ресурсов в регионе.

По нашему мнению, РПР состоит из пяти элементов: природно-ресурсный потенциал, трудовой потенциал,

материально-технический потенциал, финансово-экономический потенциал, информационно-инновационный потенциал (рисунок 2).

Для оценки каждого из элементов ресурсного потенциала региона возможно использование различных показателей.

Показатели, характеризующие каждый элемент РПР, представлены в таблице 1.

Важно отметить, что все показатели, используемые для комплексной оценки РПР, рассчитаны на основе данных региональной статистики.

Необходимо учесть, что изменение показателя элемента РПР может быть связано как с увеличением его значения, так и с его уменьшением (например, степень износа основных фондов). В последнем случае значение показателя необходимо умножать на минус 1. Так удастся избежать логических противоречий, а результаты расчетов трактуется однозначно.

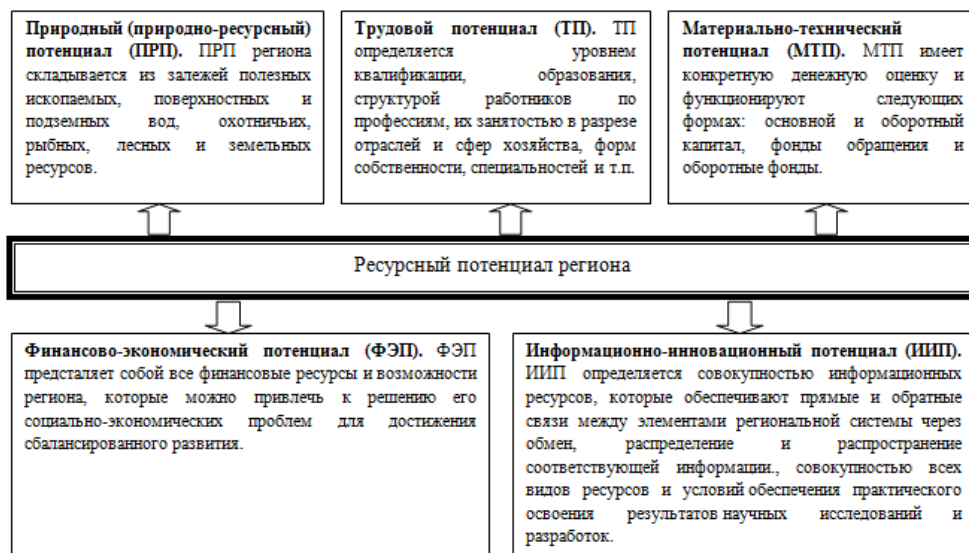


Рисунок 2 – Элементы РРП

Таблица 1 – Показатели комплексной оценки РРП

Элементы РРП	Относительные показатели, характеризующие элементы РРП
<p>Природно-ресурсный потенциал РРП = $\sum_{i=1}^n \frac{ПРП_i}{n}$</p>	<p>ПРП₁ – отношение объема геологоразведочных работ по важнейшим видам полезных ископаемых к численности населения, (руб./чел.);</p> <p>ПРП₂ – отношение площади сельскохозяйственных угодий к общей земельной площади, (%);</p> <p>ПРП₃ – отношение площади лесных земель к общей земельной площади, (%);</p> <p>ПРП₄ – отношение площади поверхностных вод к общей земельной площади, (%);</p> <p>ПРП₅ – отношение площади посевных площадей сельскохозяйственных культур к общей земельной площади, (%);</p>
<p>Трудовой потенциал ТП = $\sum_{i=1}^n \frac{ТП_i}{n}$</p>	<p>ТП₁ – уровень занятости населения, (%);</p> <p>ТП₂ – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата на одного работника по полному кругу организаций, (руб.);</p> <p>ТП₃ – индекс производительности труда, (%);</p> <p>ТП₄ – отношение прибыли к среднегодовой численности занятых в экономике (руб./чел.)</p>
<p>Материально-технический потенциал МТП = $\sum_{i=1}^n \frac{МТП_i}{n}$</p>	<p>МТП₁ – отношение стоимости введенных новых основных фондов к общей стоимости основных фондов на конец года, (%);</p> <p>МТП₂ – отношение стоимости основных производственных фондов к валовому региональному продукту, (%);</p> <p>МТП₃ – удельный вес полностью изношенных основных фондов, (%);</p> <p>МТП₄ – степень износа основных фондов, (%);</p>
<p>Финансово-экономический потенциал ФЭП = $\sum_{i=1}^n \frac{ФЭП_i}{n}$</p>	<p>ФЭП₁ – отношение сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) деятельности организаций к числу предприятий и организаций, (млн. руб./шт.);</p> <p>ФЭП₂ – инвестиции в основной капитал на душу населения, (руб.);</p> <p>ФЭП₃ – рентабельность (убыточность) проданных товаров, продукции, работ, услуг, (%);</p> <p>ФЭП₄ – ВРП на душу населения, (руб.);</p> <p>ФЭП₅ – отношение доходов консолидированных бюджетов к среднегодовой численности занятых в экономике (млн. руб./ тыс. чел.);</p>
<p>Элементы РРП</p>	<p>Относительные показатели, характеризующие элементы РРП</p>
<p>Информационно-инновационный потенциал</p>	<p>ИИП₁ – число персональных компьютеров на 100 работников, (шт.);</p> <p>ИИП₂ – отношение величины затрат на информационные и коммуникационные технологии к валовому региональному продукту, (%);</p>

$\text{ИИП} = \sum_{i=1}^n \frac{\text{ИИП}_i}{n}$	<p>ИИП₃ – удельный вес организаций, использовавших информационные и коммуникационные технологии, в общем числе обследованных организаций, (%);</p> <p>ИИП₄ – отношение персонала, занятого научными исследованиями и разработками к численности занятых в экономике, (%);</p> <p>ИИП₅ – инновационная активность организаций, (%);</p> <p>ИИП₆ – отношение затрат на технологические инновации к ВРП, (%);</p> <p>ИИП₇ – доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, (%).</p>
--	--

В связи с тем, что показатели, на основе которых производится расчет ресурсного потенциала региона, обладают разной размерностью, производится нормирование показателей, характеризующих элементы РПР:

$$I_n = \frac{x_i - x_{\text{imin}}}{x_{\text{imax}} - x_{\text{imin}}},$$

где x_i – значение показателя по i -ому региону, x_{imin} – минимальное значение аналогичного показателя по всей совокупности исследуемых регионов (по Федеральному округу, по России в целом), x_{imax} – максимальное значение аналогичного показателя по всей совокупности исследуемых регионов (по Федеральному округу, по России в целом).

Нормирование позволяет привести к сопоставимому виду все относительные показатели для выполнения дальнейших расчетов. Данный метод также позволяет определить изменение показателей относительно референтных точек, определяя положение исследуемо-

го региона в сравнении с прочими субъектами РФ.

Затем осуществляется расчет интегральных показателей. Сначала производится оценка каждого элемента РПР (ПРП, ТП, МТП, ФЭП, ИИП) по формуле:

$$I = \frac{\sum_{i=1}^n I_n}{n},$$

где I_n – нормированного значение каждого показателя, используемого при оценке элемента РПР, n – число показателей.

Принцип расчета основан на вычислении среднего арифметического показателей, характеризующих каждый элемент РПР.

Далее осуществляется оценка и интерпретация комплексного интегрального показателя РПР. Он рассчитывается как корень пятой степени из произведения пяти элементов РПР:

$$\text{РПР} = \sqrt[5]{\text{ПРП} \times \text{ТП} \times \text{МТП} \times \text{ФЭП} \times \text{ИИП}}.$$

Проведение расчетов по данной методике позволит определить уровень наличия и использования ресурсного потенциала в регионах. Структурный анализ элементов РПР позволит выявить наличие резервов для наращивания каждого вида ресурсов. Рассмотрение данных показателей в динамике позволяет спрогнозировать наличие и использование РПР в перспективе.

В рамках исследования на основе предложенной нами методики была произведена оценка РПР Курской области, в том числе и в сравнении с регионами ЦФО.

Результаты расчета комплексно-

го показателя РПР регионов ЦФО представлены в таблице 2.

На протяжении рассматриваемого периода наибольшим ресурсным потенциалом обладал г. Москва, что вполне объяснимо учитывая уровень обеспечения региона финансовыми, информационными, инновационными, трудовыми ресурсами. Наименьший уровень РПР наблюдался у Ивановской области.

Отметим, что у 7 из 18 исследуемых регионов ресурсный потенциал за рассматриваемый период сократился (Белгородская область, Ивановская область, Костромская область, Орловская область, Тверская область, Ярославская

область, г. Москва), у остальных 11 регионов РПР увеличился. Наибольший темп прироста РПР наблюдается у Тамбовской области (77,25%): за счет роста показателей прибыли от продаж, сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) деятельности орга-

низаций. Наименьший темп прироста РПР наблюдается у Ивановской области (-24,93%): за счет снижения показателей индекс производительности труда, сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) деятельности организаций.

Таблица 2 – Комплексный показатель РПР за период 2005-2014гг.

Регионы ЦФО	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Белгородская область	0,3875	0,3559	0,4482	0,4675	0,4644	0,4414	0,4308	0,3925	0,3322	0,3861
Брянская область	0,2006	0,2158	0,1952	0,2014	0,2669	0,2689	0,3282	0,3191	0,2814	0,3004
Владимирская область	0,1974	0,2085	0,2627	0,2350	0,2751	0,2776	0,2633	0,2894	0,2361	0,2899
Воронежская область	0,2419	0,2438	0,2817	0,2985	0,3062	0,2599	0,3190	0,3200	0,2732	0,3440
Ивановская область	0,1689	0,1456	0,1458	0,1345	0,2012	0,1440	0,1313	0,1641	0,0916	0,1268
Калужская область	0,3118	0,2872	0,3180	0,3506	0,3697	0,4114	0,3946	0,4112	0,3763	0,3865
Костромская область	0,3008	0,2652	0,2552	0,2904	0,2718	0,3044	0,2501	0,2286	0,2219	0,2388
Курская область	0,2742	0,2265	0,2686	0,2588	0,2945	0,2723	0,3255	0,3196	0,3398	0,3703
Липецкая область	0,3800	0,3807	0,3937	0,3959	0,4386	0,4180	0,3732	0,3812	0,3550	0,4469
Московская область	0,3475	0,3246	0,3545	0,3597	0,3785	0,3553	0,3263	0,3644	0,3417	0,3626
Орловская область	0,2448	0,2862	0,2500	0,2590	0,2103	0,2574	0,2592	0,2371	0,1902	0,2403
Рязанская область	0,2712	0,2331	0,2571	0,2558	0,2845	0,2628	0,2602	0,2868	0,2557	0,2817
Смоленская область	0,2064	0,2203	0,2438	0,2599	0,3235	0,2862	0,2983	0,2748	0,2304	0,2531
Тамбовская область	0,1744	0,1866	0,2314	0,1980	0,2734	0,1608	0,2102	0,2399	0,2412	0,3022
Тверская область	0,3565	0,3243	0,2877	0,3197	0,3840	0,3584	0,3455	0,3616	0,2999	0,2831
Тульская область	0,2200	0,2302	0,2210	0,2419	0,2704	0,2417	0,2604	0,3028	0,3040	0,3899
Ярославская область	0,3895	0,3307	0,3160	0,3287	0,3633	0,3634	0,3794	0,3524	0,3162	0,3477
г. Москва	0,5853	0,5432	0,5236	0,5287	0,5673	0,5489	0,5277	0,5965	0,5649	0,5694

Проведенный анализ РПР позволяет сделать вывод о том, что уровни ресурсного потенциала регионов Центрально-Черноземного экономического района (ЦЧЭР) существенно отличаются. Более высоким уровнем РПР обладают Белгородская и Липецкая области (рисунок 3). Лидирующее положение данных регионов обусловлено высоким уровнем

ФЭП. В то же время у Белгородской и Липецкой области невысоки уровни ИИП и МТП, что следует учесть при выборе инструментов региональной экономической и инновационной политики. Курская, Воронежская и Тамбовская области обладают средним уровнем РПР. Данные регионы характеризуются невысоким уровнем трудового и материально-

технического потенциала. Уровень ИИП в Курской и Тамбовской областях невелик, в то время как Воронежская область

обладает высоким ИИП.

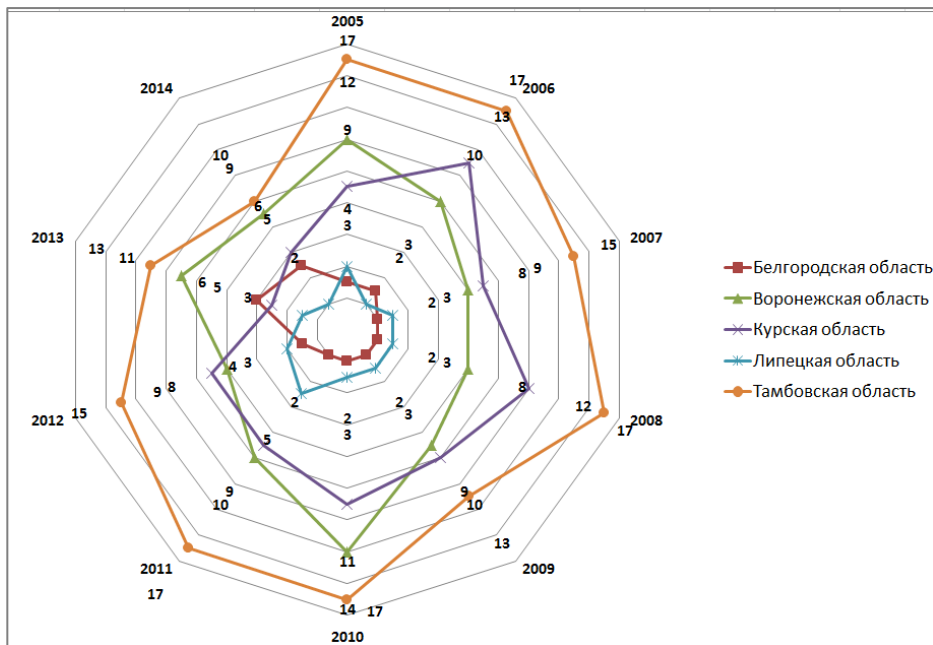


Рисунок 3 – Ранги уровней ресурсного потенциала регионов ЦЧЭР за период 2005-2014гг.

Рассмотрим динамику структуры РПР на примере Курской области (рисунок 4).

В течение рассматриваемого периода в регионе наблюдалась тенденция увеличения комплексного показателя РПР.

На протяжении рассматриваемого периода в Курской области наблюдается высокий уровень РПР, имеющий устойчивую тенденцию к увеличению. Изменение РПР обусловлено повышением таких показателей как площадь посевных площадей сельскохозяйственных культур, площадь сельскохозяйственных угодий, объем геологоразведочных работ. Также остальные элементы ресурсного потенциала возросли за рассматриваемый период.

Показатель ТП Курской области увеличился более чем на 100%. Среди наиболее значимых причин – рост среднемесячной заработной платы, рост при-

были от продаж курских предприятий наряду с одновременным сокращением среднегодовой численности занятых в экономике региона.

Показатель МТП Курской области за рассматриваемый период увеличился на 43%. Данная тенденция обусловлена увеличением стоимости новых основных фондов, сокращением удельного веса полностью изношенных основных фондов. Тем не менее, темп прироста стоимости основных фондов меньше темпа прироста валового регионального продукта, что привело к уменьшению отношения данных показателей за рассматриваемый период.

Показатель ФЭП Курской области за рассматриваемый период увеличился на 146%, это наибольший темп прироста из всех элементов РПР. При этом все показатели, используемые в расчете ФЭП, имели тенденцию к увеличению.

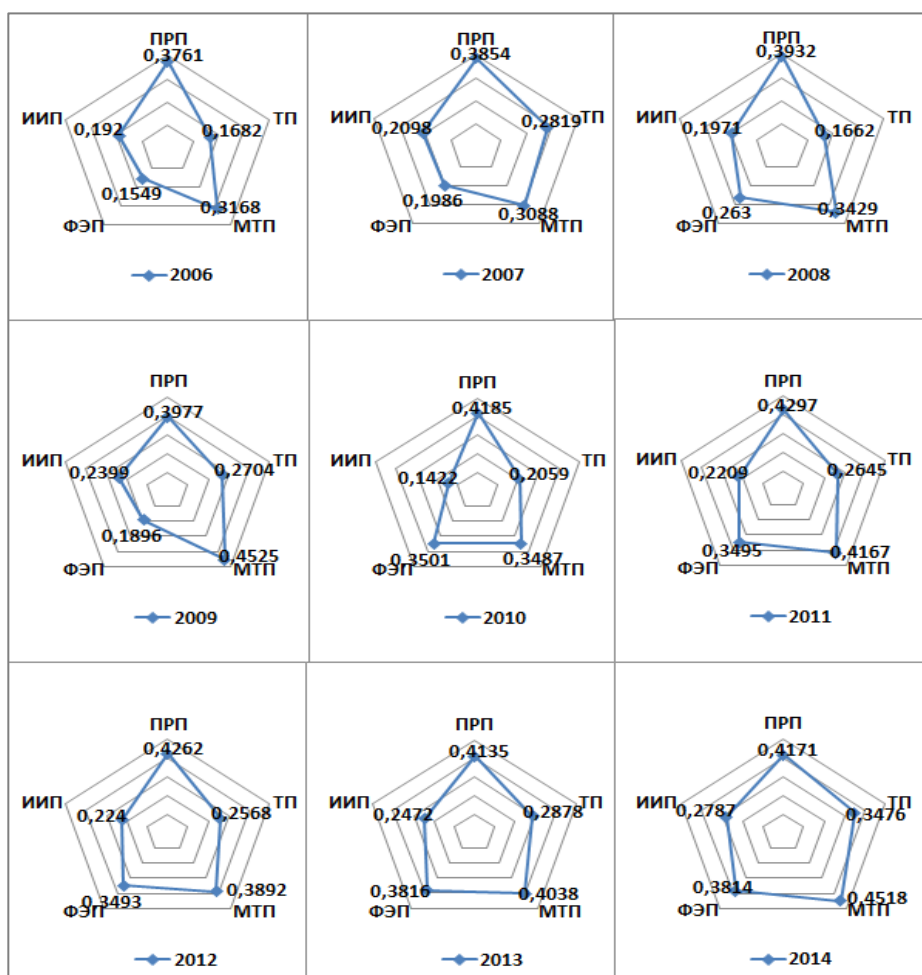


Рисунок 4 – Структура ресурсного потенциала Курской области 2006-2014 гг.

Увеличение ИИП Курской области за рассматриваемый период составило 45%. Отметим, что отношение величины затрат на информационные и коммуникационные технологии к валовому региональному продукту и отношение численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками к численности занятых в экономике за рассматриваемый период сократились. Это свидетельствует о том, что темпы прироста ВРП и численности занятых в экономике превышают темпы прироста затрат на информационные и коммуникационные технологии, численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, что является

негативной тенденцией для развития ИИП региона.

Таким образом, значения природно-ресурсного, трудового, материально-ресурсного, финансово-экономического и информационно-инновационного потенциалов в течение 2006-2014 гг. имели тенденцию к увеличению, не меняя в целом общую структуру комплексного интегрального показателя РРП. В 2014г. структура ресурсного потенциала Курской области более равномерна, по сравнению с другими периодами, наиболее низок в регионе уровень ИИП. Следует отметить, что уровень ресурсного обеспечения Курской области по всем элементам существ-

венно ниже значений регионов-лидеров.

Разработанная методика оценки РПР позволяет осуществить расчет комплексного показателя РПР на основе оценки структурных элементов РПР, что дает возможность всесторонне охарактери-

зовать ресурсный потенциал региона, выявить факторы, на него влияющие, отметить не только сравнительные преимущества региона, но одновременно его слабые стороны.

Литература

1. Гановичева, Л. Н. Формирование региональной политики использования и развития ресурсного потенциала: автореф. дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 Экономика и упр. нар.хоз-вом (региональная экономика) / Восточно-Сибирский государственный технологический университет. Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ. – 2009. – 23 с.
2. Ломовцева, О. А. Совокупный ресурсный потенциал региона: методология определения и измерения // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. – 2012. – №1-1 (120). [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovokupnyy-resursnyy-potentsial-regiona-metodologiya-opredeleniya-i-izmereniya> (дата обращения: 31.07.2016).
3. Мельник, М. В., Герасимова, Е. Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. Пособие / М. В. Мельник, Е. Б. Герасимова // М.: ФОРУМ. – ИНФРА-М. – 2007. – 192 с.
4. Романов, А. П., Губанова, М. Н. Экономический потенциал предприятия и его связи с ресурсным и производственным потенциалами / А. П. Романов, М. Н. Губанова // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2010. – № 7-9. – С. 223-229.
5. Яковлев, А. В. Формирование ресурсного потенциала развития региональных рынков продовольственных товаров: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 Экономика и упр. нар. хоз-вом (региональная экономика) // Санкт-Петербургский государственный экономический университет. СПб: Изд-во СПбГЭУ. – 2015. – 140 с.

УДК 338.1

Стратегические инновации в механизме управления финансовой безопасностью российских коммерческих банков

Г.А. Бунич, д.э.н., профессор кафедры банковского дела,
Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Российский экономический университет им. В.Г. Плеханова,

С.В. Самохин, к.э.н., доцент кафедры ИБМ-2 (Экономика и организация производства), МГТУ им.
Н.Э.Баумана, г. Москва

В статье рассмотрены теоретические подходы к понятию финансовой безопасности коммерческих банков, определены факторы определяющие финансовое состояние коммерческих банков. Определены основные стратегические направления развития российских коммерческих банков: виртуальный банкинг; банковский аутсорсинг; private banking.

Финансовая безопасность, коммерческие банки, банковский менеджмент, банковские инновации, стратегия развития.

Strategic innovation as a financial safety factor of Russian commercial banks

G.A. Bunich, Professor of economics,
Plekhanov Russian University of Economics, Moscow,

S.V. Samohin, Ph. D., associate Professor in the Department of IBM-2 (Economics and organization of production), MGTU im. N. Uh.Bauman, Moscow

The article deals with theoretical approaches to the concept of financial security of commercial banks, the factors determining the financial condition of the commercial banks. The main strategic directions of development of Russian commercial banks: virtual banking; bank outsourcing; private banking.

Financial security, commercial banks, bank management, bank innovation, development strategy, private banking.

Финансовая безопасность в коммерческом банке – это понятие комплексное и многофакторное.

Как показывают исследования теоретических аспектов этой категории, финансовая безопасность коммерческого банка основной целью обеспечения финансовой безопасности коммерческих банков является – снижение угроз финансовых потерь и обеспечение стабильных условий формирования доходов и прибыли.

Финансовая безопасность коммерческих банков формируется на трех уровнях: международном, макроэкономическом и микроэкономическом (рисунок 1). При этом в условиях глобализации, финансовая безопасность национальных коммерческих банков приоритетно зависит от международного финансового рынка и международной сис-

темы банковского риск менеджмента.

Финансовая безопасность коммерческих банков на международном уровне формируется на основе развития международных финансовых рынков, глобальных финансовых институтов и единых нормативов управления рисками в банковской сфере, разрабатываемых в международном методическом центре Банка Международных расчетов в Базеле (Швейцария).

Финансовая безопасность коммерческих банков на макроэкономическом национальном уровне формируется эффективной кредитной и банковской системами, денежно-кредитной политикой Центрального банка, и, в первую очередь, оптимально функционирующим реальным сектором экономики.



Рисунок 1 – Уровни формирования финансовой безопасности коммерческих банков

Основными предпосылками финансовой безопасности коммерческих банков является формирование эффективной стратегии деятельности банка с

одной стороны, а с другой стороны – формирование эффективного финансового менеджмента (рисунок 2).

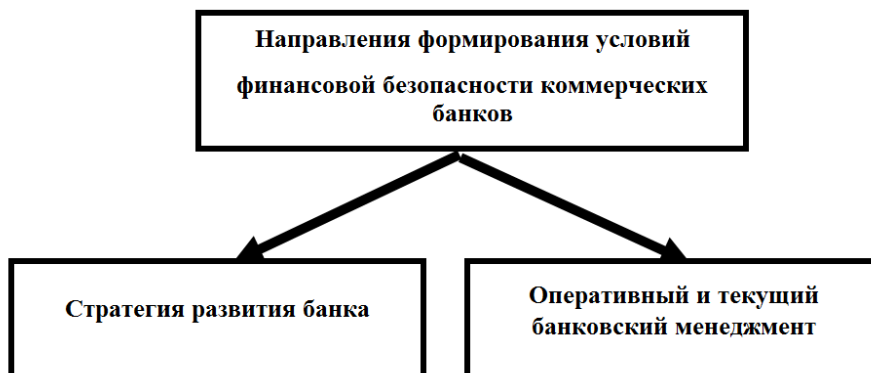


Рисунок 2 – Приоритетные направления обеспечения финансовой безопасности коммерческих банков

Безусловно, эти две составляющие финансовой безопасности в свою очередь предполагают ряд взаимосвязанных элементов, звеньев, условий и предпосылок без которых не может быть эффективного результата деятельности коммерческого банка.

Формирование стратегии развития коммерческого банка предполагает собой основополагающий системный проект развития всех составляющих

коммерческого банка, подчиненных общей цели развития.

Стратегия развития коммерческого банка должна базироваться на достигнутых результатах, учитывать особенности текущего периода развития национального банковского сектора и международного финансового рынка, а также включать бизнес-составляющие, которые обеспечат достижение поставленной цели и сформируют механизм

стратегического развития банка.

Стратегическими целями развития коммерческих банков могут быть: повышение клиентской доли рынка, завоевание новых клиентских и региональных сегментов финансового рынка, развитие сети региональных филиалов и т.д.

Но, как показывает практика зачастую банки, в связи со сложной конъюнктурой финансового рынка, участвовавшими финансовыми кризисами, в системе обеспечения финансовой безопасности отводят приоритетное место банковскому менеджменту.

В структуре банковского менеджмента коммерческие банки динамично совершенствуют:

- качество управления финансовыми ресурсами банка;
- организационную структуру банка;
- систему кадрового менеджмента.

Банки, как финансовые посредники, отражают особенности социально-экономического уклада общества.

В связи с этим, систематически встает вопрос о том, что более важно в развитии финансовой безопасности банка: стратегия развития или банковский менеджмент?

Особенностью современного этапа социально-экономического развития является инновационное развитие на основе внедрения электронных технологий.

Проведенные исследования позволили выделить три основных направления стратегического развития банковской деятельности:

- 1 – виртуальный банкинг;
- 2 – банковский аутсорсинг;
- 3 – private banking.

1. Виртуальный банкинг – в ближайшей перспективе составит основу стратегического развития банковской деятельности. Это направление выгодно как для банков, так и для клиентов.

Предпосылки развития виртуального банкинга в банковской деятель-

ности определяют ряд факторов. И прежде всего, появлением нового поколения клиентов банков, так называемых миллениумов.

Вместе с пользователями эволюционирует и контент. Контент используется для покупок, контент развивается через более персонализированные сервисы.

Особенностью нового сегмента потребителей банковских услуг является:

- активное онлайн-пользование.

Использование различных видов гаджетов является брендовым контентом грядущего поколения банковских клиентов. Решение любых вопросов в режиме онлайн пользования позволяет уже сегодня осуществлять мобильные и коммунальные платежи, расчеты в интернет-магазинах с помощью мобильного и интернет-банкинга. Развитие инфраструктуры и технологий, повышающих и ускоряющих финансовое обслуживание уже сегодня должно стать стратегией в системе инновационного развития банков. Так, по данным исследований Международного Валютного Фонда (рисунок 3) число интернет пользователей в мире, в том числе в сегменте банковских услуг, за последние семь лет возросло почти в два раза. При сокращении темпов прироста, число пользователей из года в год возрастает.

Данные, полученные российскими учеными [4], свидетельствуют о том, что почти половина населения страны (44%) знает об интернет-банкинге, но пока лишь 17% используют его;

- высокий и стабильно нарастающий темп жизненной активности: время-деньги. Предполагает поиск решений контента, обеспечивающего экономию времени клиентов банка. Личный кабинет в онлайн режиме пользования создает систему персонализированного обслуживания в удобное для клиента время и в удобном месте;

- высокая защищенность от рисков. Обслуживание клиентов банка предполагает формирование адекватных

систем защиты;

-комфортность и привычные сервисы контента.

Для банков развитие виртуального банкинга предполагает следующие преимущества:

- расширение спектра банковских продуктов и сопутствующих услуг.

Эффективность работы банка и его конкурентоспособность преимущественно зависят от внедрения новых банковских продуктов и технологических процессов. Новые банковские продукты и финансовые технологии, являются банковской инновацией.

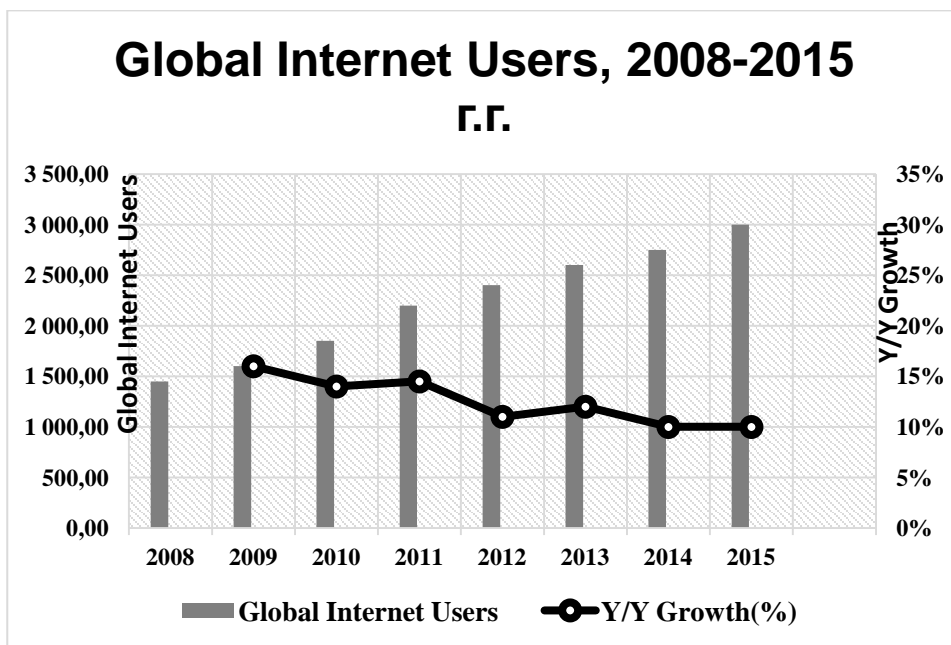


Рисунок 3 – Динамика интернет пользователей, млн. чел (по данным МВФ)

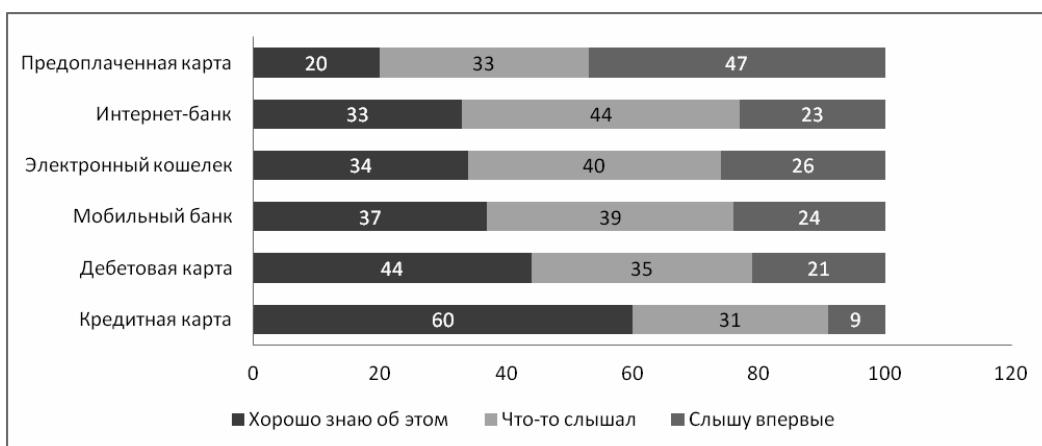


Рисунок 4 – Структура использования продуктов дистанционного банковского обслуживания в Российской Федерации [4]

Банковская инновация – это реализованный в виде банковского продукта или операции результат инновационной (продуктовой, технологической) деятельности банка.

Нововведения, которые разрабатываются и реализуются в финансовой сфере, являются финансовыми инновациями.

Стартапом ВТБ24 в интернет-банкинге является «гипермаркет» (маркетплейс) «ВТБ24 Бизнес Онлайн» для юридических лиц – комплекс небанковских сервисов.

Инновационными продуктами, реализуемыми в онлайн доступе являются – «Проверка контрагентов», «1С: Предприиматель-2015» и др.

Все сервисы «ВТБ24 Бизнес Онлайн» для клиентов ВТБ банка реализуются по уникальной цене.

Стартап банка применяет комбинацию искусственного интеллекта, machine learning и big data, чтобы помочь кредиторам оценить кредитный риск заемщика. Методология оценки конкурентоспособности юридических лиц, предлагаемая банком повышает качество оценки заемщика в среднем на 40%. Для оценки кредитоспособности анализируются около десятков тысяч переменных, в том числе информация открытого доступа, характеризующая деловую репутацию.

-**снижение затрат**:- на заработную плату,

- аренду зданий;
- основные фонды;

- **трансформацию ценовой политики коммерческого** банка за счет реструктуризации и снижения затрат – Снижение затрат клиента за счет бесплатной инфраструктуры и сервисов;

- **повышение качества обслуживания за счет увеличения доли самообслуживания** клиентов и формирования единой платформы электронного обслуживания банков;

- **ускорение проведения операций** банка.

Развитие направления электронного банковского обслуживания предопределяет формирование тенденций прекращения наличного денежного обращения вначале за счет трансформации форм денег в режим пластика, а затем электронных денег.

Под электронными деньгами понимаются деньги, для хранения и оборота которых используются электронные импульсы.

На основе оценок экспертов, банковский пластик имеет перспективу не более 4-5 лет. Уже сегодня пластик вытесняют NFC-расчеты, на основе систем Android Pay, Samsung Pay, Apple Pay.

2. Еще одним стратегическим направлением развития коммерческих банков является банковский аутсорсинг.

Банковский аутсорсинг предполагает доверительное, партнерское управление активами ритейловых клиентов. Необходимость формирования и развития этого направления в практике российских коммерческих банков обусловлена тем, что сегодня россияне не доверяют коммерческим банкам и банковской системе в целом.

Триллионы рублей в виде сбережений и накоплений находятся на руках у населения, а не аккумулируются на депозитных счетах банков.

Банковскую систему можно считать эффективной в том случае, если временной разрыв между аккумуляцией денежных средств и их инвестированием минимален. В связи с этим, сегодняшнюю банковскую систему России вряд ли можно назвать эффективной.

В выступлении Президента России В. В. Путина (от 10.10.2016г.) прозвучало, что банки пока не вносят сколько-нибудь заметный вклад в инвестиционный процесс в стране: 50% инвестиций инвестируют сами корпорации, 20% – государство, а банки – лишь 5%. Да банки и не имеют достаточно объема «долгих денег», так как население не доверяет им средства на долгий период.

Недоверие вкладчиков предопределяет кризисы ликвидности банковской системы (и в 2008 году, и в 2014 году) и лишь благодаря усилиям Правительства и Банка России удалось стабилизировать финансовое состояние российских коммерческих банков.

Банк должен изменить свое отношение к клиенту и видеть в нем не только и не столько источник прибыли, а стремиться удовлетворяя потребности клиентов, формировать свои доходы.

Зачем обучать население финансовой грамотности и объяснять преимущества тех или иных банковских продуктов? Специалисты банка должны профессионально управлять доверенными им активами клиентов.

3. Private banking. Это третье стратегическое направление банковской деятельности предполагает формирование систематического обслуживания финансовыми менеджерами банка активов персонального клиента. Именно в этом

стратегическом направлении требуется интеллект человека – профессионала по управлению активами и в этой стратегической нише развития банковской деятельности возможна реализация таких направлений, как альтернативные инвестиции, управление нематериальными активами семьи и т.д.

Определенные выше три стратегических направления деятельности российских коммерческих банков, объективно обусловлены потребностью клиентов, финансовых технологий, развития национального и международного финансового рынка.

Развитие таких стратегических направлений деятельности, как виртуальный банкинг;

банковский аутсорсинг и private banking, позволит российским коммерческим банкам обеспечить конкурентоспособность, предпосылки интеграции в международный финансовый рынок и финансовой безопасности.

Литература

1. Бунич, Г. А. Стратегические аспекты финансирования экономики Российской Федерации. Материалы VIII Международной научно-практической конференции «Современная экономика: концепции и модели инновационного развития» // Москва. – РЭУ им В.Г. Плеханова. – 2016.
2. Бунич, Г. А., Бунич, А. В. Иностранные инвестиции: теория и практика / Г. А. Бунич, А. В. Бунич // М.: ИТД Дашков и Ко. – 2015.
3. Наточеева, Н. Н., Бунич, Г. А. и др. Банковское дело / Н. Н. Наточеева, Г. А. Бунич // М.: ИТД Дашков и Ко. – 2016.
4. Самочетова, Н. В. Банковские инновации как фактор развития банковской системы России.

УДК 339.338.4

Закупочная логистика на промышленных предприятиях Республики Беларусь

В.Т. Гришина, к.э.н., доцент кафедры управления,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

Затраты на поставку, ритмичность поставок, оценка и выбор поставщиков – эти и другие вопросы являются ключевыми в организации закупочной логистики. В статье на опыте белорусского промышленного предприятия раскрываются подходы к анализу основных этапов закупок сырья и материалов.

Закупочная логистика, сырье и материалы, анализ, затраты.

Procurement logistics in industrial enterprises of the Republic of Belarus

V.T. Grishina, Ph. D., associate Professor of management Department,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The cost of supply, timing of supply, evaluation and selection of suppliers - these and other questions are key in the procurement logistics. In the article on the experience of the Belarusian industrial enterprises covers the approaches to the analysis of the main stages of procurement of raw materials.

Procurement logistics, raw materials, analysis of costs.

Деятельность организации, к какой бы сфере она не относилась, какой бы формой собственности и организационно-правовой формой не обладала, зависит от обеспеченности сырьем, материалами, товарами и услугами. Поэтому вопросы построения рациональной деятельности по закупке, поставке материалов и сырья, складированию, запуску этих средств в производство, не теряют своей актуальности. Необходимо постоянное совершенствование управления материальными ресурсами.

Основой такого управления служит закупочная логистика, предназначенная для решения задач по накоплению и структуризации информации, поиску поставщиков, конкурирующих на рынке факторов производства, и предусматривающая избирательный подход к процессу закупок.

Закупочная логистика – это обеспечение производственных предприятий необходимыми материальными ресурсами, их складирование, хранение и выдача в производство. Задачами закупочной логистики является определить

виды и объемы необходимых сырья и материалов, их поставщиков, условия закупок; обеспечить соответствие закупок производству и сбыту.

Закупочная логистика представляет собой вид деятельности, обеспечивающий связующее звено между разными товаропроизводителями, выступающий координатором их работы, решающий важные задачи материально-технического обеспечения производства [1, с. 7-10].

Закупочная деятельность бывает тактической и стратегической. Тактическая закупочная деятельность – это ежедневная деятельность по закупкам, направленная на недопущение отсутствия необходимых для производства материальных ресурсов или готовой продукции.

Стратегическая закупочная деятельность – это управление закупками и взаимоотношениями с поставщиками, связями и взаимодействием с другими отделами предприятия, потребностями конечных потребителей, планированием и разработкой более совершенных закупочных схем, новых методов и т.п.

Для эффективного функционирования логистики закупок нужно определять, какие материалы необходимы для производства продукта, разрабатывать план закупок, в котором предусматривать согласованность действий подразделений и должностных лиц по решению следующих задач снабжения:

- анализ сложившейся потребности в ресурсах, расчет их количества;
- выбор метода закупок;
- согласование цены и других условий договора;
- контроль количества, качества и сроков поставок;
- организация размещения товаров на складе.

В процессе планирования закупок необходимо определить:

- виды и количество необходимых материалов;
- время их поставки;
- возможности поставщиков;
- складские площади под закупаемые материалы;
- издержки на закупки;
- возможности производства некоторых изделий собственными силами.

В практике логистики используется ряд методик по определению необходимого количества материалов для производства продукции и периодичности их поступления от поставщиков, которые основываются на информации о предыдущем опыте.

Потребность в материалах можно рассчитать, ориентируясь на перспективные показатели производства конечного продукта (методика MRP-1, планирование потребности в материалах). В этом случае за основу берется ожидаемый спрос на конечную продукцию. Далее, с учетом времени поставок конечного продукта потребителю, определяется брутто-потребность в поставляемых и производимых материалах. Брутто-потребность переводится затем в нетто-потребность за счет корректировки (плюс) на наличный запас, заказанные и

запланированные материалы собственного производства и минус уже предназначенный для предыдущей серии продукции заказ.

После чего рассчитывается время выполнения заказа, от момента заказа до факта поставки.

Планирование закупок и производства, исходя из потребностей в конечном продукте, – вот главное преимущество приведенной методики.

В логистике используются также детерминированный, стохастический и эвристический методы определения потребности в материалах.

Первый применяется, когда известны период выполнения заказа и потребность в материалах по количеству и срокам. Второй – основан на использовании математико-статистических методов, с помощью которых определяется ожидаемая потребность. В случае применения третьего метода потребность определяется на основе предыдущего опыта.

Указанные методы имеют присущие им достоинства и недостатки. Применение того или иного метода диктуется целым рядом факторов, в т.ч. профилем фирмы, возможностями заказчика, типом изделий, наличием и видом складов, системой контроля за состоянием запасов и др.[2, с. 116-119].

Используемые методы закупок могут быть разными. Выбор конкретного метода закупок зависит от состава конечного продукта, комплектующих его изделий и материалов.

Наиболее востребуемыми методами закупок являются:

1. Закупка товара одной партией, когда поставка осуществляется крупной одноразовой партией. Преимущества метода: простота оформления документов, возможность получить большие торговые скидки закупаемому объему. В качестве недостатков метода следует отметить потребность в больших складских площадях, замедление оборачиваемости капитала.

2. Закупки мелкими партиями на регулярной основе. Преимущества этого метода: уменьшается необходимость в складских помещениях; уменьшаются затраты и объемы работы на оформление документов поставки, т.к. оформлению подлежит заказ на всю поставку, ускоряется оборачиваемость капитала, так как товары оплачиваются по мере поступления партий. Недостатки: опасность заказа избыточного/недостаточного количества, необходимость оплаты сразу всего заказа.

3. Закупки каждый день (каждый месяц) по котировочным ведомостям. Они используются в случаях, когда закупаются дешевые и быстро используемые товары. В котировочных ведомостях отражаются сведения о наличии имеющегося и требуемого количества товара. При таких закупках ускоряется оборачиваемость капитала, снижаются затраты на складирование и хранение товара, обеспечиваются поставки в срок.

4. Закупки по мере необходимости.

Метод похож на выше описанный второй, но при этом количество товара рассчитывается приблизительно; поставщики перед выполнением каждого заказа уточняют у покупателя требуемое количество товара; оплата производится только по факту поставки. Отсутствие твердых обязательств по покупке определенного количества; ускорение оборота капитала; уменьшение объема работы по оформлению документов – это можно записать в преимущества метода.

5. Закупка товара с немедленной сдачей – используется при покупке нечасто используемых товаров. Товар заказывается, когда он требуется. Недостаток этого метода в том, что увеличиваются издержки в связи с детальным оформлением каждого заказа, с измельченностью заказов и необходимостью работать с большим количеством поставщиков [2, с. 116-120].

В закупочной логистике важным моментом является поиск поставщиков.

Эффективность такого поиска потенциальных и реальных поставщиков напрямую зависит от результатов исследований рынка материальных ресурсов и товаров.

Главным критерием при выборе поставщика служит надёжность поставки.

Алгоритм оценки надёжности поставок можно представить следующим образом:

- 1) сопоставление запланированной и фактической даты и поставки;
- 2) определение времени задержки поставки;
- 3) сопоставление намеченного и фактического объёмов поставки;
- 4) выявление случаев недопоставки продукции.

Объём недопоставки продукции рассчитывается так:

$$\Delta Q = Q_{\text{факт}} - Q_{\text{план}} \quad (1)$$

где, $Q_{\text{факт}}$ – фактический объём поставки;

$Q_{\text{план}}$ – плановый объём поставки.

Расчёт условного опоздания в случае недопоставки:

$$t'_{\text{оп}} = \Delta Q / q \quad (2)$$

где, q – средний дневной доход.

Общая величина опозданий:

$$T_{\text{оп}} = t_{\text{оп}} + t'_{\text{оп}} \quad (3)$$

Расчёт общей величины отказов:

$$T_{\text{о}} = T - T_{\text{оп}} / n \quad (4)$$

где, T – число дней в периоде;

n – количество случаев отказа.

Интенсивность отказа:

$$\pi = 1 / T_{\text{о}} \quad (5)$$

Определение интенсивности готовности поставок:

$$K_{\text{гп}} = T - T_{\text{оп}} / T \quad (6)$$

Есликупаемые товары не являются значимыми для производственного процесса, то выбор их поставщиков осуществляется на основе затрат по приобретению и доставке.

Критериями выбора поставщиков могут быть:

- опыт работы;
- качество поставляемых сырья и материалов;
- уровень предлагаемого сервиса; возможности удовлетворять специфические требования заказчика;
- соблюдение графика поставок;
- место нахождения поставщика;
- финансовая положение и финансовые условия;
- конкурентные преимущества, имидж поставщика;
- уровень затрат на доставку и хранение закупаемой продукции;
- возможность длительных партнёрских отношений;
- цена поставляемой продукции;
- готовность к поставке;
- информационная готовность;
- упаковка продукции;
- возможность возврата некондиционной продукции;

- риск забастовок у поставщика и др.

Предприятия сами определяют количество критериев. Крупные предприятия анализируют практически полный выше приведенный перечень критериев. Малые и средние организации опираются на 2-3 наиболее важных, как правило, ограничиваясь ценой, качеством поставляемой продукции и надёжностью поставок [3, с.29-30].

Исследуемое предприятие «Горнообогатительный комбинат» (далее – ГОК) специализируется на выпуске стекольных и формовочных песков, пылекварца, которые являются сырьем для производства листового стекла и стеклотары в Республике Беларусь. Сырье данного класса закупают также предприятия – производители полированного, прокатного и медицинского стекла, стеклотары для детского питания.

Перечень основных видов продукции, выпускаемой ГОК, представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Перечень основных видов продукции ГОК

№ п/п	Наименование продукции
1	Песок кварцевый формовочный, марки ОБ2 (3)КО315,02,016; 2КО2 О2 03, 2КО2 О2 016
2	Песок кварцевый стекольный небогащенный ВС-040-1, ВС-050-1, С-070-1
3	Кварц пылевидный марки А и Б ;
4	Сухой песок 2К2О2-5 03, 016-03; ВС-030-1, ВС-040-1, ВС-050-1

При расчете потребности в сырье и материальных ресурсах учитывается потребность в ресурсах для основного производства, создания и поддержания переходящих запасов на конец предстоящего периода и потребности на другие виды хозяйственной деятельности.

Важным моментом при этом является учет наличия средств для покрытия, которые могут быть собственными или заёмными. Потребности в материальных ресурсах планируются по всей номенклатуре сырья и материалов в стоимостных и натуральных единицах.

Объёмы и сроки поставок материалов определяются режимом производственного процесса, созданием и поддержанием необходимого уровня производственных запасов.

Потребность в сырье и материальных ресурсах определяется на основе баланса материально-технического обеспечения предприятия с учётом остатков и внутренних источников обеспечения.

В таблице 2 представлены данные о затратах, связанных с закупочной логистикой предприятия.

Таблица 2 – Затраты, связанные с закупочной логистикой ГОК за 2013–2015 гг., млн. р.

Виды затрат	Год						Отклонение по уд. весу (+/-) 2015г. от 2013 г.,%
	2013		2014		2015		
	Сумма	Уд. вес, %	Сумма	Уд. вес, %	Сумма	Уд. вес, %	
Сырье, материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты	2032	18,4	1665	18,4	648	8,4	-10
Топливо	3425	31	3546	39,3	2809	36,4	5,4
Электрическая энергия	3801	34,3	3206	35,5	4118	53,4	19,1
Другие	1815	16,4	615	6,8	143	1,8	-14,6
Итого материальные затраты	11073	100	9032	100	7718	100	100

Источник: составлено автором по данным предприятия. Здесь и далее единицей измерения служит белорусский рубль.

Из данных таблицы 2 видно, что объёмы закупаемого сырья, материалов, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов с 2013 по 2015 года снизились на 10%. Снижение закупаемого сырья способствует снижению затрат, связанных со складированием этого сы-

рья и материалов, снижению среднегодового запаса и затрат на производство.

Рассчитаем потребность в сырье и материалах методом экстраполяции динамического ряда.

Найдём среднегодовые темпы роста затрат:

$$K = \sqrt[n-1]{Q_{2015}/Q_{2013}} * 100\% \quad (7)$$

где, n – годовой период, лет;
 Q₂₀₁₅ – объём материальных затрат на 2015 год, млн. р.;
 Q₂₀₁₃ – объём материальных затрат на 2013 год, млн. р.

Подставим данные в формулу расчета среднегодового темпа роста продаж сырья, материалов, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов:

$$K = \sqrt{648 : 2032} * 100\% = 56,4\%$$

Потребность в сырье, материалах, покупных комплектующих изделиях и полуфабрикатах на 2016 год будет определяться как:

$$П = 2015 * K : 100\% \quad (8)$$

Подставим численные данные в вышеприведенную формулу:

$$П = 648 * 56,4 : 100 = 365 \text{ млн.р.}$$

Мы видим, что тенденции изменения показателей не наблюдается, поэтому определим потребность по одному

виду сырья.

Определим потребность в топливе на 2016 год:

$$П = 2809 * 90,6 : 100 = 2543 \text{ млн.р.}$$

Итак, путем экстраполяции определили, что в 2016 году потребность в сырье, материалах, покупных комплектующих изделиях и полуфабрикатах сократится на 283 млн р., потребность в топливе в 2016 году по отношению к 2015 также снизится на 266 млн.р.

Основными материальными ресурсами, закупаемыми ГОК, являются топливо, контейнера полипропиленовые MKR, лента конвейерная, масло для грузовых автомобилей, датчик WBK-50T тензорезисторный, контейнер MKR 1,0с-1,0 ПП75X75X126, каток приводной и др.

Необходима оценка поставщиков и выбор наиболее выгодных из них. Оцениваются поставщики одинакового вида продукции (например, мягких тканевых контейнеров). Для оценки поставщиков ГОК может быть использован экспертный метод.

Оценка и выбор поставщика мягких тканевых контейнеров для ГОК опирается на ряд критериев.

1. Качество продукции. Оценивается способность поставщика поставить товары и услуги в соответствии со спецификациями.

2. Надежность поставщика (обязательность, финансовая стабильность, заинтересованность в ведении бизнеса с данной компанией, репутация, соблюдение объемов и сроков поставки и т.д.).

3. Цена. Цена должна покрывать

все затраты на закупку конкретной продукции, т.е. затраты на транспортировку, административные расходы, риск изменения курсов валют и т.д. Цена является определяющим критерием при выборе поставщика.

4. Качество обслуживания. Оценка по данному критерию осуществляется на основе мнений широкого круга лиц из различных подразделений предприятия и сторонних источников о качестве обслуживания, отношении поставщика к просьбам, квалификации персонала поставщика и т.д.

5. Условия платежа и возможность внеплановых поставок. Поставщики, предлагающие такие выгодные условия платежа, как возможность получения отсрочки, кредита и гарантирующие выполнение внеплановых поставок, выглядят предпочтительнее, позволяя избегать многих проблем в закупках.

6. Финансовое состояние поставщика.

Критерии оцениваются экспертами по 10-балльной шкале. Значимость критериев также определяется с помощью экспертов по шкале 0-1 (таблица 3).

Таблица 3 – Результаты экспертной оценки поставщиков контейнеров полипропиленовых MKR в 2015 г.

Критерий выбора поставщика	Вес критерия	Оценка критерия, баллы		Произведение веса критерия на оценку	
		ЗАО «Проммаш»	ЧТУП «Дельта-Васс»	ЗАО «Проммаш»	ЧТУП «Дельта-Васс»
1. Надёжность поставки	0,30	8,6	8,6	2,6	2,6
2. Цена	0,25	8,6	6,3	2,2	1,6
3. Качество товара	0,15	9,3	9,3	1	1
4. Условия платежа	0,15	7,6	8,3	1,1	1,2
5. Возможность внеплановых поставок	0,10	8,3	8,3	0,8	0,8
6. Финансовое состояние поставщика	0,05	9,3	6,3	0,5	0,3
Итого	1,00	-	-	8,2	6,3

Источник: разработка автора

Сравнив полученные рейтинги поставщиков, определяют наиболее предпочтительного из них. В нашем слу-

чае более высокий рейтинг у поставщика ЗАО «Проммаш». Этот поставщик предлагает наиболее выгодные условия по

цене, условиям платежа, качеству товара, надежности поставок и возможности внеплановых поставок, что и свидетельствует о его предпочтительности.

Критериями оценки закупок материальных ресурсов являются время задержки поставок, затраты на поставку и ритмичность поставок.

Задержки поставок, а также последствия опозданий можно анализировать с помощью таких показателей, как доля задержанных заказов; доля просрочек, вызвавших заметное отсутствие материальных ресурсов на складе, остановки производства и т.п.

За три последних месяца 2015 года доля задержанных поставок в ГОК составила 0,3%. Доля времени задержки поставок определяется путем деления суммы длительности превышения интервала поставки на количество интервалов (1:3=0,3%). Этот показатель свидетельствует о том, что доля задержанных поставок не велика, задержка поставок не привела к серьёзным последствиям и тем более – к остановке производства. Отдел закупок предприятия вовремя осуществляет заказ материальных ресурсов, с точки зрения задержек поставок поставщики у ГОК надёжные.

Оценка процесса закупок по по-

казателю «цена поставки».

Для анализа затрат предприятия на перевозку грузов сравним транспортные расходы при работе с поставщиком рукавов высокого давления и гидравлических компонентов ОАО «Белпромимпэкс» и транспортные расходы при отгрузке этих товаров со склада филиала ОАО «Белпромимпэкс» (потенциальный поставщик).

Расчет транспортных затрат указанных поставщиков проводился с помощью онлайн-калькулятора нормативного расхода топлива [4].

1. По условиям договора купли-продажи вывоз товара производится транспортом покупателя со склада продавца. Склад поставщика удалён от предприятия на 381 км. При норме расхода топлива автомобиля 10 л/100 км расход топлива составляет 38,1 л. Цена на топливо – 11100 р.

2. Филиалы ОАО «Белпромимпэкс» находятся в ряде городов Беларуси, ближайший – в 75,9 км от исследуемого предприятия. Расход топлива – 7,5 л.

Общие затраты на транспортировку товара поставщика-партнера и потенциального поставщика представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Общие затраты на транспортировку товара от ОАО «Белпромимпэкс» и потенциального поставщика ГОК (филиал ОАО «Белпромимпэкс»)

Наименование расходов	ОАО «Белпромимпэкс»	Филиал ОАО «Белпромимпэкс» г. Гомель
1. Транспортные расходы	38,1*11100=422910 руб	7,5*11100=83250 руб
Итого	422910-	83 250=339660 руб.

Источник: разработка автора

Таким образом, экономия на доставку одной партии составляет 339,66 тыс р. Из расчета минимум 50 поставок, экономия может составить 16,983 млн р.

Ритмичность поставок напрямую влияет на деятельность предприятия. В случае нарушения ритмичности ухуд-

шаются экономические показатели: увеличивается незавершенное производство, растут сверхнормативные остатки готовой продукции на складах, замедляется оборачиваемость капитала, задерживается поступление выручки. Ритмичность поставок исследуемого предприятия представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Объём и время задержки поставок сырья и материалов в ГОК, 2015 г.

Период поставки по месяцам	Объём поставки, млн.р.	Время задержки поставки, дни
I квартал	120	0
II квартал	200	0
III квартал	167	1
IV квартал	121	0
Итого	608	0

Источник: составлено автором по данным предприятия

Коэффициент равномерности (R) рассчитывается по формуле:

$$R = 100 - V, \quad (9)$$

где V – коэффициент вариации.

$$R = 100 - 7,3 = 92,7\%.$$

Таким образом, предприятие имеет более равномерные поставки в отношении объёмов партии.

Коэффициент вариации определяется так:

$$V = \frac{\sigma_n \cdot 100}{\bar{\Pi}}, \quad (10)$$

где σ_n – среднее квадратическое отклонение объёмов поставки от среднего уровня;

$\bar{\Pi}$ – средний размер поставки за весь период.

$$\sigma_n = \sqrt{(-961 + 2304 + 225 - 961) : 4} = 11,2\%$$

Для проведения комплексного анализа равномерности и ритмичности поставок в распределительной логистике рассчитывают среднее время задержки поставок:

$$\bar{D} = \frac{1}{k} \sum_{i=1}^n D_i, \quad (13)$$

где k – количество поставок с отклонениями;

D_i – длительность превышения по i -й поставке.

$$D = 1 \cdot (1 + 0) = 1 \text{ дн} \quad (14)$$

Среднее время задержки поставок 1 день.

Данный показатель характеризует превышение времени

$$V = 11,2 \cdot 100 : 152 = 7,3\%.$$

Средний размер поставки:

$$\bar{\Pi} = \frac{\sum_{i=1}^n \Pi_i}{n}, \quad (11)$$

где Π_i – поставка за i -й отрезок времени;

n – количество периодов.

$$\bar{\Pi} = (120 + 200 + 167 + 121) : 4 = 152 \text{ млн. р.}$$

Формула расчета среднее квадратического отклонения σ_n :

$$\sigma_n = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (\Pi_i - \bar{\Pi})^2}{n}} \quad (12)$$

поставок товаров (в единицах логистического времени – днях, часах) над нормативными интервалами.

Полученное значение коэффициента ритмичности указывает на невыполнение плана ритмичности выпуска на 7,3%. Между тем, ритмичная поставка материальных ресурсов обеспечивает непрерывность производственного процесса, экономию рабочего времени.

Результаты анализа закупочной логистики ГОК позволяют выделить следующие сильные и слабые стороны деятельности предприятия (таблица 6).

Таблица 6 – Сильные и слабые стороны закупочной деятельности ГОК в 2013-2015 гг.

Сильные стороны	Слабые стороны
1	2
1. Невысокая себестоимость продукции	1. Неустойчивое финансовое положение
2. Предприятие способно выполнять свои финансовые обязательства после реализации активов	2. Низкая оборачиваемость оборотных средств
3. На предприятии нет затоваривания и на выпускаемую продукцию есть спрос	3. Низкая производительность труда работников
4. Предприятие закупает контейнеры полипропиленовые MKR у поставщика с выгодными условиями договора и по низкой цене.	4. Предприятие не в состоянии своевременно рассчитываться по текущим долгам
5. Наличие юриста на предприятии, который проверяет каждый договор на правильность его составления, на обязательное наличие в договоре сроков поставки, их графики, а соответственно и санкций по просрочке поставок, на наличие ссылок на нормативную документацию, наличие условий упаковки и маркировки товаров.	5. Предприятие финансово зависимо и имеет-ся высокий риск неплатежеспособности.
	6. Рентабельность производственной деятельности невысокая
	7. Предприятие недостаточно изучило рынок потенциальных поставщиков, которые предлагают свои услуги на выгодных условиях и по выгодной цене.
6. Условия поставок предприятием выполняются без нарушений	8. Устаревший способ учёта и контроля исполнения хозяйственных договоров.
7. Опытный персонал	9. На предприятии не используются научные методы планирования потребности в сырье и материалах.

Источник: разработка автора

Приведенные данные могут послужить основой для разработки мероприятий по совершенствованию управления закупочной логистикой ГОК, сокращению себестоимости реализуемой продукции и затрат на приобретение, увеличению прибыли и рентабельности

предприятия. При этом менеджменту предприятия следует тщательно исследовать рынки поставщиков необходимых для производства видов сырья и материалов с тем, чтобы заключать договора поставки на более выгодных условиях.

Литература

1. Аникин, Б. А. Логистика производства. Теория и практика: Учебник для бакалавров / Б. А. Аникин // М.: Юрайт. – 2016. – 454 с.
2. Байбардина, Т. Н. Снабженческо-сбытовая деятельность: Учебное пособие / Т. Н. Байбардина, И. А. Байбардин, И. И. Грищенко, Л. И. Старовойтова // Минск.: ЗАО «Техноперспектива». – 2014. – 319 с.
3. Баркалов, С. А. и др. Задачи управления материально-техническим снабжением в рыночной экономике / С. А. Баркалов // М.: ИПУ-РАН. – 2000. – 58 с.
4. Онлайн калькулятор нормативного расхода топлива [Электронный ресурс]. URL: <https://vezoo.ru/fuel/route/1868906> (дата обращения: 03.06.2016).

УДК 338.1

Перспективы круизного туризма в России

Е.В. Докукина, кандидат экономических наук, доцент,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области

«Технологический университет», г. Королев, Московская область,

И.В. Мухоморова, кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет», г. Москва

Потенциал развития круизного туризма в России огромен. Стратегические приоритеты развития круизного туризма определены на речных круизных линиях, в то время как наибольший потенциал видится в развитии морских круизных линий. В сложившихся условиях разработка предложений по развитию морского круизного туризма в России представляет научный интерес и практическую значимость.

Туризм, развитие, круизный туризм, круизный лайнер.

Prospects of cruise tourism in Russia

E.V. Dokukina, associate professor, candidate of economic sciences,
State Educational Institution of Higher Education

Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region,

I.V. Mukhomorova, Candidate of economic sciences, Associate Professor,
of the Russian State social University, Moscow

The potential development of cruise tourism in Russia is huge. Strategic priorities of development of cruise tourism is identified on the river cruise lines, while the greatest potential is seen in the development of sea cruise lines. Under these circumstances, the development of proposals for the development of sea cruise tourism in Russia is of great scientific interest and practical importance.

Tourism, development, cruise tourism, cruise liner.

Вопросы развития круизного туризма в России находятся в зоне особого внимания Правительства Российской Федерации, о чём свидетельствует проведение в августе 2016 года заседания Президиума Госсовета РФ с участием Руководителя Ростуризма О.Сафонова. Стимулирование дальнейшего развития речного круизного туризма стало одной из основных задач, поставленных Президентом РФ В.В. Путиным перед участниками заседания [6].

Актуальность речного круизного туризма подтверждается прогнозируемым приростом спроса в 2016 году в 15% и устойчивым интересом к нему как граждан страны, так и иностранных граждан [6]. В настоящее время из 90 круизных теплоходов в России только 30 принимают иностранных туристов, а остальные 60 ориентированы на круизные туры для россиян.

В результате предложены меры по развитию потенциала отечественного

речного круизного туризма, которые можно свести к следующим:

-стимулирование строительства судов для внутренних водных путей;

-государственная поддержка, выражающаяся в продлении действия Постановления Правительства РФ от 28.05.2008 г. № 383, предполагающее выделение субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам и лизинговым платежам российским транспортным и пароходным компаниям, если эти кредиты предоставлены российскими кредитными организациями;

-введение утилизационного гранта;

-оборудование причалов и устранение иных инфраструктурных ограничений;

-информационная поддержка речного круизного туризма на внутреннем и международном рынке туристских услуг;

-устранение визовых ограниче-

ний для иностранных круизных туристов.

Особое внимание уделяется комплексной информационно-рекламной кампании, инструментами проведения которой являются зарубежные представительства (офисы) частного туристского и транспортного бизнеса. Работа офисов построена на принципах государственно-частного партнерства с федеральными ведомствами, что является наиболее эффективной формой продвижения отечественного туристского продукта на международном туристском рынке [11].

Круизный туризм имеет свои особенности и считается одним из самых стабильных и перспективных видов отдыха. Мировая статистика говорит о том, что значительное количество туристов выбирают этот вид отдыха повторно при получении туристского продукта хорошего качества. Для создания качественной туристской услуги и развития круизного флота, в России заложено строительство пассажирского судна класса «река-море», которое не имеет отечественных аналогов и станет первым из серии. Стоит отметить, что строительство судов подобного класса не осуществлялось в стране в течение последних 60 лет.

В тоже время круизному туризму в стране требуется более динамичное развитие, а наибольший потенциал видится в развитии морских и океанических круизных линий. Российская Федерация практически не представлена на

мировом рынке круизного туризма и ограничена внутренними (речными) круизными линиями [1, С. 9-11; 7, С. 52-60].

В тоже время, мировой рынок круизного туризма значительно расширил географию круизных программ, развивает тематические круизные туры, создает холдинги и ежегодно увеличивает как пассажирооборот, так и оборот денежный.

Отсутствие в России круизных морских и океанических маршрутов и лайнеров соответствующего класса вынуждает российских туристов пользоваться услугами зарубежных компаний. Сегодня в мире насчитывается около 100 круизных компаний, представленных 26 странами. Часть из них уходит с рынка, определенная часть участвует в сделках по слияниям и поглощениям, создаются новые компании. В 2015 году оборот данного рынка составил 39,6 млрд. долларов, а количество туристов, воспользовавшихся услугами круизных лайнеров, по данным Cruise Lines International Association's (CLIA) около 23 млн. человек [10].

Об актуальности рынка круизов может свидетельствовать постоянное увеличение количества компаний, наиболее старшая из которых британская HunardLine основана в 1840 году, а самая молодая китайская DreamCruises создана в 2015 году. Динамика количества круизных компаний представлена на рисунке 1.

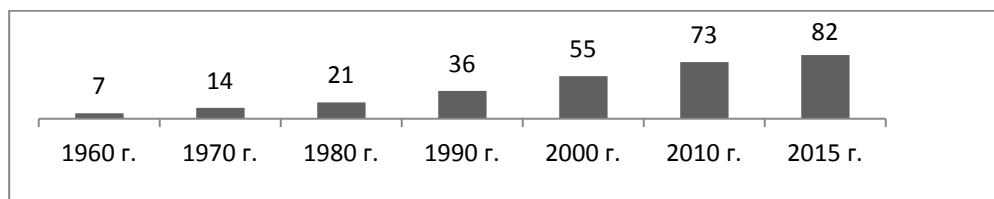


Рисунок 1 - Динамика увеличения количества круизных компаний в мире

Рост конкуренции на рынке, процессы глобализации и стремление отдельных участников рынка к монополизации привели к созданию холдингов,

на долю которых приходится 81,6% рынка. Несомненное лидерство принадлежит трем круизным холдингам США: Carnival Corporation&PLC, Royal Caribbean

LTD, а также NCL Holdings LTD совокупное количество лайнеров у которых составляет 169 по итогу 2015 года.

Круизные компании классифицируются по уровню комфорта как стандарт, премиум и люкс. При этом в последнее время достаточно часто отдельные компании попадают в промежуточный между премиум и люкс класс (upprepremium). Кроме того, многие лайнеры класса стандарт по некоторым по-

казателям превосходят лайнеры класса премиум. Ужесточение конкуренции на круизном рынке привело к появлению флагманов значительных размеров, вмещающих на борту до 6500 человек, что увеличивает интерес потребителей круизных туров.

Особенностью рынка круизного туризма является то, что рейтинги по пассажирообороту и обороту в денежном выражении могут не совпадать (табл. 1).

Таблица 1 – Рейтинг лидеров рынка круизного туризма по итогам 2015 года

Рейтинговый номер	Наименование компании	Доля рынка, %	Рейтинговый номер	Наименование компании	Доля рынка, %
Рейтинг по пассажирообороту			Рейтинг по денежному обороту		
1	Carnival Cruise Line	21,3	1	RoyalCaribbeanInternational	14, 2
2	Royal Caribbean International	16,7	2	Princess Cruises	8,8
3	Norwegian Cruise Line	9,5	3	Norwegian Cruise Line	8,7
4	Princess Cruises	7,9	4	Carnival Cruise Line	8,0
5	Costa Crociere	7,4	5	Costa Crociere	6,7
6	MSC Cruises	5,2	6	Selebrity Cruises	5,7
7	Selebrity Cruises	4,2	7	Holland America Line	4,4
8	AIDA Cruises	3,7	8	MSC Cruises	4,2
9	Holland America Line	3,0	9	P&O Cruises	3,7
10	Disney Cruise Line	2,8	10	AIDA Cruises	3,4

Несовпадение показателей связано с классом лайнера, спецификой круизных маршрутов и их длительностью, ориентацией на конкретного потребителя. Для круизной компании Disney Cruise Line характерна ориентация на детей и тематические круизы. Высокий пассажирооборот в этом случае объясняется тем, что детей сопровождает как минимум один взрослый. Carnival Cruise Line реализует значительный объем недорогих и недлительных туров, что объясняет четвертую позицию в рейтинге денежного оборота и первую в количестве пассажиров [10].

В разных странах существуют различные способы поддержки круизного туризма. Так, например, в США круизы являются наиболее доступным видом отдыха благодаря жесткой конкуренции,

снижающей стоимость туров, и разнообразию круизных маршрутов. С 2002 года функционирует специальный сайт для бронирования круизов гражданами США и Канады, круизы для которых будут по стоимости ниже, чем те же круизы для граждан других стран, в том числе и для граждан Европейского союза. Для военнослужащих армии США предусмотрены значительные снижения цен, как на внутренние, так и на экспедиционные круизные маршруты.

Итальянские круизные компании снижают стоимость круизных туров для членов профсоюза и их семей, что формирует спрос на круизы, как на доступный вид отдыха. Круизные компании Италии считаются наиболее демократичными и сбалансированными по показателям «цена-качество».

Значительный удельный вес в общем объеме мирового пассажиропотока принадлежит туристам третьего возраста. Практически все круизные компании проводят политику привлечения таких туристов доступными ценами на туристские услуги и хорошим уровнем сервисного обслуживания, а также безбарьерной средой для лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Современные круизные компании ведут активную маркетинговую деятельность. Часть из них переориентируется на национальные туристские рынки и учитывает потребительские предпочтения потребителей этих рынков.

По данным исследований Всемирной туристической организации (UNWTO) уже в первой половине 2016 года поток туристов в мире вырос на 4%. Помимо роста туристского потока увеличивается и объем расходов на путешествия туристами из разных стран. Так, для путешественников из КНР, этот рост составил 20%, у американских туристов увеличение на 8%, а у туристов из Германии – на 4%.

Ориентация круизных компаний на азиатский рынок в последнее время привела к тому, что новые лайнеры проектируются и строятся специально для этого рынка и будут недоступны для круизных туристов из других регионов. Крупные круизные компании наиболее перспективным считают китайский рынок. На постоянное базирование в китайские порты выводят лайнеры, которые предназначаются для обслуживания только китайских круизных туристов.

Для некоторых стран в организации круизного туризма характерна ориентация только на внутреннего потребителя. Так, например, японские круизные компании с небольшим флотом заняты обслуживанием исключительно японских туристов. При этом туристы из Японии пользуются предложениями и других компаний.

Российские круизные туристы вынужденно пользуются услугами зару-

бежных компаний, предпочитая наиболее демократичные из них. Основными круизными маршрутами для российских туристов остаются европейские, а наиболее востребованными компаниями считаются представленные отечественными турагентами зарубежные Costa Crocier, MSC Cruises, Royal Caribbean, Selebrity Cruises, Norwegian Cruise Line, Holland America, Princess Cruises и Carnival Cruise Line [10, 12].

Следует отметить, что речные круизные маршруты для россиян остаются востребованными. Жизненный цикл отечественных речных круизов, конечно, может и должен быть увеличен при помощи имеющихся маркетинговых инструментов, о которых уже сказано выше. В тоже время, количество маршрутов ограничено, уровень сервисного обслуживания отличается от европейского, а главное – стоимость остается высокой, даже по сравнению с зарубежными круизами.

Одной из основных проблем в развитии российского круизного туризма принято считать изношенность флота. На сегодняшний день ряд круизных компаний считает своей отличительной особенностью наличие лайнеров с историей, прошедших реновацию. Примерами могут служить лайнеры люкс класса Hebridean Princess и стандарт класса Lofoten 1964 года, стандарт класса National Geographic Endeavour 1966 года, а также стандарт класс Nordstjernen 1956 года постройки.

При этом на рынке круизного туризма успешно работают компании с небольшим флотом, основой которого являются бывшие советские лайнеры. Так, например, лайнер Marco Polo до 1991 года имел имя «Александр Пушкин». Построенный на германской верфи в 1965 году для СССР, лайнер был продан в девяностые, прошел реновацию в 2015 году и является одним из четырех лайнеров британской компании Cruise&Maritime Voyages.

Канадской круизной компанией

ONE OCEAN Expeditions предлагаются дорогостоящие круизные маршруты к берегам Арктики и Антарктиды. Из имеющихся у компании всего двух лайнеров оба являются российскими научно-исследовательскими суднами «Академик Иоффе» и «Академик Сергей Вавилов» ледового класса.

Еще одно российское научно-исследовательское судно «Академик Шокальский» выполняет круизные рейсы в Антарктику для австралийской круизной компании Auriga Expeditions. Следует отметить, что данная круизная компания не владеет более никакими суднами.

Новозеландская Heritage Expeditions также представлена единственным лайнером, которым является российское научно-исследовательское судно ледового класса «Профессор Хромов», которое в настоящее время упоминается как Spirit of Enderby (бывший «Профессор Хромов»).

Анализ состояния и перспектив развития международного рынка круизного туризма дал основания для следующих выводов:

- Российская Федерация представлена речными круизными маршрутами, количество которых ограничено;

- мировой рынок круизного туризма имеет устойчивую тенденцию к росту и монополизации в перспективе;

- лидерские позиции на мировом круизном рынке принадлежат холдингам США, владеющим 81,6% всего рынка;

- в настоящее время происходит переориентация крупных круизных компаний на азиатский, а в частности, китайский рынок, для чего строятся новые высоко технологичные круизные судна;

- круизные туристы из России вынужденно пользуются услугами зарубежных компаний, предпочитая наиболее демократичные из них стандарт и премиум класса;

- малыми зарубежными круизными компаниями на длительные сроки зафрахтованы российские научно-

исследовательские судна ледового класса, выполняющие арктические и антарктические маршруты.

В сложившихся условиях для раскрытия потенциала морского круизного туризма и формирования рынка круизных туристских услуг необходима разработка дорожной карты развития морского круизного туризма в России. Развернутый пошаговый план должен содержать подробный перечень мероприятий и связать между собой идею, развитие процесса, а также возможные сценарии и пути развития. Формирование дорожной карты позволит выбрать оптимальные пути достижения поставленной цели с точки зрения экономической эффективности и рентабельности процесса в целом [7, С.87-98].

При разработке данного документа необходимо учесть следующее:

- по данным всемирной туристической организации экономически прибыльным в условиях экономического кризиса остается только круизный туризм. С ростом круизных туристов происходит развитие туристской дестинации и смежных с туризмом отраслей;

- Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)» предусматривает развитие туристско-рекреационных кластеров. В тоже время из 60 субъектов только в 14 предусматривается развитие речных круизных линий. Кластерный подход в организации туристской деятельности обеспечит конкуренцию между компаниями, что положительно влияет на качество туристского продукта и качество обслуживания [2, С.51-55];

- пассажирский порт «Морской фасад» в г. Санкт-Петербург принял только в период с 01 по 30 сентября 2016 года 22 круизных лайнера, на которых прибыло 44459 пассажиров. Это является показателем популярности круизного туризма и инфраструктурной готовности отдельных туристских дестинаций к такому виду туризма [5, С. 14-22]. Опыт

Санкт-Петербурга должен быть использован другими портовыми городами для своего развития;

-Россия обладает уникальными возможностями в развитии морского круизного туризма, так как омывается водами двух океанов и четырех морей, а также имеет протяженную береговую линию, которая изобилует различными памятниками культуры и природными достопримечательностями, некоторые из них входят в список Всемирного наследия ЮНЕСКО [9, С. 99-109];

-в России существует спрос на круизный туризм, а российские туристы пользуются услугами зарубежных круизных компаний [3, С.193-197];

-сдерживает развитие круизного туризма инфраструктурное несоответствие портов требованиям современного круизного флота;

-капиталоемкость данного вида туризма сглаживается длительным периодом эксплуатации круизного флота;

-возрождение отечественного круизного флота возможно на принципах государственного частного партнерства, которое показало свою эффективность в туристской сфере;

-строительство речных круизных лайнеров возобновлено в России. Строительство морских круизных лайнеров на данный момент невозможно, что автома-

тически приводит к необходимости покупать их за рубежом;

-необходимо проведение аудита научно-исследовательских суден ледового класса и определение возможности их участия в научных круизах;

-должна быть разработана программа подготовки кадров для сервисного обслуживания круизных туристов;

-обеспечение рекламной поддержки существующих российских круизных маршрутов: вокруг островов Северного Ледовитого океана, на Северный полюс, вдоль Чукотки;

-разработка круизных маршрутов вокруг Крымского полуострова будет способствовать развитию круизного туризма в России;

-необходимо определение перспектив привлечения инвестиций в круизный туризм [4, С.42-45, 6, С. 87-92];

-должны быть решены актуальные вопросы визового регулирования туристической отрасли.

Государственная политика в сфере круизного туризма складывается в решении проблем развития портовой инфраструктуры, разработке механизмов привлечения круизных компаний в порты РФ, а также поддержке импортозамещения в круизном туризме путем создания новых уникальных туристских маршрутов.

Литература

1. Болгова, М. А., Крюкова, Е.М. Анализ туризма в России на основе целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2011-2018 годы)» / Болгова, М. А., Крюкова, Е. М. // Актуальные проблемы российского законодательства. – 2016. – №13. – С.9-11.
2. Докукина, Е. В., Мухоморова, И. В. К вопросу о реализации региональной кластерной политики / Докукина Е. В., Мухоморова И. В. // Вопросы экономики. – 2014. – Т.19. – № 2. – С. 51-55.
3. Дробышев, Е. А. Модернизация современного российского общества: комплексный фактор развития туризма. Материалы Афанасьевских чтений // 2014. – № 1. – С.193-197.
4. Малолетко, А. Н., КауроваЮ, О. В., Карманова, Т. Е., Крюкова, Е. М. Механизм реализации кластерной инновационной политики в регионах Российской Федерации / А. Н. Малолетко, О. В. Каурова, Т. Е. Карманова, Е. М. Крюкова // Ученые записки Российского государственного социального университета // 2014. – № 3 (125). – С.42-45.
5. Мосалёв, А. И. Роль сектора средств размещения в структуре туристских маршрутов РФ / А. И. Мосалёв // Вестник Ассоциации ВУЗов туризма и сервиса. – 2015. – № 2. – С. 14-22.
6. Черникова, Л. И., Заернюк, В. М. Стимулирование притока инвестиций для модернизации России / Л. И. Черникова, В. М. Заернюк // Сервис plus. – 2011. – № 3. – С.87-92.
7. Черникова, Л. И., Фаизова, Г. Р. К вопросу переориентации на внутренний туризм / Л. И. Черникова, Г. Р. Фаизова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 18 (300). – С.52-60.

8. Egorova, E. N., Kozhevnikova, N. V., Faizova, G.R., Kashipova, G., Zinurova, G. Factors of functioning and development of tourist clusters at regional level / E.N. Egorova, N.V. Kozhevnikova, G.R. Faizova, G. Kashipova, G. Zinurova // European Research Studies Journal. – 2015. – Т. 18. № 5. – С. 87-98.
9. Chernikova, L. I., Faizova, G. R., Egorova, E. N., Silaeva, A. A. Increase of competitiveness of tourist industry companies based on marketing approaches Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. – Т. 6. – № 6 S4. – С. 99-109.
10. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cruisegid.ru> (дата обращения 01.10.2016 г.).
11. [Электронный ресурс]. URL:<http://www.russiatourism.ru> (дата обращения 01.10.2016 г.).
12. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://m.cruise.com> (дата обращения 01.10.2016 г.).

УДК 657.1.012/657.21

Правила учета обязательств у субъектов малого предпринимательства

О.А. Коваленко, к.э.н., доцент,
доцент кафедры экономики и экономической безопасности,
Волжский институт экономики, педагогики и права, город Волжский, Волгоградская область;
доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета,
Институт управления (г. Архангельск), Волгоградский филиал, г. Волгоград

В статье представлена авторская интерпретация правил учета обязательств у субъектов малого предпринимательства. Особенность обязательств как объектов учета выражается в многоуровневой иерархии существенных признаков и для повышения уровня оперативности и достоверности показателей отчетности бухгалтеру следует соблюдать основные правила их учета.

Обязательства, правила учета, модель учета обязательств, субъекты малого предпринимательства.

Rules of accounting obligations in small businesses

O.A. Kovalenko, Candidate of Economic Sciences (PhD (Economics)), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and economic security, Volzhsky Institute of Economics, Pedagogy and Law, Volzhsky, Volgograd region;
Associate Professor of the Department of Finance and Accounting, Management Institute (Arkhangelsk), Volgograd branch, Volgograd

The article presents the author's interpretation of the rules of accounting obligations in small businesses. Feature obligations as objects of accounting is reflected in a multi-level hierarchy of essential features and to improve the efficiency and reliability of indicators of accountant should respect the basic rules of their accounting statements.

Liabilities accounting rules, model of accounting obligations, small businesses.

Раздел учета обязательств в бухгалтерском учете достаточно объемный и трудоемкий так как, кроме отражения в системе бухгалтерского учета самих обязательств возникает целая цепь последовательных объектов бухгалтерского наблюдения – следствий обязательств. Так, следствием отражения обязательств перед поставщиками и подрядчиками в системе бухгалтерского учета является учет расчетов по этим обязательствам, просроченной задолженности, расчетов по претензиям, а, например, следствием отражения обязательств по кредитам и займам является учет расчетов по таким обязательствам, расходов по кредитам и займам и т.п. Субъекту малого предпринимательства сложно в таких условиях организовать качественный учет обязательств. Поэтому возникает необходимость разработки некой инструкции, включающей свод правил учета обязательств.

Рассмотрим основные правила

учета обязательств, продиктованные нормами бухгалтерского учета.

Согласно Приказу Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» (далее Приказ № 94н), используется для бухгалтерского учета расчетов:

- с поставщиками и подрядчиками - счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;
- покупателями и заказчиками - счет 62;
- кредиторами по кредитам и займам - счет 66, 67;
- бюджетами по налогам и сборам - счет 68;
- внебюджетными фондами - счет 69;
- работниками по оплате труда - счет 70,
- персоналом по прочим опера-

циям – счет 73;

- подотчетными лицами - счет 71;

- учредителями - счет 75;

- разными дебиторами и кредиторами - счет 76;

- филиалами, представительскими, отделениями и другими обособленными подразделениями экономического субъекта – счет 79 [3].

Кроме того, для бухгалтерского учета обязательств предназначены такие счета как 77, 96, 98, являющиеся сводом информации о налоговых обязательствах, о формировании резервов предстоящих расходов, доходов будущих периодов [3].

Значимость категории «обязательства» неоспорима для динамично развивающихся субъектов экономики, так как обеспечение бесперебойной работы, нацеленной на положительный экономический результат, – это главная их цель. Основное место в этой цепи занимает обратная финансовая связь экономического субъекта с контрагентами, обеспечивающая эффективное погашение обязательств.

Значимость категории «обязательства» в системе бухгалтерского учета подчеркивается Ю.А. Буханцевым и А.В. Глущенко. Авторами рассмотрены юридический и экономический подходы к пониманию трактовки категории обязательств [1]. На наш взгляд это обязательные составляющие обязательств и они должны быть объектами их учета.

Т. В. Игонина при классификации обязательств делает акцент на основания для признания обязательств, оценку обязательств и отражение обязательств в отчетности [2]. Эти существенные признаки обязательств как объектов учета также следует контролировать в процессе построения показателей бухгалтерской отчетности.

На наш взгляд, информация о состоянии обратной финансовой связи экономического субъекта и контрагентов в целом, включающая экономические и

юридические признаки обязательств, формируемая в системе учета, должна быть под пристальным вниманием со стороны руководства.

Особенность обязательств как объектов учета выражается в многоуровневой иерархии существенных признаков и для повышения уровня оперативности и достоверности показателей отчетности бухгалтеру следует соблюдать основные правила их учета.

Правила отражения на счетах расчетов зависит от того какой вид обязательств возникает между субъектом малого предпринимательства и контрагентом. Если образуется дебиторская задолженность, то возникновение самого обязательства будет отражаться по дебету счета расчетов, а погашение обязательства по кредиту этого счета. Если образуется кредиторская задолженность, то возникновение обязательства отражается по кредиту счета расчетов, а погашение по дебету счета расчетов.

События образования задолженности и ее погашения могут произойти в любой последовательности. Вариация этих событий различна и зависит от условий сделки, условий влияния случайных фактов предпринимательской среды. Так возможны следующие варианты событий в отношении таких контрагентов как поставщики и покупатели:

- возникновение обязательства – погашение обязательства;
- погашение обязательства – возникновение обязательства;
- погашение обязательства – возникновение обязательства – погашение обязательства;
- погашение обязательства – списание обязательства в связи с его неисполнением по окончании срока исковой давности;
- возникновение обязательства – списание обязательства в связи с отсутствием факта его погашения по окончании срока исковой давности;
- и другие.

От варианта события в отноше-

нии обязательств зависит и методика их учета (рис. 1).

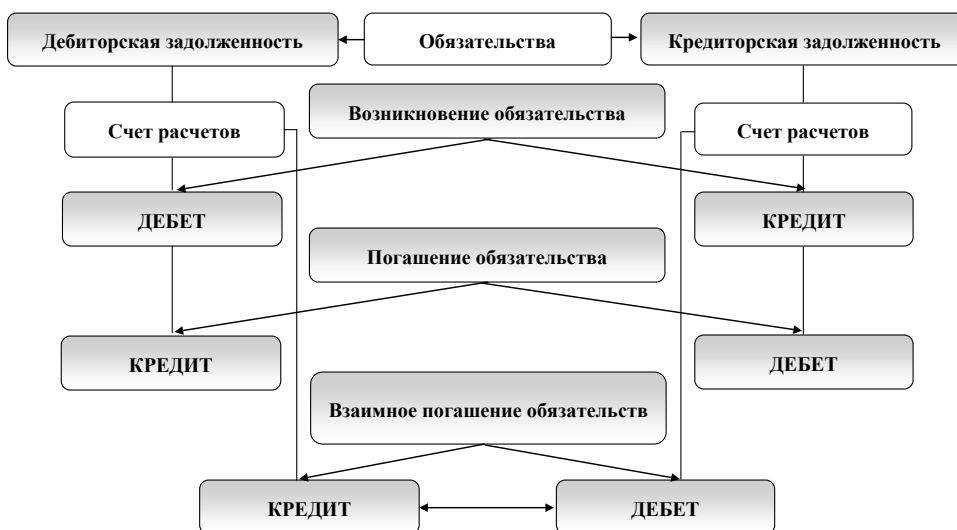


Рисунок 1 – Модель учета обязательств

Но главное правило, на наш взгляд, которое необходимо соблюдать бухгалтеру в обязательном порядке, выражается в следующем: каждое возникшее обязательство, вытекающее из одного договора и являющееся определенным видом обязательства (дебиторской или кредиторской задолженностью), существует обособленно от другого вида обязательства возникающего из этого же договора. В связи с этим практически все счета расчетов являются активно-пассивными. Ни в коем случае нельзя допускать объединение сумм дебиторской (активной составляющей сальдо баланса) и кредиторской задолженности

(пассивно составляющей сальдо баланса). Если же такое произошло, то это приводит к искажению информации об обязательствах в бухгалтерской отчетности, что недопустимо.

Данное правило решается не только наличием субсчетов счетов расчетов, но и посредством организации эффективной системы аналитического учета.

Требования к аналитическому учету обязательств и рекомендуемые виды субконто по основным контрагентам субъектов малого предпринимательства приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Требования к аналитическому учету обязательств и рекомендуемые виды субконто по основным контрагентам субъектов малого предпринимательства [3]

Контрагенты, бухгалтерские счета	Требования к организации аналитического учета	Цели аналитического учета	Рекомендуемые виды субконто
Поставщики и подрядчики (60), покупатели и заказчики (62), другие контрагенты по прочим обязательствам (76)	аналитический учет ведется по каждому счету, а в порядке плановых платежей - по каждому контрагенту	обеспечение информации о контрагентах по расчетным документам	контрагент → договор (счет) → документ расчетов; контрагент → счет-фактура полученный (выданный)
Контрагенты, предоставляемые кредиты и	аналитический учет ведется по видам креди-	обеспечение информации о сроках кредитов и зай-	контрагент → догово-

Контрагенты, бухгалтерские счета	Требования к организации аналитического учета	Цели аналитического учета	Рекомендуемые виды субконто
займы (66, 67)	тов, займов и (или) кредитным организациям, другим заимодавцам, в зависимости от вида заемных средств	мов, процентах к уплате по кредитам и займам, не оплаченных в срок кредитов и займов	
Государство по уровням бюджета (68), внебюджетным фондам (69)	аналитический учет ведется по видам налогов, платежей в фонды	обеспечение информации о суммах налогов, взносов, причитающихся к оплате и фактически перечисленных	вид платежа в бюджет → уровни бюджета; контрагент → счет-фактура; контрагент → договор (счет) → документ расчетов; вид платежа в фонды
Персонал (70, 73)	аналитический учет ведется по каждому работнику	обеспечение информации о суммах причитающихся и выплаченных работникам (работниками), а также о суммах удержаний	работник организации → виды начислений
Подотчетные лица (71)	аналитический учет ведется «по каждой сумме, выданной под отчет»	обеспечение информации о суммах, выданных, израсходованных и не возвращенных в установленный срок	работник организации
Учредители (75)	аналитический учет ведется по каждому учредителю (участнику)	обеспечение информации о величине уставного (складочного) капитала, суммах вкладов учредителей, фактически погашенных, доходов от участия в организации	контрагент

Самые популярные виды обязательств субъектов малого предпринимательства можно разделить на две группы:

- первая группа - обязательства, возникающие из отношений с внешними контрагентами (поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, другими контрагентами по прочим обязательствам, кредиторами и заимодавцами, государством по уровням бюджета, внебюджетным фондам);

- вторая группа - обязательства, возникающие из отношений с внутренними контрагентами (персоналом, подотчетными лицами, учредителями).

Виды субконто по каждому контрагенту установлены по умолчанию в плане счетов, рекомендуемом разработчиками программных продуктов

фирмы «1С». Не менее важно для грамотного аналитического учета правильно создавать виды субконто таким образом, чтобы исключить повторное их создание. Повторное создание видов субконто по каждому контрагенту приводит к неполному учету обязательства, вытекающего из одного договора и являющегося определенным видом обязательства.

Установленные правила учета обязательств, на наш взгляд, следует дополнить:

- расширением перечня объектов учета обязательств. В состав объектов учета обязательств необходимо включить следствия обязательств;

- уточнением вариантности технологии учета обязательств. Технология учета обязательств во многом зависит от

вариации событий образования обязательств, условий сделки, условий влияния случайных фактов предпринимательской среды;

- дополнением учетным ценом объединения сумм дебиторской (активной составляющей сальдо баланса) и кредиторской задолженности (пассивно составляющей сальдо баланса).

В результате внесенных нами дополнений и уточнений в установленные правила учета обязательств представим авторскую трактовку правил учета обязательств:

- первое правило: объектами учета обязательств являются дебиторская и кредиторская задолженность и следствия обязательств;

- второе правило: если образуется дебиторская задолженность, то возникновение самого обязательства будет отражаться по дебету счета расчетов, а погашение обязательства по кредиту этого счета; если образуется кредиторская задолженность, то возникновение обязательства отражается по кредиту счета расчетов, а погашение по дебету счета расчетов;

-третье правило: вариация событий образования задолженности и ее погашения различна и зависит от условий сделки, условий влияния случайных фактов предпринимательской среды. Возможны следующие варианты событий в отношении таких контрагентов как поставщики и покупатели: возникновение

обязательства – погашение обязательства; погашение обязательства – возникновение обязательства; погашение обязательства – возникновение обязательства – погашение обязательства; погашение обязательства – списание обязательства в связи с его неисполнением по окончании срока исковой давности; возникновение обязательства – списание обязательства в связи с отсутствием факта его погашения по окончании срока исковой давности; и другие;

- четвертое правило: каждое возникшее обязательство, вытекающее из одного договора и являющееся определенным видом обязательства (дебиторской или кредиторской задолженностью), существует обособленно от другого вида обязательства возникающего из этого же договора. В связи с этим практически все счета расчетов являются активно-пассивными. Ни в коем случае нельзя допускать объединение сумм дебиторской (активной составляющей сальдо баланса) и кредиторской задолженности (пассивно составляющей сальдо баланса).

В заключение отметим, что строгое выполнение правил учета обязательств позволит субъектам малого предпринимательства предупреждать негативные последствия учета обязательств, а также контролировать ход развития событий, связанных с контрагентами.

Литература

1. Буханцев, Ю. А., Глушенко, А. В. Расчеты и обязательства как категории бухгалтерского учета // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. - 2009. - № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/raschety-i-obyazatelstva-kak-kategorii-buhgalterskogo-ucheta> (дата обращения: 10.05.2016).
2. Игонина, Т. В. Развитие методики бухгалтерского учета обязательств коммерческих организаций Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук Специальность: 08.00.12 // Бухгалтерский учет, статистика. - 2013. – 20 с. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.unn.ru/pages/disser/1137.pdf> (дата обращения: 10.05.2016).
3. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=107972> (дата обращения: 04.05.2016).

УДК 332.135

Использование международного опыта кластерных объединений в развитии региональной промышленности

В.В. Курносова, аспирант кафедры «Экономика»,
В.А. Страцев, к.э.н., проректор по научной работе и инновационной деятельности,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

Современная экономическая ситуация свидетельствует о повсеместном распространении идей интеграции для целей повышения результативности функционирования на уровне региона, государства, отрасли. Одним из наиболее эффективных инструментов является создание кластерных объединений.

Кластер, государственное финансирование, НИОКР, единое информационное пространство, ВВП, ВРП.

International experience of cluster associations in the development of regional industry

V.V. Kurnosova, graduate second year of the Department of Economy,
V.A. Startsev, Ph. D., Vice-rector on scientific work and innovation activities,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The current economic situation shows ubiquitous integration of ideas for the purposes of increasing the impact of the operation on the regional level, the state, the industry. One of the most effective tools is the creation of the cluster associations.

Cluster, public funding, R&D, unified information space, GDP, GRP.

Последнее десятилетие XX в. для мировой экономики и промышленной сферы в частности характеризуется возросшим интересом к локализационным процессам на фоне всеобщей пропаганды интеграции и глобализации как движущих сил развития. Внимание обращается на характер отношений в рамках региональных производственных систем, производится оценка конкурентоспособности отдельных отраслей промышленности, сосредоточенных в рамках конкретных территорий; местные органы власти формируют детальные стратегии территориального развития за счет формирования так называемых кластерных структур – объединений промышленных, корпоративных представителей частного сектора, государственных органов, торговых объединений, инвестиционных, посреднических, научно-исследовательских, учебных заведений, общественных организаций в отдельных регионах. Подобные образования учиты-

вают особенности конкретного региона, его инфраструктуры, конкурентных преимуществ в том числе и для целей инвестирования, приоритетных направлений развития. Кластеризация позволяет снизить риски неопределенности при оценке инвестиционной привлекательности за счет усиления экономико-управленческих связей между участниками объединений, повышения доступности инновационных технологий и результатов НИОКР, снижения затрат логистического, инжинирингового характера, успешно реализовывать стратегическое сотрудничество между коммерческим и государственным сектором на предмет различных инвестиционных направлений.

На современном этапе существует ряд примеров, подтверждающих положительный региональный эффект от кластеризации отдельных отраслей экономики в России и за рубежом. Так же следует отметить, что в некоторых госу-

дарствах сложились собственные модели промышленных кластеров.

Названный интеграционный процесс на территории современных Соединенных Штатов Америки развивается по сценарию «Североамериканской модели». Здесь по состоянию на 2014 г. насчитывалось порядка 160 кластеров (более 30% от общемирового количества таких объединений). Характерной чертой данной модели является острая конкуренция фирм одного уровня, что представляет собой источник развития кластера (инновационные процессы в диапазоне производственных процессов, управленческих, сбытовых систем и прочее). Помимо этого, обострена борьба за кадровые ресурсы на рынке труда, поскольку квалифицированная рабочая сила США отличается мобильностью; внутри кластерных образований интенсивно проявляется предпринимательская инициатива, вследствие чего динамичнее в результате соревнований за потребительских рынок улучшается качество продукции/услуг, обновляются применяемые технологии; продукция отличается ориентацией на экспорт. Основная цель компаний, вступающих в кластерные объединения в США, снизить себестоимость продукции преимущественно за счет инноваций, снижения цен поставщиков основных ресурсов без установления тесных контактов между участниками кластера. Структура «североамериканской модели» может быть двух видов: пирамидальная (наличие одной-нескольких крупных фирм-поставщиков), хаотическая (скопление организаций малого бизнеса без прослеживаемой иерархии).

В качестве конкретных примеров американских кластеров: «Силиконовая (Кремниевая) долина», получивший развитие на базе научного парка Leland Stanford Junior University (инновационное оборудование, IT-технологии, программное обеспечение, численность сотрудников – более 2 млн. человек); кластер по производству пластмассы в северо-

центральном Массачусетсе; автомобильный кластер в Детройте [4].

Государственные власти в Соединенных Штатах поддерживают данные объединения путем функционирования специальных комиссий, решающих финансовые трудности через инвестиционные программы на уровне администрации штатов:

- непосредственные бюджетные ассигнования и применение инноваций в работе;
- налоговые и административные преференции;
- финансовая поддержка научно-образовательных структур, задействованных в кластере;
- поддержка фирм, обеспечивающих инфраструктуру кластера и региона.

Среди государств Нового Света так же значительный интерес к кластеризации проявляет Канада. При наличии кластерной стратегии как части инновационной стратегии Канады, кураторство которой осуществляет Национальный Исследовательский Совет, единой практической концепции в данном вопросе на федеральном уровне канадские власти не имеют. Однако на местном уровне производится интенсивная спонсорская поддержка научных, образовательных программ агентствами регионального развития [4].

Европу кластеризация как интеграционный процесс охватила несколько позже и проходила оперативнее, поскольку наличие американского опыта в качестве примера способствовало разработке детальных программ и бизнес-планов по внедрению.

В Италии кластеры известны под названием «промышленные (индустриальные) округа», расположены преимущественно в северной части страны, в экономическом регионе «Третья Италия». К 2010 г. в Италии существовало порядка 200 промышленных округов, в которых было занято более полумиллиона человек. Месторасположение ПО

(промышленных округов): небольшие города. Поддержка: местные власти через специализированные институты по развитию промышленности.

Структура итальянских кластеров представляет собой кооперацию малых ремесленных фирм, конкурентоспособность которых обеспечена за счет высокой дифференциации продукции, инновационного характера, оперативности этих малых предприятий. При этом изготавливаемые товары характеризуются невысокими техническими характеристиками, что позволяет быстро переориентировать производство в соответствии с меняющимися интересами покупателей.

Значительную роль в формировании промышленных округов играют коллективные организации 5 типов: национальные конференции ремесленников; промышленные парки; финансовые и маркетинговые консорциумы; технологические институты.

Конференции ремесленников сформированы из малых компаний, нацелены на оказание административных услуг по ведению БУ, финансовых, имущественных, информационных услуг, своевременную кооперативную работу по решению отдельных проблем (качество, импорт материалов, экспорт товаров) [3].

Специализированные союзы производственных компаний, осуществляющих оценку венчурных идей, предпринимательских инициатив, способствующих получению кредитов на развитие деятельности, контролирующих процесс возврата заемных средств кредитным учреждениям, имеют название финансовых консорциумов.

Маркетинговые консорциумы в итальянских промышленных округах это группы фирм в сфере рекламы и маркетинга, содействующие осуществлению экспорта, закупке сырья и хранению складских запасов, проведению ярмарок, выставок, организации командировок торговых фирм, связи с правительством, проведению маркетинговых исследова-

ний с участием квалифицированных переводчиков, консультантов и т.д.

Среди самых известных итальянских кластеров: Castel Goffredo (свет, осветительная техника); Carrara (камнеобработка), Biella, Prato (шерсть, ткани из шерсти), Bologna (оборудование для пищевой промышленности), Brianza area (мебель), Arezzo, Valenza Po (ювелирные украшения), Brescia (холодокатаная и горячекатаная сталь), Parma (пищевые продукты), Montebelluna (лыжная обувь), Пьемонти и Стрениа (клапаны и вентили кранов), Tiscali, ST Microelectronics и т.д. [4]

Государство, так же как и в США оказывает ощутимую поддержку промышленным округам: гарантии для получения кредитов в банковских учреждениях, консалтинг, скидки на экспорт товаров. С 1998 г. предприятия ПО освобождены от уплаты страховых взносов, что позволило сократить затраты на оплату труда до 30%, привлечь дополнительные трудовые ресурсы.

Кластерный подход так же весьма распространен в экономике Финляндии. Поскольку внутренний рынок страны недостаточно стабилен, финские производственные предприятия со старта существования ориентируются на экспорт, что создает необходимость для промышленных предприятий Финляндии конкурировать с крупными мировыми фирмами. Особенность финских кластеров: интернациональный характер (привлечение предприятий стран-соседей, например, из Латвии, Эстонии, Швеции), высочайший уровень инновационности в виду отсутствия значительных природных ресурсов, максимальная степень кластеризации (преимущественная часть отраслей, формирующих ДС (добавленную стоимость) и ВВП государства, функционирует в виде кластера). То есть модель Финляндии подходит более для малых по площадям государств, не обладающих значительными резервами природных ископаемых, ориентированных на продажу продукции зарубеж, вне-

дряющих в промышленность научно-исследовательские разработки.

К наиболее успешным кластерам, действующим на территории Финляндии, относятся:

- лесной (5% ВВП Финляндии, 20% экспорта – ведущая отрасль, порядка 50 тыс. человек занятых в отрасли напрямую, косвенно – до 500 тыс. человек). Значительные инвестиции в НИ-ОКР (при номинальном ВВП ~230 млрд. долларов в 2015 году объем вложений в развитие лесного кластера достигает 400 млн. евро), преимущественная часть направлена в отраслевое машиностроение; наиболее значительные исследовательские проекты – разработка и применение биотоплива, биодизеля, биоэтанола. Компании-участники (в результате крупных структурных преобразований 1995-2011 гг.): концерны «Stora Enso», «UPM-Kymmene», «Metsä Group» (упаковочный картон из первичного волокна), «Tikkurila», «Ekovilla», которые производят порядка 98% товаров всей лесной отрасли Финляндии. Так же отметим, что за счет процессов кластеризации импорт сырья для лесной промышленности за последние 8 лет снизился на ~ 80% в м³ [6].

Государственная поддержка через Центр технических исследований Финляндии «ВТТ» и Национальное технологическое агентство «Текес» (софинансирование разработок новых материалов и технологий), а также предоставления преференций для развития лесного хозяйства, лесопользования, лесоводства и лесовладения.

- «cleantech» или «чистые технологии» в регионе Лахти для целей интенсификации энергосбережения, термоизоляции и вентиляции, снижения объемов выбросов в атмосферу, величины промышленных отходов, управления водными ресурсами. Основные характеристики - управление всей цепочкой ДС, уникальная логистика, IT компетенция, вовлеченность в функционирование смежных отраслей;

- машиностроительный и металлообрабатывающий (27% всех занятых в финском производстве). Годовой оборот порядка 28 млрд. евро; ориентация на экспорт в Россию, Швецию, Китай; научно координируется управляющей исследовательской компанией «ФИМЕКК», акционерами которой являются наиболее крупные участники кластера - «Коне» (транспортное и подъемно-транспортное оборудование – лифты), «Конекрейнз» (крановое оборудование), концерн «Метсо» (объединяет фирмы по производству оборудования для целлюлозно-бумажной промышленности, теплоэлектростанций, автомобилей с гибридным двигателем, генераторов, судовых двигателей), «АББ Финланд» (энергетическое оборудование силового напряжения для автоматизации и робототехники), «Карготек» (мультимодальные терминалы), «Руукки Инжиниринг» (проектирование и производство подъемно-транспортного оборудования), «Рауте» (деревообрабатывающее оборудование), «Сису Ауто» (грузовики, тягачи, лесовозы и др.) и т.д., всего порядка 120 участников кластера. Деятельность «ФИМЕКК» финансируется как акционерами, так и государством; цель – аккумуляция идей, создание прикладных решений на 5-10 летнюю перспективу внедрения;

- морской кластер. Участники – судостроительная компания «STX Finland» (города Турку, Раума и Хельсинки; занято 2,5 тыс. человек), «Technip Offshore Finland» (г. Пори; проектирование и строительство шельфовых сооружений), «Turku Repair Yard Ltd» (г. Наангали; ремонт и техническое обслуживание судов), «Uki Workboat» (г. Уусикаупунки; строительство малогабаритных судов и паромов), «Marine Alutech» (г. Тейо; катера для ВМС, береговой охраны и спасательных нужд) и др. Активная экспортная политика; среди потребителей – автопассажирыские компании Великобритании, Франции, государственные органы ЮАР, Намибии,

Бразилии; обширное сотрудничество с предприятиями РФ.

- информационно-коммуникационные технологии. Разработки и внедренные проекты в рамках кластера: повышение пропускной способности телекоммуникационных сетей до 100 Мб/с; беспроводные сети четвертого поколения 4G на базе LTE (Long Term Evolution); создание телекоммуникационной инфраструктуры для ЖД по технологии GSM-R (Global System for Mobile Communication – Railway) и т.д. Ведущие предприятия кластера: «Nokia», «Nokia Siemens Network», «Digia» (ведущий разработчик программного обеспечения) и т.д.
- горнорудный кластер в районе Espoo. Фирмы-участницы кластера: «Talvivaara Mining Company», «Outotec», «Metso Minerals» (г. Тампере). В части данной отрасли следует отметить либеральное и эффективное законодательство, позволяющее заниматься разработками месторождений, строительством объектов при отсутствии препятствий к этому виду деятельности с некоторыми уточнениями от Агентства по технической и химической безопасности «ТУКЕС» в 2011-2012 гг. Государство обеспечивает доступ к широкому спектру услуг Центра геологических исследований Финляндии, возможности для повышения квалификации в данной сфере, способствует привлечению иностранного капитала на геологоразведку, развивает транспортную инфраструктуру, таким образом реализуя потенциал промышленности в данной сфере. Правительство при содействии НИИ экономики Финляндии «ЭТЛА» опубликовало в 2010 г. «Минеральную стратегию Финляндии», в 2011 г. исследование минерального кластера Финляндии. В данных документах даны кон-

кретные практические предложения по развитию отрасли, повышению производительности труда, расширению НИОКР.

- медицина и медико-биологические технологии. Среди участников: «Fimea», «Orion Corporation», «Biotie Therapies Corp», «Biohit», «Planmeca», «Lojjer», «Merivaara», при поддержке научного парка «Turku Science Park», Ассоциации биопромышленности Финляндии, Ассоциации медицинской промышленности Финляндии.
- сельскохозяйственный кластер. Компании-участницы: «Fazer Group» (г. Хельсинки), «Ingman» (г. Söderkulla), «Raisio Plc» (г. Райсио), «Valio Ltd» (г. Хельсинки), «Altia Plc» (г. Хельсинки), «Atria Plc» (г. Атрия) и др. при поддержке Finnish Food and Drink Industries Federation, Central Union of Agricultural Producers and Forest Owners (МТК), Ministry of Agriculture and Forestry of Finland. В сельском хозяйстве и пищевой индустрии так же имеет место интенсивное участие государства в вопросе НИОКР. Национальное технологическое агентство «Текес» разработало программу ресурсно-результативных разработок, направленных на развитие «зеленой», экологически чистой экономики в отрасли. Финансирование программы преимущественно со стороны государственных властей. Срок реализации – 2011-2015 гг. [5]

Общегосударственные (безотносительно к отрасли) меры по поддержке кластеризации в Финляндии: финансирование инновационных разработок, государственные гарантии и кредитование внутренних заказов, поддержка по производству экологичной техники, предоставление государственных дотаций в максимально допустимых Европейским Союзом размерах.

Кластерной модели развития экономики так же придерживается Гер-

мания. Особенность немецкой структуры кластеризованных отраслей – низкая задействованность государства в управлении объединениями; стратегии и проекты определяются через организацию открытых конкурсы. Однако объем финансирования со стороны властей достигает 40% всех средств. Большое значение придается взаимодействию производственных предприятий с поставщиками инноваций, сервисными организациями. Цель – совершить инновационный скачок.

Компании вступают в немецкие кластеры добровольно, членство формально за исключением членских взносов (единственные обязательства участников). Шкала членских взносов прогрессивна (в зависимости от оборота компаний) – от 100 € до нескольких тысяч. Предприятия могут участвовать в нескольких кластерах.

Традиционная структура немецкого кластера помимо промышленных, сервисных компаний, образовательных и финансовых институтов, следующие учреждения: совместная кластерная компания (совет директоров/правление, по форме правления – eingetragener Verein, зарегистрированное объединение) для разработки долгосрочных планов, взаимодействия с отраслевыми союзами, освоения новых потребительских рынков и т.д.; кластерный менеджмент (до 5 участников, в форме GmbH (ООО), содержатся на членских взносах компаний кластера, может быть заменено консалтинговой компанией) для обеспечения внутрикластерного взаимодействия, координации существующих и разрабатываемых проектов, решения маркетинговых, административных задач, работы с СМИ, на выставках, семинарах, конференциях.

Наиболее известные объединения кластерного типа: «Automotive Cluster Ostdeutschlands» (ACOD, в составе которого BMW, Mercedes-Benz, Volkswagen, Opel, Porsche), «Biotechnology-Life Sciences Central

Germany», «Clusterpolitik» (г. Шлезвиг-Гольштейн), «Innovationsstrategie» (г. Саар), «Cluster Offensive» (Бавария) [1].

Инструменты стимулирования кластеризации с позиции государства: предоставления площадей для реализации, премирование, дотации для кластерных предприятий и т. д. Ввиду жесткого контроля со стороны ЕС на гос. поддержку немецкие власти подкрепляют названные механизмы конкурсами со специфическими условиями и порядком отчетности. На данный момент в Германии действуют 3 программы федерального уровня: «Ведущие кластеры» (ИТ-технологии), «Go-cluster» (для целей формирования общекластерного пространства и усиления взаимодействия с внешним миром), «Инновационный регион».

Активная кластерная политика преимущественно инновационного характера имеет место в Дании, где деятельность по формированию подобных объединений ведется в тщательном соответствии с директивами ЕС.

Основная стратегия развития научно-исследовательской области курируется Министерством науки, технологий и развития Дании (МНТР). Под эгидой организации «Научных парков и инновационных инкубаторов в Дании» «FOIN» объединены 7 основных технопарков, среди которых: «Agro Business Park Ltd.» (деятельность в сфере наук для жизни, питания и здоровья), «Forskerparken CAT», «INCUBA Science Park», «NOVI», «Scion DTU Ltd.», «Science Park of Southern Denmark», «Symbion Science Park Ltd». Преимущественная часть перечисленных организаций – научные парки, способствующие развитию венчурных технологий, внедрению инноваций в функционирование промышленных предприятий.

Датское правительство оказывает финансовую поддержку кластерным инициативам на 3-ех этапах: стадии исследования; стадии анализа и оценки возможностей (до 10 тыс. \$); предпо-

ектное финансирование (до 150 тыс. \$). Наиболее перспективные проекты могут получить дополнительную поддержку в размере до 180 тыс.\$, однако общая сумма государственного финансирования не должна превышать 40% от инвестирования в инновационные компании.

В качестве уникального кластерного образования в сфере биотехнологий следует отметить «Medicon Valley Alliance» (центр «Медиконовая долина»). Данная организация содействует прогрессу фармацевтики, медицинской промышленности Дании таким образом, что в последнем десятилетии отрасль демонстрирует рост в размере 250%.

В Японии кластерные процессы распространены более всего в высокотехнологичных отраслях со сложным продуктом на «выходе», например, в автомобилестроении (Toyota Motor Company). Японская кластерная модель характеризуется: передовой ролью крупной производственной компанией, внутренней экономии от масштаба, наличием промышленных технологических разработок, предпринимательской идеи, активной господдержкой. Основная идея кластера японской состоит в следующей: компания-лидер производит товар для конечного потребителя, что порождает спрос на комплектующие в адрес их изготовителей. Таким образом, формируются предприятия-поставщики (1 уровня, 2 уровня и далее). Форма кластера: как технопарк (крупный по масштабу проект), так и технополис (меньший размах, количество вовлеченных компаний и оборот).

Разработка нового продукта влечет за собой высокий уровень постоянных затрат, что может окупиться только за счет масштаба производства. По этой причине японскую модель выгоднее всего использовать в высокотехнологичных отраслях со значительным уровнем продаж. Так же отметим следующие преимущества кластеризации по японской модели: кооперативное использование ресурсов, предлагаемых поставщиками; облегченный совместный доступ к рынку потребителей; групповые закупки и маркетинг; единый подход к ведению управленческой политики; коллективная направленность на улучшение применяемых технологий; единые экологические меры и т.д. Поддержка японских кластеров происходит за счет сформированных государством специальных локальных кабинетов, способствующих осуществлению таких операций, как очистка от таможенных пошлин, снабжение энергетическими ресурсами; за счет образовательных центров технической специализации. Наиболее успешные японские кластеры: Toyota Motor Co, Долина Саппоро (информационные технологии) и др.

Преимущества, которые создает кластерная концепция управления экономикой, заметны при исследовании финансовых индикаторов и экономических показателей государства на мировом уровне.

Например, в рейтинге глобальной конкурентоспособности представленные в данном пункте государства расположены следующим образом [6].

Таблица 1 – Рейтинг глобальной конкурентоспособности стран 2015-2016 гг.

Место в рейтинге	Государство	Индекс
1	Швейцария	5,76
2	Сингапур	5,68
3	Соединённые Штаты Америки	5,61
4	Германия	5,53
5	Нидерланды	5,50
6	Япония	5,47

7	Гонконг	5,46
8	Финляндия	5,45
9	Швеция	5,43
10	Великобритания	5,43
11	Норвегия	5,41
12	Дания	5,33
13	Канада	5,31
43	Италия	4,46
45	Россия	4,44

За пределом 15 наиболее конкурентоспособных стран из проводящих активную кластерную политику расположена только Италия (43 место, I=4,46). Россия занимает текущее 45 место.

Не менее позитивная ситуация наблюдается при сравнении уровня внутреннего валового дохода на одного жителя государства (в долларах). В де-

сятке лидеров находятся такие страны с активной кластерной политикой как Дания (9 место, 61310\$) и США (10 место, 55200\$ в год). Прочие приводимые в качестве примеров государства расположены в первой 30-ке по анализируемому параметру. Россия закрепились на 57-ом месте с доходом на 1 человека в размере 13220\$.

Таблица 2 – Рейтинг стран по размеру ВВП на душу населения, 2015 г.

Место в рейтинге	Государство	Доход (\$)
1	2	3
1	Бермуды	106 140
2	Норвегия	103 630
3	Катар	92 200
4	Швейцария	88 120
5	Макао	76 270
6	Люксембург	75 990
7	Австралия	64 540
8	Швеция	61 610
9	Дания	61 310
10	Соединённые Штаты Америки	55 200
13	Канада	51 630
16	Финляндия	48 420
17	Германия	47 640
22	Великобритания	43 430
24	Япония	42 000
29	Италия	34 270
57	Россия	13 220

В качестве третьего индикатора успешности приведем рейтинг номинального объема ВВП за 2015 г.

Таблица 3 – Рейтинг стран и территорий по размеру ВВП, 2015 г.

Место в рейтинге	Государство	Размер ВВП (\$ млн.)
1	2	3
	Весь мир	77 845 107
1	Соединённые Штаты Америки	17 419 000
2	Китай	10 354 832
3	Япония	4 601 461
4	Германия	3 868 291
5	Великобритания	2 988 893
6	Франция	2 829 192
7	Бразилия	2 346 076
8	Италия	2 141 161
9	Индия	2 048 517
10	Россия	1 860 598
11	Канада	1 785 387
34	Дания	342 362
41	Финляндия	272 217

Ниже 10 первых государств рейтинга из интересующих нас расположены Канада (11 позиция, 1 785 387 млн. долларов), Дания (34 место, 342 362 млн. долларов в год) и Финляндия (41 позиция списка, 272 217 млн. долларов). Для последних двух упомянутых стран указанный факт является в наибольшей степени следствием небольшой площади государства, нежели отсутствия успеха в промышленной или торговой деятельности.

Таким образом, преимущества проведения кластерной политики являются неоспоримыми. Осознав данное обстоятельство правительство РФ в начале XXI века (в 2005-2006 гг.) формирует основы кластерной политики, появляются первые кластеры. С течением времени данный процесс в России интенсивно набирает популярность, однако некоторые кластеры носят формальный характер, имеют низкую по качеству базу для ведения деятельности.

Первые документальные основы формирования объединения наиболее близких по характеру кластерным образованиям в России имеют место в федеральном законе РФ № 116-ФЗ от 22 июля 2005 г. «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», согласно которому развитие технически передовых отраслей является целью создания особых экономических зон.

Несколько позже, в 2008 г. Министерством экономики и развития Российской Федерации была утверждена стратегия кластерной политики в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».

Однако преимущественная часть провозглашенных идей и принципов редко находили практическую реализацию. То есть на тот момент потенциал оставался потенциалом.

Фактическое осуществление ранее составленных программ стартовало в

2012 г., когда был сформирован «Перечень пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров».

Появление промышленно-инновационных кластеров признается одной из самых перспективных точек роста и совершенствования экономики. Их создание способствует вовлечению простаивающих производственных объектов и площадей региона в интенсивные хозяйственные отношения, использованию инновационных, научных и образо-

вательных возможностей. Подтверждением может служить рейтинг регионов по объему ВРП (валовый региональный продукт) за период (таблица 4).

Анализ статистики по регионам РФ позволяет заключить, что развитие и наиболее результативные субъекты федерации заинтересованы в появлении кластерных объединений на их территории. Как мы видим, 73% из 30 лидирующих в списке регионов реализуют одну и более кластерных инициатив [7, 8].

Таблица 4 – Рейтинг регионов РФ по объему ВРП в 2014 году и количеству кластеров

№ в рейтинге по ВРП	Регион	ВРП, млн руб.	% от Σ ВРП	Кол-во кластеров
1	г. Москва	12 808 573,40	21,75%	5
2	Тюменская область	5 178 490,20	8,79%	1
3	Московская область	2 705 578,70	4,59%	3
4	г. Санкт-Петербург	2 652 050,30	4,50%	9
5	Краснодарский край	1 792 048,20	3,04%	0
6	Республика Татарстан	1 671 397,10	2,84%	5
7	Свердловская область	1 661 431,00	2,82%	2
8	Ямало-Ненецкий автономный округ	1 611 554,20	2,74%	0
9	Красноярский край	1 423 247,40	2,42%	1
10	Республика Башкортостан	1 248 817,70	2,12%	1
11	Самарская область	1 151 955,30	1,96%	2
12	Нижегородская область	1 018 351,50	1,73%	1
13	Ростовская область	1 000 247,60	1,70%	7
14	Челябинская область	992 866,40	1,69%	1
15	Пермский край	967 858,00	1,64%	3
16	Иркутская область	907 400,80	1,54%	2
17	Новосибирская область	895 289,80	1,52%	1
18	Сахалинская область	793 481,60	1,35%	0
19	Кемеровская область	747 414,60	1,27%	2
20	Оренбургская область	731 287,60	1,24%	0
21	Волгоградская область	715 050,40	1,21%	2
22	Ленинградская область	713 965,10	1,21%	0
23	Воронежская область	709 068,30	1,20%	5
24	Республика Саха (Якутия)	660 150,00	1,12%	2
25	Приморский край	643 464,90	1,09%	0
26	Белгородская область	619 388,10	1,05%	1
27	Омская область	598 911,60	1,02%	2
28	Саратовская область	562 261,60	0,95%	0
29	Хабаровский край	549 289,30	0,93%	1
30	Ставропольский край	541 188,00	0,92%	0

Подводя итог обзору зарубежных и отечественных кластерных объединений, отметим, что в США, Канаде, странах Европы, Японии идея формирования кластеров осуществляется в полной мере и в явной форме, приносит существенные результаты, отражается на большинстве экономических показателей. Данный факт в очередной раз свидетельствует об эффективности стратегии кластеризации.

В Российской Федерации появление кластеров на сегодняшний день является скорее новинкой, нежели традиционной, устоявшейся практикой. По причине масштабов территорий РФ, каждый из субъектов федерации имеет свои особенности, свой ресурсный по-

тенциал, географические, демографические, инфраструктурные и прочие ограничения. Ряд процессов в полной мере не выстроен. Преимущественная часть современных отечественных кластерных инициатив находится на этапе проектирования, планирования, либо первой стадии реализации.

Однако уже сегодня развитые регионы предпочитают наличие на территории не менее чем одного кластера в наиболее передовой, перспективной промышленной отрасли (таблица 7), поскольку это в значительной мере упрощает управление субъектов, формирует устойчивые хозяйственные связи в экономике.

Литература

1. Агафонов, В. А. Кластерная стратегия: системный подход / В. А. Агафонов / Экон. наука современной России // 2010. – № 3. – С. 77–91.
2. Кистанов, В. В., Копылов, Н. В. Региональная экономика России / В. В. Кистанов, Н. В. Копылов // М.: Финансы и статистика. – 2006. – 584 с.
3. Марков, Л. С. Управление эффективностью функционирования региональных высокотехнологичных кластеров / Л. С. Марков // Новосибирск: ИЭОПП. – 2006. – 196 с.
4. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / авт.-сост. С. Ф. Пятинкин, Т. П. Быкова // Минск: Тесей. – 2013. – 72 с.
5. Финляндия – партнер России в модернизации национальной экономики: информационно-аналитический справочник / рук. автор. кол. и отв. ред. В. А. Шлямин; ред. А. Г. Кузьмин [и др.] // СПб: Издательско-полиграфическая ассоциация университетов России. – 2013. – 172 с.
6. Индекс глобальной конкурентоспособности <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info> (дата обращения: 28.08.2016).
7. Карта кластеров России [Электронный ресурс]. URL: <http://map.cluster.hse.ru/list> (дата обращения: 24.08.2016).
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>.

УДК 631.145

Методика когнитивной структуризации региональной системы сельского хозяйства

Н.А. Медведева, к.э.н., доцент, проректор по учебной работе,
ФГБОУ ВО Вологодская ГМХА, г. Вологда

В исследовании обоснована методика формализованного описания исследования каждого подпроцесса развития сельского хозяйства как экономической системы путем построения когнитивных карт ситуаций на основе систематизации имеющейся информации и характеристики связей между факторами. Автором построены когнитивные карты и выявлены стимулирующие факторы развития региональной системы сельского хозяйства, условия активизации инновационного развития и формирования человеческого капитала.

Когнитивный анализ, методика, сельское хозяйство, инновации.

Methods of cognitive structuring of regional agricultural system

N.A. Medvedeva, Ph.D., Associate Professor, Vice-Rector for Academic Affairs,
FSBEI HE Vologodskaya GMHA, Vologda

In the analysis the methods of a formalized description of a study of each subprocess of agricultural development were substantiated as an economic system by building cognitive maps of situations based on systemization of available information and characteristics of connections between factors. The author has built cognitive maps and determined motivating factors of the development of agricultural regional system, conditions of activation of innovative development and formation of human capital assets.

Cognitive analysis, method, agriculture, innovations.

Инновационное развитие сельского хозяйства – это сложный, сопряженный с риском процесс, который предполагает изменения в функционировании системы, вызванные необходимостью достижения ее стратегических целей в условиях функционирования ВТО и глобализации экономики. Меняющаяся внешняя среда, в первую очередь ее технологическое развитие, обуславливает непрерывность инновационного цикла. Сложный и динамичный характер функционирования систем вызывает необходимость оценки последствий различных инновационных стратегий. Статистическое моделирование инновационных процессов может помочь в оценках [3]. Однако, региональная система сельского хозяйства (РССХ), особенно ее инновационный механизм, слабо структурированы. Изменение параметров системы может приводить к трудно предсказуемым преобразованиям ее структуры. Аналитическое описание либо статистическое наблюдение при прогнозировании развития системы не позволяют описать

изменение объекта в будущем, особенно на долгосрочный период. Использование традиционных научных методов не всегда может обеспечить удовлетворительный подход к решению проблем, так как ни о каком неожиданном решении не может быть и речи. При прогнозировании развития системы необходим элемент творчества, который содержит в себе элементы искусства. При структуризации региональной системы сельского хозяйства определяется список основных научных категорий, выявляются взаимосвязи между ними и с окружающей средой.

Цель когнитивной структуризации РССХ заключается в разработке гипотезы о развитии системы в будущем, с учетом сложных взаимосвязей между элементами, влияния условий функционирования, потенциала каждой составляющей подсистемы. Для этого необходимо построение структурной схемы причинно-следственных связей, позволяющей наглядно представить рассматриваемую социально-

экономическую систему.

Когнитивная карта позволяет с учетом мнения экспертов отображать факт наличия влияния факторов, в том числе с точки зрения их значимости, на развитие объекта в будущем. Хотя при этом возможность количественно оценить характер этих влияний отсутствует в связи отсутствием объективной информации при анализе объекта исследования.

Для объективной оценки ситуации слабоструктурированных систем в условиях относительной определенности целесообразно применить принцип разумной достаточности и в когнитивной модели выделить целевые и управляющие факторы, определяющие развитие системы [4].

Целевые факторы РССХ являются определяющими при развитии социально-экономической системы, через них подаются управляющие воздействия.

Мы согласны с мнением авторов, что цель управления РССХ – это достижение желательных прогнозных изменений факторов, которые определяют развитие системы в будущем и позволяют принимать обоснованные управленческие решения в различных ситуациях [1]. Цель должна отражать комплексное развитие социально-

экономической системы и желательные изменения всех целевых факторов.

Результативность когнитивного метода зависит от наличия исходной информации о состоянии объекта исследования, анализа ситуации в ретроспективе, компетентности лица, принимающего решение, наличия и эффективности использования программного обеспечения обработки результатов. Важной составляющей является взаимосвязь между мышлением участников и реальным состоянием социально-экономической системы, которую они оценивают и прогнозируют [1]. Эта взаимосвязь может быть когнитивной (пассивной), выражающей усилие участников, и управляющей (активной), связанной с воздействием их мнением на развитие системы в будущем. Это объясняет динамичные изменения при функционировании системы на всех этапах ее жизненного цикла. Для устранения двусмысленности и повторений, а также для согласования используемой экспертами терминологии, необходимо систематически анализировать полученные результаты. Взгляды участников и ситуация при проведении исследования являются зависимыми переменными.

Когнитивный анализ РССХ можно разбить на следующие этапы (таблица 1).

Таблица 1 – Этапы когнитивного анализа РССХ

Этапы	Название этапа	Содержание
Первый	Формулировка проблемы	1. Конкретизация проблемы; 2. Определение цели и задач исследования
Второй	Теоретическое изучение РССХ	1. Выделение в РССХ подсистем с позиции поставленной цели; 2. Изучение каждой подсистемы
Третий	Практическое изучение процессов	1. Изучение тенденции изменения объекта исследования на основе систематизации существующей качественной статистической информации по изучаемой проблеме; 2. Разработка когнитивной карты на основании выявленной закономерности; 3. Когнитивное моделирование на основе методологии статистического и сценарного прогнозирования динамики развития региональной системы сельского хозяйства

Изучать каждый подпроцесс це- | лесообразно в следующей последова-

тельности:

- выделение основных признаков изучаемой системы и выявление взаимосвязей между входящих в нее элементами, определение действий основных объективных законов и закономерностей развития исследуемой системы, что позволяет выделить объективные тенденции ее функционирования;

- определение требований, условий, ограничений, свойственных изучаемому процессу;

- выделение основных социально-политических субъектов, оказывающих влияние на развитии процесса, определение степени влияния их интересов на развитие системы, что дает возможность оценить изменения и выделить управляемые факторы функционирования системы;

- определение направлений и алгоритма действий для достижения целей, сформулированных интересами основных субъектов РССХ, что в дальнейшем позволяет разработать стратегию ее развития и снизить уровень риска;

- выделение факторов, которые, по мнению экспертов, влияют на развитие системы:

- а) основных факторов, описывающих функционирование системы;

- б) конкретизация из базисных факторов целевых;

- в) выявление цепочки «причина – следствие» с целью характеристики управляющих факторов, которые позволят воздействовать на развитие объекта исследования в будущем с учетом взаимовлияния факторов;

- оценка степени влияния каждого фактора как положительного («+»), так и отрицательного («-»);

- построение когнитивной карты функционирования системы.

Применение технологии когнитивного моделирования при прогнозировании развития социально-экономических систем позволяет на основе разработанных когнитивных карт

определить оптимальные варианты управления РССХ для перехода от негативных исходных состояний к позитивным изменениям в сельском хозяйстве.

Использование когнитивного анализа дает преимущества при характеристике причинно-следственных связей в социально-экономических системах, что особенно важно при прогнозировании их дальнейшего развития.

Построение когнитивных карт может быть основано на рациональном сочетании предлагаемых методов. При этом возникают проблемы согласования мнений экспертов при групповых вариантах принятия управленческих решений, которые можно минимизировать на основе процедуры голосования за счет согласования списков концептов, причинности их появления и отношений между ними [4].

Для реализации данной процедуры разрабатывается анкета, включающая вопросы к эксперту и просьбу указать определенное количество исследуемых факторов. Результаты исследования анализируются, отбираются наиболее значимые факторы, которые систематизируются в укрупненные группы. Далее осуществляют опрос экспертов на предмет ранжирования исследуемых факторов в соответствии с критериями двум направлениям: «прямое воздействие», «косвенное воздействие». Для каждого показателя разрабатывается шкала значений. После опроса полученная информация обрабатывается, и устанавливаются ранжированные факторы, влияющие на достижение цели.

На основании опросов устанавливаются базисные факторы исследуемого социально-экономического процесса в системе, которые могут уточнять при дальнейшем анализе. Результативность и объективность исследования определяется опытом и квалификацией экспертов.

С целью построения знакового графа осуществляют третий опрос экспертов, которые заполняют анкету и

указывают происхождение причины для каждой пары переменных X_i , X_j . При построении когнитивных карт возможные базовые значения являются логической вариацией различных комбинаций оценок: положительных, отрицательных и нулевых.

Закономерности функционирования РССХ с точки зрения цели и задачи исследования выявлены в соответствии с этапами когнитивного анализа. Когнитивные карты строились на основе опроса экспертов в области сельского хозяйства исследуемых регионов. При построении когнитивных карт эксперт отвечал вопросы, которые можно представить следующими составляющими:

1. Определить причинно-следственная связь между отдельными факторами с конкретизацией причины и следствия?

2. Оценить изменение результата под воздействием причины, и в какой степени это влияние проявляется?

Эксперты на первом этапе выявляли факторы, влияющие на эффективное функционирование РССХ. Полученная информация анализировалась с целью устранения двусмысленности и согласования используемой экспертами терминологии. При дальнейшей оценке экспертами устанавливался характер причинно-следственной связи между факторами. Очевидно, что эффективное функционирование РССХ (V_1) будет зависеть от следующих факторов:

- экономический потенциал территории региона (V_2);
- благоприятное географическое положение с позиции развития РССХ (V_3);
- уровень развития транспортной инфраструктуры региона, в том числе в сельской местности (V_4);
- уровень развития социальной инфраструктуры территории региона, в том числе в сельской местности (V_5);

- состояние основных производственных фондов в сельском хозяйстве (V_6);
- научно-технический потенциал региона в аграрном секторе (V_7);
- интеллектуальный потенциал в РССХ (V_8);
- финансовая устойчивость сельскохозяйственных предприятий (V_9);
- уровень и качество жизни населения региона в сельском хозяйстве (V_{10});
- численность населения, проживающего в сельской местности (V_{11});
- численность занятых в сельском хозяйстве (V_{12});
- численность населения региона (V_{13});
- фактическое потребление продуктов питания населением региона по основным группам продуктов питания (V_{14});
- потребность в сельскохозяйственной продукции с учетом рекомендуемых объемов потребления на душу населения (V_{15});
- объемы производства сельскохозяйственной продукции (V_{16});
- импорт сельскохозяйственной продукции в регионе (V_{17});
- экспорт сельскохозяйственной продукции в регионе (V_{18});
- урожайность сельскохозяйственных культур в регионе (V_{19});
- продуктивность скота и птицы в регионе (V_{20});
- деловой климат региона (V_{21});
- налоговые льготы по региональным и местным налогам для сельхозтоваропроизводителей (V_{22});
- государственные программы поддержки основных направлений сельского хозяйства (V_{23});
- эффективная политика власти региона по отношению к сельскому хозяйству (широкий перечень программ-

няя административные барьеры, могут повлиять на эффективное функционирование РССХ. При этом значимыми факторами являются инновационное развитие сельского хозяйства и возможность повышения качества человеческого капитала в РССХ.

Метод разработки когнитивных карт является также методом поддержки принятия решений и позволяет минимизировать следующие проблемы:

- исключить неэффективные управленческие решения на основании оценки различных вариантов решений;
- предвидеть последствия принятия решений при изменении количества переменных и степени их влияния на базисные показатели;
- научно обосновать результаты исследования при принятии управленческих решений.

Литература

1. Агапова, Т. Н. Методы статистического изучения структуры сложных систем и ее изменения / Т. Н. Агапова // М.: Финансы и статистика. – 1996. – 198с.
2. Семенова, Е. И. Обеспечение качества отечественной сельскохозяйственной продукции / А. Е. Суглобов, Е. И. Семенова, В. А. Семенов // Экономика сельского хозяйства России. – 2015. – № 11. – С. 51–55.
3. Суглобов, А. Е. Использование результатов экономического анализа для выявления перспектив развития социальной инфраструктуры сельских регионов / А. Е. Суглобов // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 12. – С. 32–35.
4. Щербакова, Т. А. Управление региональной структурно–инвестиционной системой: концепция, теория, методология / Т. А. Щербакова. – Таганрог. – 2010. – 417с.

УДК 338.23

Конкурентоспособность предприятий Костромской области как фактор обеспечения экономической безопасности региона

И.А. Морозов, аспирант кафедры «Финансов и бухгалтерского учета»,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области

«Технологический университет», г. Королев, Московская область,

С.В. Юрина, заведующая сектором обеспечения деятельности диссертационных советов,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский государственный социальный университет», г. Москва

Определена сущность экономической безопасности регионов, сформирована структура экономической безопасности регионов, рассмотрено понятие конкурентоспособности регионов, рассмотрены конкурентные позиции Костромской области.

Экономическая безопасность регионов, конкурентоспособность регионов.

Competitiveness of enterprises of the kostroma region as a factor of economic security of the region

I.A. Morozov, graduate of the Department of Finance and accounting,
State Educational Institution of Higher Education

Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region,

S.V. Iurina, head of the sector to ensure the activities of dissertation councils,
Federal State Educational Institution of Higher Education
«Russian State Social University», Moscow

The essence of economic safety of the regions is defined, the structure of economic safety of the regions is formed, the concept of competitiveness of regions is considered, the competitive positions of the Kostroma region is considered.

Economic safety of the regions, regional competitiveness.

В условиях глобализации мирохозяйствования наиболее важным является проблема обеспечения целостности и экономической безопасности страны. А в современном социально-экономическом положении России особую актуальность приобретает вопрос обеспечения экономической безопасности регионов. Основу экономической безопасности региона, прежде всего, составляют приоритетные направления его развития, а именно: создание благоприятных условий для проживания населения; способность рационально использовать имеющийся экономический потенциал региона; принятие активного участия в формировании общероссийского рынка; способность предотвращения или локализации кризисных ситуаций в социально-экономической сфере; независимая социально-экономическая полити-

ка субъекта Российской Федерации.

Регион – это целостное социально-экономическое образование, в тоже время это часть экономической системы государства. Соответственно экономическая безопасность субъекта Российской Федерации является составляющей частью экономической безопасности государства. В том числе этим объясняется необходимость соблюдения баланса региональных и государственных интересов. Все субъекты, находясь под сильным влиянием общероссийских социально-экономических тенденций, тем не менее, имеют свои специфические проблемы в вопросах обеспечения экономической безопасности, которые определяются индивидуальными характеристиками самого региона, таковыми являются: обеспеченность природными ресурсами, геополитическое положение, развитость

и структура отраслей экономики, климатические условия, национальный состав населения. Субъекты Российской Федерации самостоятельно решают вопросы по развитию торговли, освоению и использованию природных ресурсов, поддержанию правопорядка, развитию региональной инфраструктуры и сферы услуг. В целом стоит задача в сохранении единого экономического пространства государства, которое бы обеспечило свободное движение капитала, трудовых ресурсов, товаров, сырья.

Региональная политика Российской Федерации направлена на разрешение противоречия между активизацией процессов интеграции, которые направлены на укрепление государственности России и повышение конкурентоспособности национальной экономики, с одной стороны, локализацию и предотвращение различных региональных конфликтов для обеспечения безопасности государства в целом, с другой стороны.

Экономическая безопасность региона может быть структурирована через систему взаимосвязанных элементов. С одной стороны, экономика региона может быть развита за счет собственного экономического потенциала, а с другой стороны за счет способности региональных органов власти создавать эффективные способы управления этим потенциалом, с учетом его приумножения и соблюдения баланса региональных и государственных интересов. Поэтому зависимость субъекта Российской Федерации от внешних ресурсов и эффективность экономических связей с другими регионами определяется уровнем развития собственного регионального экономического потенциала для обеспечения экономической безопасности.

Таким образом, структура экономической безопасности субъектов Российской Федерации может состоять из следующих элементов:

1. Интересы субъекта Российской Федерации.

2. Поиск угроз экономической безопасности субъекта Российской Федерации.

3. Оценка угроз по различным параметрам:

– социально-демографические параметры (по уровню и качеству жизни населения);

– экономические (по способности экономики региона функционировать в режиме расширенного воспроизводства);

– продовольственные (по продовольственной обеспеченности региона);

– инвестиционные (по уровню инвестиционной привлекательности региона);

– финансовые (по устойчивости финансовой системы региона).

4. Определение пороговых значений угроз экономической безопасности субъекта Российской Федерации и их сопоставление с фактическими показателями.

5. Создание рациональных механизмов по предотвращению этих угроз при формировании экономической политики субъекта Российской Федерации.

6. Целенаправленные мероприятия по обеспечению защиты экономической безопасности субъекта Российской Федерации с учетом общенациональных интересов.

Экономическая безопасность субъекта Российской Федерации – это не только защищенность интересов данного субъекта, но и способность администрации организовать работу по созданию и обеспечению эффективных механизмов для повышения уровня конкурентоспособности экономики региона, повышения уровня стабильности в социально-экономической сфере и устойчивого развития территории региона, как органически интегрированной в эконо-

мику России относительно самостоятельной структуры. Под конкурентоспособностью субъекта Российской Федерации, понимается фактор экономической безопасности региона и государства в целом. Хотя в качестве экономической категории конкурентоспособность субъекта Российской Федерации может быть рассмотрена как система либо как часть системы экономической безопасности субъекта Российской Федерации.

Конкурентоспособность Российской Федерации обеспечивается только благодаря созданию конкуренции между ее субъектами. Так вопросы регионального экономического развития и конкурентоспособности регионов стали сегодня одними из важнейших для Российской Федерации [4]. Субъекты Российской Федерации на данном этапе экономического развития, выступают в качестве субъектов управления и непрерывно реализуют поставленные перед обществом цели и задачи. Поэтому конкурентоспособность субъекта Российской Федерации достигается путем способности реализовать основную возложенную на него задачу - устойчивость социально-экономического развития и повышение качества жизни его населения.

Один из важнейших региональных и государственных приоритетов, а кроме того одна из основных функций государственного регулирования экономики - это создание условий для развития конкурентных отношений внутри субъекта и государства в целом. Социально-экономические условия, характеризующие состояние конкурентной среды в регионе обеспечивают конкурентоспособность предприятий, расположенных на его территории, что в свою очередь определяет конкурентоспособность самого региона.

В первую очередь, конкурентоспособность субъекта отражает способность местного производства наиболее эффективно, т.е. с наиболее высокой производительностью, осваивать нахо-

дящийся в распоряжении региона экономический потенциал. Кроме того, наличие богатых природных и экономических ресурсов для региона совсем необязательно, чтобы быть конкурентоспособным.

Под конкурентоспособностью субъектов Российской Федерации может быть рассмотрена система, состоящая из уровней их конкурентных потенциалов, условий и факторов формирования конкурентной среды, рациональности использования ресурсов, конкурентных стратегий хозяйствующих субъектов, конкурентных преимуществ, рыночных и государственных механизмов управления экономическим потенциалом субъекта для более полного удовлетворения потребностей человека.

Конкурентная борьба регионов способствует централизации и концентрации капитала и производства в наиболее приоритетных для развития рынка районах. Кроме того стимулируется развитие производства товаров, необходимых населению.

Предметом конкурентной борьбы между субъектами Российской Федерации могут быть проекты и государственные программы, предполагающие размещение и территориальную организацию хозяйства, а также решение социальных проблем.

Конкурентоспособность субъекта Российской Федерации также может заключаться в наличии и реализации конкурентного потенциала данного субъекта, который благодаря своей многоплановости предполагает различные возможности для участия субъекта в межрегиональных социально-экономических отношениях.

Таким образом, конкурентоспособность субъекта должна характеризоваться так называемыми конкурентными преимуществами субъекта в социально-экономической сфере, в наличии природных богатств, в условиях существования региона (географическое положение, климат), интеллектуального уровня

развития населения и т.д.[2].

Так по данным Росстата, на конец 2014 года, Костромская область занимала 70 место в Российской Федерации по полной учетной стоимости основных фондов (360,52 миллиардов рублей). Вместе с тем степень износа основных фондов Костромской области на этот период составил 49,9 % или 63 место по стране. Инвестиции в основной капитал на душу населения на конец 2014 года составили 41979,0 рублей, благодаря чему область оказалась на 77 месте среди регионов России. По объему производимой продукции сельского хозяйства (19,5 миллиардов рублей) в конце 2014 года регион занял 61 место в Российской Федерации. Объем валового сбора зерна на весе после доработки в хозяйствах всех категорий составил 65,4 тысяч тонн, что соответствует 64 месту по стране. Поголовье крупного рогатого скота составило 58,2 тысяч голов – это 66 место среди субъектов Российской Федерации. Костромская область оказалась на 27 месте по производству яиц, что составило 702,8 миллионов штук. А вот по валовому сбору льноволокна, на конец 2014 года, регион был на 16 месте (0,1 тысяч тонн). Объем произведенного меда составил 1635 тонн – это 14 место среди регионов страны. Необработанной древесины в области, на конец 2014 года было произведено 2564 тысяч плотных кубических метров, что обеспечило 12 место по России. Объем транспортных услуг на душу населения в 2014 году в Костромской области составил 5115 рублей – это 53 место. Костромская область заняла 39 место среди регионов по объему услуг связи на душу населения (6854 рублей). Демографическая ситуация в регионе тоже далеко не самая благоприятная (53 место по числу родившихся на 1000 человек населения). Среднедушевые денежные доходы населения Костромской области на конец 2014 года составили 19320 рублей в месяц (69 место). А по среднему размеру назначенных пенсий регион находился

на 53 месте – 10258 рублей в месяц. По уровню безработицы область оказалась на 21 месте среди регионов Российской Федерации.

Учитывая данные статистические показатели очевидно наличие некоторых конкурентных преимуществ в социально-экономической сфере Костромской области перед другими регионами Российской Федерации. Вместе с тем, по большинству показателей Костромская область находится далеко за пределами первой десятки регионов. Поэтому наиболее важным, значимым и эффективным путем повышения конкурентоспособности предприятий Костромской области является создание новых субъектов хозяйствования и поддержка малого и среднего предпринимательства. Таким образом, необходимо произвести полный анализ рынка, рассмотреть опыт иностранных организаций, чтобы определить сферу деятельности, в которой у Костромской области будет минимум конкурентов из-за региональных особенностей, например, демографических, природно-климатических, географических, и т.д.

Критериями для производства в данных условиях должны быть: высокотехнологичность, инновационность, тесная связь с организациями, занимающимися научной деятельностью. Это в свою очередь потребует большого объема ресурсов, прежде всего финансовых. Следовательно, решение вопроса по привлечению денежных средств необходимо начать с повышения инвестиционной привлекательности и потенциала региона.

Создание подобного рода производств в Костромской области ускорит процесс развития региона, улучшит экономическую ситуацию, будет способствовать решению проблемы безработицы и как следствие некоторых демографических вопросов. Кроме того у организаций и учреждений, занимающихся наукой появится возможность развиваться и конкурировать между собой. Вопросы

трудоустройства населения, а в частности, выпускников учебных заведений будут решаться благодаря созданию новых рабочих мест. Все это в итоге приведет к повышению уровня жизни населения Костромской области, увеличит ее привлекательность для работы и обеспечит комфортные условия для проживания, и как следствие будет способствовать ее экономической безопасности

[4,5,6].

Таким образом, конкурентные возможности региона и перспективы их наращивания являются определяющими факторами притока капитала. А регионы и сферы деятельности, в которых возможно размещение конкурентоспособных производств и организация доходного бизнеса привлекают к себе предпринимательский капитал.

Литература

1. Маханько, Г. В. Экономическая безопасность и конкурентоспособность региона как важнейшая составляющая экономической безопасности России / Г. В. Маханьков // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – № 105. – С. 236 – 251.
2. Мельников, А. Б. Актуальные аспекты экономической безопасности региона / А. Б. Мельников, И. В. Снимщикова // Общество и право. – 2006. – № 2 (12). – С. 151 – 156.
3. Татуев, А. А. Приоритеты модернизации экономики Северо-Кавказского федерального округа: монография / А. А. Татуев, А. Б. Нагоев, З. Х. Гергова // Изд-во Креативная экономика. – 2012. – 201 с.
4. Суглобов, А. Е. Социально-экономические аспекты экономической безопасности и кластеризация экономики / А. Е. Суглобов, С. Р. Древинг // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. – № 9. – С. 18 – 19.
5. Суглобов, А. Механизм взаимодействия субъектов национальной инновационной системы России / А. Суглобов, Д. Мацкевич // Финансовая жизнь. – 2011. – № 3. – С. 48 – 53.
6. Суглобов, А. Е. Кластерный подход в формировании российской национальной инновационной системы / А. Е. Суглобов, О. Е. Смирнова // Вопросы региональной экономики. – 2013. – Т. 17. – № 4. – С. 81 – 86.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели // [Электронный ресурс]. – 2015 Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156.
8. Инвестиционный портал Костромской области // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://investkostroma.ru>.
9. Информационный портал Костромской области СМИ44 // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://smi44.ru>.
10. Портал государственных органов Костромской области // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.adm44.ru>.

УДК 336.22

Формирование налогового потенциала регионов и муниципальных образований

М.Д. Джамалдинова, к.э.н., доцент кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В данной научной статье представлена сущность понятия налоговый потенциал, изучены его элементы, принципы, а также выявлены и исследованы факторы, определяющие налоговый потенциал муниципального образования. Определены и проанализированы различные группы факторов, а также проведена систематизация факторов по указанным группам.

Налоговый потенциал, факторы формирования, факторы реализации, систематизация.

The concept and factors of tax potential of regions and municipalities

M.D. Dzhamalidinova, candidate of economic sciences, associate professor of chair economics,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

This research paper presents the essence of the concept of «tax potential», studied its elements, principles, as well as identified and investigated the determinants of tax potential of the municipality. Defined and analyzed different groups of factors and systematized factors for these groups.

Tax potential formation factors, factors of implementation, systematization.

Различные преобразования в государственном управлении, повышение качества администрирования налоговых отношений являются серьезным рычагом, оказывающим влияние, как на общее социально-экономическое развитие государства, так и на финансово-хозяйственную деятельность отдельных регионов и муниципальных образований.

Постепенное преобразование налоговой системы, направленное на снижение налоговой нагрузки на реальный сектор экономики, стимулирование развития производственной сферы, а также позиция государства по переходу к системному изменению налогового законодательства составляет ключевое условие роста инвестиционной привлекательности регионов и муниципальных образований, также наращивания их налогового потенциала [1]. Для решения вопросов бюджетной обеспеченности, обусловленные необходимостью более активного осуществления социальных и экономических преобразований в России, формированием программ по эф-

фективному развитию регионов и муниципальных образований, обеспечение финансовых служб достоверной информацией о поступлениях в бюджет, сформированную на объективной оценке налогового потенциала.

Налоговый потенциал входит в число ключевых макроэкономических категорий, поэтому большое значение имеет и региональный аспект налогового потенциала. Матрусов Н. Д., представляя налоговый потенциал *в широком смысле*, описывает его в виде совокупности финансовых ресурсов, эффективно мобилизованные в рамках налогообложения в цепочке «население – хозяйство – территория» [4].

Налоговый потенциал муниципального образования можно определить как возможность органов местного самоуправления получать доходы за счет собственных налоговых источников.

Исследование понятия «налоговый потенциал», позволило выявить три группы, определяющие его сущность, что приведено на рисунке 1 ниже.

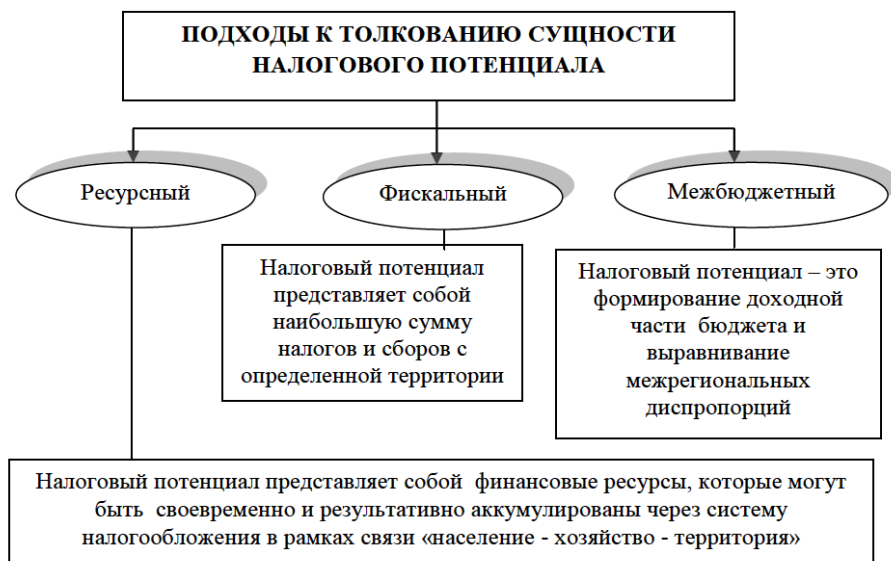


Рисунок 1 – Подходы к толкованию сущности налогового потенциала (составлено автором на основе источников: [1, 4])

Следует отметить, что ресурсный и фискальные относят к концептуальным подходам, что отмечено большинством трактовок ученых в научных трудах. В свою очередь, межбюджетный подход пользуется меньшей популярностью среди ученых-исследователей.

Различные подходы к реализации налоговой политики является следствием существенных различий в оценке налогового потенциала в зависимости от его вида и составляющих (рис. 2). Стратегический налоговый потенциал – это потенциальная налоговая база, представленная в виде разницы между валовыми доходами (т.е. суммой выручки от продажи продукции, работ, услуг) и совокупным валовым расходом.

Тактический налоговый потенциал еще называют функциональным и представляют в виде суммарной величины налоговых источников, возможных к использованию при формировании как экономической, так и социальной программы правительством страны [1].

Согласно исследованию, выявленная взаимосвязь налоговых групп и их налоговых баз формируют структуру элементов налогового потенциала, приведенную на рисунке 3.

Структура элементов налогового потенциала формируются на основе факторов пространственного и временного характера, и включает потенциальные объекты налогообложения и обязательства, связанные с ними. Налоговый потенциал напрямую связан с развитием социального и экономического контекста региона или муниципального образования, кроме того влияет на мобилизацию ресурсов бюджета и формирование базы для достижения и удержания финансовой самостоятельности, на формирование сбалансированной и устойчивой налоговой системы [3].

Налоговый потенциал, являясь инструментом налогового регулирования, применяется с целью решения определенных задач, которые представлены на рисунке 4.



Рисунок 2 – Виды и составляющие налогового потенциала (составлено автором на основе источников: [1, 3])



Рисунок 3 – Структура элементов налогового потенциала (составлено автором на основе источников: [2, 3])

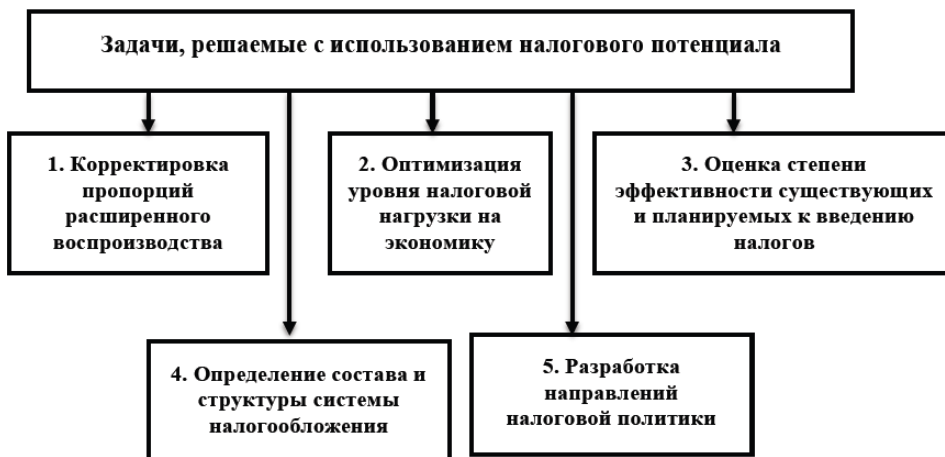


Рисунок 4 – Задачи, решаемые налоговым потенциалом (составлено автором на основе источников: [2, 4])

Согласно исследованиям выявлены и представлены критерии, по кото-

рым следует различать налоговый потенциал (рис. 5).



Рисунок 5 – Критерии определения налогового потенциала (составлено автором на основе источников: [1, 3])

Согласно рисунку 5 следует отметить, что под фактическим налоговым потенциалом – подразумеваются предполагаемые размеры налоговых поступлений за период, длительностью в финан-

совый год, при определенном состоянии экономики, налогового законодательства, уровня налоговой культуры. В свою очередь, оптимальным налоговым потенциалом является потенциал, подразуме-

вающий эффективные налоговые усилия, основанные на достаточном экономическом росте и реализации социальных программ [2].

Исследования показали, что налоговому потенциалу присущи основные функции налогов (рис. 6).



Рисунок 6 – Функции налогового потенциала (составлено автором на основе источников: [1, 2])

Эффективное управление налоговым потенциалом регионов и муниципальных образований является одним из перспективных направлений развития региональной экономики. Выявление и анализ факторов, оказывающих влияние на определение налогового потенциала, следует рассматривать как инструмент достижения данной цели.

Вопросы, связанные с определением видов факторов, формирующих налоговый потенциал, широко рассматривались российской финансовой наукой и освещены в диссертационных исследованиях Красницкого В. А., Толстой О. В., Вачугова И. В., Улыбиной Л. В., Кусраевой Д. Э., Кузнецовой Л. Н., Скоробогатого А. А.

Величина налогового потенциала регионов и муниципальных образований зависит от влияния комплекса факторов, которые делятся на следующие группы:

1. Экономические факторы:

- 1.1. Внутренние факторы включают в себя следующие: налоговая политика, инвестиционный климат, уровень инфляции, отраслевая структура экономики, уровень развития экономики, уровень деловой активности, уровень занятости населения и др.
- 1.2. Внешние факторы включают в себя следующие: международные экономические соглашения России, объем экспорта (импорта), как показатели внешнеэкономической деятельности (ВЭД) России, их товарная структура, конъюнктура цен на мировых товарных рынках и пр.
2. Правовые факторы: бюджетное и налоговое законодательство, а также вносимые в них изменения.

Бюджетное законодательство отражает распределение налоговых отчислений по уровням бюджетной системы. Налоговое законодательство включает в себя процесс исчисления налогов и

сборов, налоговые ставки, налоговые льготы и прочие элементы налогообложения.

3. *Социальные факторы:* состояние налоговой культуры, уровень социальной ответственности налогоплательщика.

4. *Налоговое администрирование:*

- уровень профессиональной подготовки сотрудников налоговых органов: специальное образование, повышение квалификации, переквалификация;
- эффективность налогового контроля: определяемое как отношение количества проведенных проверок, которые позволили выявить недоимки, к общему количеству проверок;
- средняя сумма доначислений недоимки;
- уровень методического обеспечения администрирования.

Многие авторы (Красницкий В.

А., Кусраева Д. Э., Улыбина Л. В., Толстая О. В.) делят факторы по классификации на объективные (внешние) и субъективные (внутренние).

В состав объективных факторов входят: действующее в настоящее время законодательство о налогах и сборах, степень развитости экономики региона или муниципального образования, их отраслевая специфика, уровень и динамика основных социально-экономических показателей региона или муниципального образования: политика цен, объем и структура экспорта и импорта и т.д.

В состав субъективных факторов входят: состояние региональной налоговой политики, систему и количество предоставляемых льгот, отсрочек и др.

На формирование величины налогового потенциала региона или муниципального образования также оказывают влияние внешние и внутренние факторы, приведенные на рисунке 7.

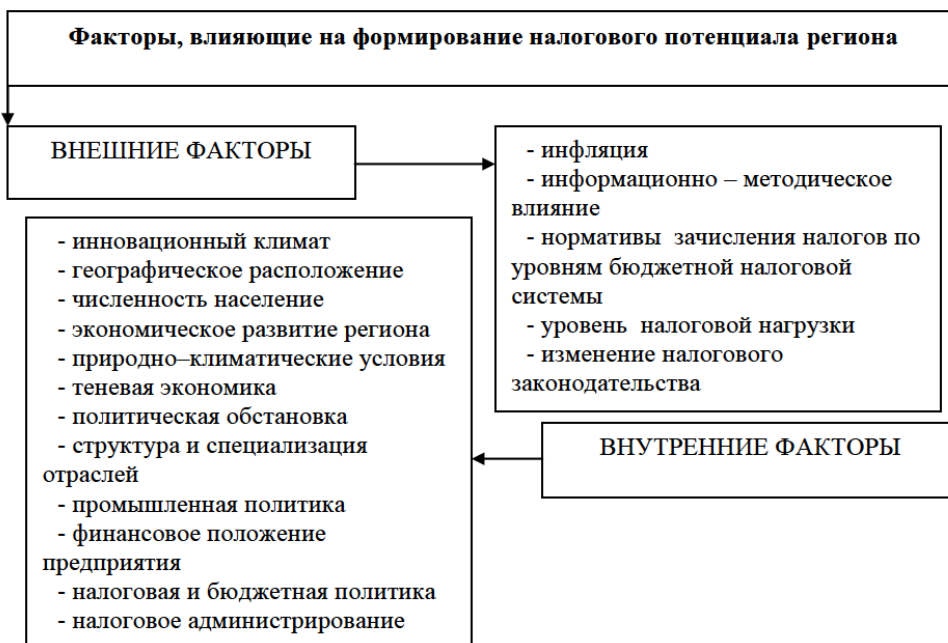


Рисунок 7 – Факторы, влияющие на формирование налогового потенциала (составлено автором)

Всесторонний учет совокупности факторов, которые влияют на размер

налогового потенциала региона или муниципального образования, является необходимым условием наиболее полной его реализации.

С учетом изложенного, следует отметить, что социально-экономическое развитие региона или муниципального

образования влияет на оценку налогового потенциала, позволяющее совершенствовать процессы прогнозирования налоговых поступлений по уровням бюджетной системы путем непрерывного мониторинга происходящих изменений, сравнения налоговых возможностей.

Литература

1. Восканян, Э. С. Формирование и развитие субфедерального налогового потенциала / Э. С. Восканян // Дис. канд. экон. Наук. – Орёл. – 2014.
2. Качанова, Е. А. Стратегические приоритеты формирования финансов муниципальных образований в условиях реформирования бюджетного устройства / Е. А. Качанова // Дис. доктора экон. Наук. – Москва. – 2013.
3. Коростелкина, И. А. Модернизация методики определения налогового потенциала муниципального образования / И. А. Коростелкина // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. – № 7. – С.88 – 92.
4. Носова, Г. В. Совершенствование потенциала региона / Г. В. Носова // Налоговый вестник. – 2009. – № 11. – С.33 – 37.

УДК 336.7, 657

Банковская система России: тенденции, проблемы и перспективы развития

К.Ю. Котова, кандидат экономических наук, доцент,
ФГОУ ВО Пермский государственный национальный исследовательский университет,
г. Пермь, Пермский край

Обеспечение устойчивого, стабильного и динамического развития банковской системы является приоритетным направлением национальной экономики. В статье проведен анализ тенденций развития банковской системы России за 2005-2015 гг. на основе статистических данных Росстата, Банка России, рейтинговых агентств. Выявлены проблемы развития (исторические, экономические, теоретико-методические, психологические) и предложены подходы к их решению, требующие реализации на государственном уровне, уровне саморегулируемых организаций и внутрибанковском уровне управления. При разработке резервов роста банковского сектора приняты во внимание позиции ученых-экономистов, экспертов Ассоциации российских банков, Ассоциации региональных банков, руководителей Банка России. Обозначенные меры направлены на обеспечение устойчивого развития банковской системы России, их реализация позволит оздоровить кредитные организации, обеспечить экономическую безопасность регионов, повысить конкурентоспособность банков.

Банки, банковская система, коммерческие банки, стратегия развития, управленческий учет.

The banking system of Russia: trends, problems and prospects of development

X.Y. Kotova, Ph.D., Associate Professor, Perm State University, Perm, Perm Krai

Ensuring sustainable, stable and dynamic development of the banking system is a priority for the national economy. The article analyzes the development trends of the Russian banking system for 2005-2015 years, based on statistical data of Rosstat, Bank of Russia, the rating agencies. The problems of (historical, economic, theoretical and methodological, psychological) and suggested approaches to their solution, requiring implementation at the state level, the level of self-regulatory organizations and internal level. In the development of the banking sector growth of reserves taken into account the position of economists, experts of the Association of Russian Banks, the Association of Regional Banks, the Bank of Russia executives. Marked measures aimed at ensuring the sustainable development of the Russian banking system, its implementation will improve the credit institutions, to ensure the economic security of the region, increase the competitiveness of banks.

Banks, banking system, commercial banks, development strategy, management accounting.

Обеспечение устойчивого, стабильного и динамического развития банковской системы является приоритетным направлением национальной экономики. Эмерджентные явления в мировой и российской экономике, поиск инновационный путей ее развития, усиление конкуренции, ужесточение требований надзорных органов, вынуждают современный коммерческий банк постоянно бороться за своих клиентов и их ресурсы, внедрять новые банковские продукты и услуги, обеспечивающие прибыль и банку, и клиентам, демонстрировать надежность, стабильность и способность реагировать на конъюнктуру рынка.

Банковская система – важнейшая сфера национальной экономики

любого развитого государства. Ее функция заключается в аккумулировании денежных средств, их дальнейшем перераспределении между экономическими субъектами путем кредитования и реализации механизма платежей и расчетов. Коммерческие банки, действуя в соответствии с денежно-кредитной политикой государства, регулируют движение и распределение денежных потоков, влияют на скорость их оборота, эмиссию и общую массу, удовлетворяют потребность народного хозяйства в оборотных средствах, обеспечивают расширенный процесс воспроизводства, способствуют превращению денег в капитал, удовлетворяют потребности населения и организаций в заемных денежных средствах.

Состояние банковской системы оказывает существенное влияние на экономическое развитие страны (и наоборот), исторический опыт показывает, что дестабилизация финансового сектора служит одной из причин распространения кризисных явлений.

Анализ тенденций развития банковского сектора ежегодно осуществляется Банком России, Ассоциацией российских банков, ежемесячные статистические данные публикуются в бюллетене банковской статистики. Проблема заключается в том, что оцениваются текущие данные и современная внешнеэкономическая ситуация, не позволяющие изучить ретроспективную динамику, построить тренд и обеспечить оперативное реагирование с учетом выбранного стратегического направления развития банковской системы. Ассоциацией региональных банков в 2008 году разработана концепция развития банковского сектора до 2020г. [22]. Однако она не учитывает глобальные экономические изменения в экономике России, произошедшие в 2015-2016 гг., которые вызывают необходимость внесения в нее изменений и корректировок. Отдельные проблемы банковской деятельности и направления их решений освещаются в работах экономистов: Н. П. Зябровой, Е. Б. Никитиной, А. М. Сергина, В. А. Федосеевой, С. В. Цоллер, И. Г. Шапошникова и др. [2, 5, 11 24, 25, 26]. Ни в одном исследовании не представлен комплексный подход к обоснованию перспектив деятельности кредитных организаций с учетом исторических особенностей развития банковского сектора в России, сложившейся экономической ситуации, ретроспективного анализа и актуальных мировых тенденций банковского дела. Нами предпринята попытка комплексного освящения всех изложенных выше факторов и разработки мер, обеспечивающих устойчивое развитие национальной банковской системы, с учетом позиций ученых-

экономистов и экспертных мнений представителей Ассоциации российских банков, Ассоциации региональных банков, руководителей Банка России.

Банковская система Российской Федерации начала формироваться в середине XVIII века и за это время претерпела много изменений. Изначально банки выполняли функцию хранения денег, и если в 1733 году первый банк играл роль скорее государственного ломбарда, то в дальнейшем банковская система расширяет сферы услуг: постепенно банки начали принимать вклады, осуществлять переводы-трансферы, предоставлять займы – сначала дворянству, в дальнейшем промышленным и сельскохозяйственным предприятиям, а в конце XX века физическим лицам.

В советское время в стране действовала двухуровневая банковская система, при которой во главе с Государственным банком СССР функционировали специализированные государственные банки, которые выполняли функции по реализации расчетов, платежей, кредитования различных сфер экономики: Банк внешнеэкономической деятельности СССР (Внешэкономбанк), Промышленно-строительный банк СССР (Промстройбанк СССР), Банк жилищно-коммунального хозяйства и социального развития СССР (Жилсоцбанк СССР), Банк трудовых сбережений и кредитования населения СССР (Сберегательный банк СССР). На государственном уровне существовала система планирования, при которой для всех банков составлялись кредитные планы и планы распределения ресурсов.

В начале 90-х гг. 20 века происходит реструктуризация банковской системы под девизом «обеспечения ответственности экономического потенциала регионов финансовому капиталу, обслуживающему регионы». Функции главного банка возлагаются на Цен-

тральный банк России, частично приватизируются государственные банки, сохраняя при этом свою специализацию, растет число частных универсальных банков, выполняющих широкий спектр банковских операций, складывается новая двухуровневая банковская система с преобладанием универсальных банков.

Банковская система представляет собой совокупность действующих в стране банков, небанковских кредитных организаций, выполняющих отдельные банковские операции – расчетные, в т.ч. инкассация, и депозитно-кредитные.

Правовое регулирование банковской системы Российской Федерации осуществляет Банк России в соответствии со ст.75 Конституции Российской Федерации, Федеральным законом N 86-ФЗ от 10.02.2002 «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и Федеральным законом № 395-1 от 02.12.1990 «О банках и банковской деятельности» [6, 7].

Принципиальная особенность деятельности банков состоит в том, что она непосредственно связана с регулированием денежного обращения страны, аккумулярованием денежных капиталов, и распределением их по требуемым направлениям с учетом диверсификации рисков. Повышенная рискованность деятельности обуславливает необходимость организации эффективного банковского надзора для устранения негативных тенденций в деятельности банков, регулировки действующих и внедрения новых мер, обеспечивающих их позитивное развитие. Она накладывает весьма серьезные ограничения на внутреннее и на внешнее управление банками, объясняет крайнюю жесткость требований со стороны Банка России, международных организаций – Базельского комитета по надзору и регулированию и Комитета по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО), а также са-

морегулируемых организаций в процессе создания соответствующих нормативных документов и стандартов, внедряемых в практику управления коммерческих банков. Функции надзора возложены также на множество организаций – Банк России, Счетную палату РФ, Министерство экономики и финансов, Национальный банковский совет, Комитет по делам банков, аудиторские организации, региональные комиссии по делам банков.

К другим особенностям банковской деятельности относятся:

1) преобладание в ресурсах банков привлеченных и заемных средств вкладчиков и кредиторов, порождающее высокую ответственность за их эффективное использование;

2) эмерджентность параметров функционирования финансовых рынков, вызываемая экономическими, политическими, социальными, технологическими причинами и международными событиями, требующая от сотрудников, прежде всего от управленцев, постоянной аналитической напряженности и высочайшей оперативности при сохранении и повышении качества анализа и проведения операций;

3) необходимость перманентной и одновременной работы с самыми разнообразными клиентами, имеющими противоположные интересы на финансовых рынках, использование всего арсенала существующих финансовых инструментов, что неизбежно порождает комплекс управленческих проблем, зачастую кажущихся неразрешимыми;

4) нематериальный характер банковских продуктов и необходимость участия практически всех подразделений банка в производстве каждого такого продукта;

5) преобладание в совокупных расходах постоянных затрат, регулирование которых возможно только при четкой организации финансовой структуры банка, выделении центров ответственности.

Перечисленные характеристики банковской деятельности являются общими для банковской деятельности в целом и не обладают региональной, спецификой. Для ее определения рассмотрим тенденции развития банковской системы России, определим ее состояние, проблемы и перспективы развития.

Несмотря на то, что *ВВП в России* стабильно растет, он все еще *остается на низком уровне* по сравнению со странами-лидерами, чья совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике выше остальных (рис.1).

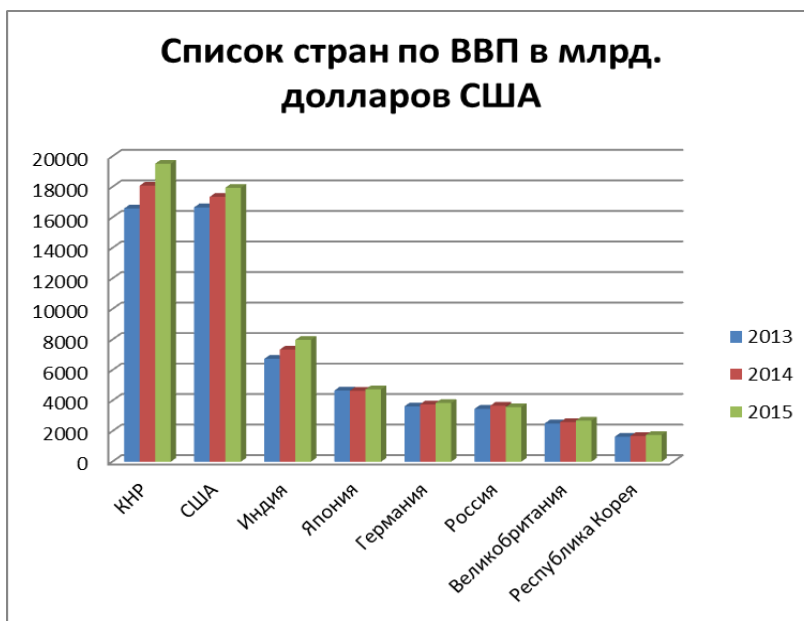


Рисунок 1 – Список стран по ВВП в млрд. долларов США [19]

Интересно сравнивать Россию с другими странами: площадь России больше площади Германии примерно в 47 раз, население больше в 1,8 раза, а внутренний валовой продукт меньше на 268 млрд. долларов (на 7,4%). А если сравнить КНР и Россию (площадь России почти в 2 раза больше площади Китая, а население в Китае почти в 10 раз больше, чем в России) оказывается, что ВВП Китая больше в 5 раз и неуклонно растет.

Характерной чертой российской финансовой системы является преобладание на денежном рынке банковских организаций. Это подтверждается значительным преобладанием активов кредитных организаций над ак-

тивами некредитных финансовых организаций (рис. 3).

Особенности структуры финансовой системы России связаны с действием нескольких факторов, в том числе с низкой активностью населения на финансовом рынке, сдвигом предпочтений обслуживания населения в сторону организаций, которые предоставляют универсальные услуги: не только банковское обслуживание, но и услуги на фондовом рынке.

Последние 10 лет наблюдается положительная динамика ключевых показателей, характеризующих роль банковского сектора в экономике страны – активов банковского сектора, собственного капитала банков, объема

предоставленных банковских кредитов, и их пропорциональное увеличение в

сравнении с ВВП (табл.3).

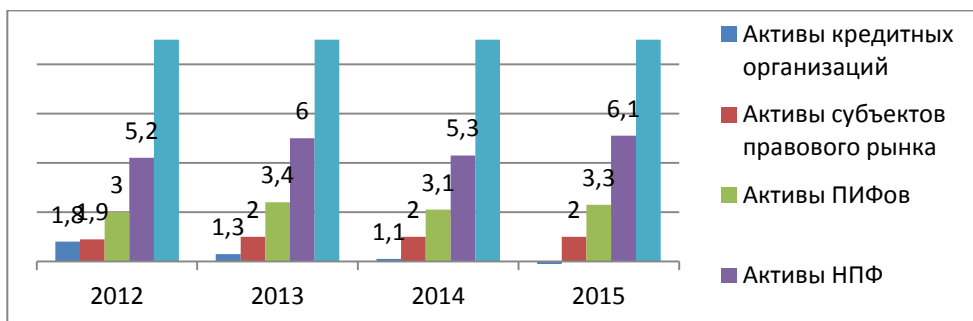


Рисунок 2 – Динамика активов кредитных и некоторых не кредитных финансовых организаций, % ВВП на конец года [12]

Таблица 1 – Показатели роли банковского сектора в развитии экономики в России в 2005-2015 гг. [1, 20]

Год	ВВП в текущих ценах, млрд руб.	Активы банковского сектора, млрд руб.	Собственные средства (капитал) банковского сектора, млрд руб.	Объемы предоставленных банковских кредитов, млрд руб.	Активы к ВВП	Капитал к ВВП	Объемы банковских кредитов к ВВП
2005	21607	9 750	1 242	5 999	0,45	0,06	0,28
2006	26917	14 045	1 693	9 218	0,52	0,06	0,34
2007	33247	20 241	2 672	13 924	0,61	0,08	0,42
2008	41277	28 022	3 811	19 362	0,68	0,09	0,47
2009	38807	29 430	4 621	19 180	0,76	0,12	0,49
2010	46308	33 804	4 732	21 537	0,73	0,10	0,47
2011	59698	41 627	5 242	27 912	0,70	0,09	0,47
2012	66927	49 509	6 113	32 887	0,74	0,09	0,49
2013	71017	57 423	7 064	38 768	0,81	0,10	0,55
2014	77945	71 163	7 862	47 319	0,91	0,10	0,61
2015	80804	77 653	8 900	51 710	0,96	0,11	0,64

Тем не менее, сам ВВП остается на стабильно низком уровне. Заметим, что отношение активов и капитала бан-

ков к ВВП в России значительно ниже, чем в развитых странах (табл.2).

Таблица 2 – это Отношение активов и капитала банковской системы к ВВП в некоторых странах в 2015г.

	Активы млрд. \$.	/ ВВП (%)	Капитал млрд. \$.	/ ВВП (%)
Германия	6672	338	454	16,7
Франция	6618	331	570	28,5
Великобритания	9247	437	603	28,5
15 стран Еврозоны	29485	246	1642	14
Россия	257	42,5	34	5,6

После бурного роста экономики с 1998 года, достижения впечатляющих темпов роста в период с 1999 по 2007 г. (7% в год) и еще более высоких темпов

роста в первой половине 2007 г. (8%), в стране началось его постепенное замедление, несмотря на достаточно благоприятную внешнюю конъюнктуру, продол-

жающуюся вплоть до 2015г. Сейчас Россия находится под воздействием глобального финансового кризиса, что поставило новые задачи, в области макроэкономической политики, требующие незамедлительного решения. К 2015 году отношения активов, капитала (собственных средств) банковского сектора, совокупного объема выданных банковских кредитов к ВВП в исследуемом периоде имеют небольшую, но положительную динамику, соответственно в 1,1, 0,8, 1,3 раза.

Тенденции качественных и количественных структурных изменений банковского сектора отражают негативные тенденции в экономике России в последние годы. Они связаны с влиянием внешних и внутренних факторов: мировым финансовым кризисом 2008–2009 гг., кризисом 2014 года, вызванным

санкциями против России из-за присоединения Крыма, снижением мировых цен на нефть, политикой Центробанка, направленной на повышение качества кредитных организаций путем ужесточения требований к капиталу банков. Они затронули качественную и количественную составляющие.

- глобальный кризис сказался на банковской системе России, возникли проблемы с ликвидностью в период погашения краткосрочной внешней задолженности, в то же время темпы роста активов банковского сектора существенно замедлились: в целом за год активы увеличились лишь на 5,0% - до 29 430,0 млрд. рублей (на 39,2% в 2008 году). Величина капитала кредитных организаций в долларовом исчислении стала меньше, чем даже была 10 лет назад (табл.3).

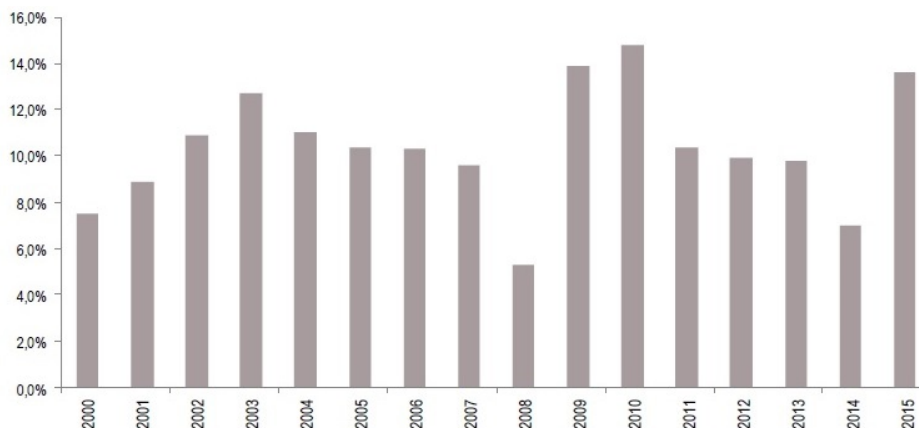
Таблица 3 – Изменение величины капитала кредитных организаций банковского сектора в 2005-2015 году [16]

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Капитал, млрд. руб.	1 242	1 693	2 672	3811	4621	4732	5242	6113	7064	7862	8 891
Курс рубля к дол.	8,78	6,33	4,55	9,38	0,24	0,48	2,2	0,37	2,73	6,26	2,88
Капитал, млрд. дол.	43,1	64,3	108,8	129,7	152,8	155,3	162,8	201,3	215,8	139,7	121,99
Темп роста капитала в рублевом исчислении	0,36	1,36	1,58	1,43	1,21	1,02	1,11	1,17	1,16	1,11	0,13
Темп роста капитала в долларовом исчислении	0,4	1,49	1,69	1,19	1,18	1,02	1,05	1,24	1,07	0,65	0,006

- низкий уровень накопленных сбережений граждан оказал сдерживающее влияние на развитие финансового рынка. Удельный вес сбережений в общей структуре использования денежных доходов населения остается в России достаточно низким – несмотря на рост нормы сбережения до 14,1% по итогам 2015 года, в среднем за последние три года значение данного показателя составило всего 10,0% (рис. 3).

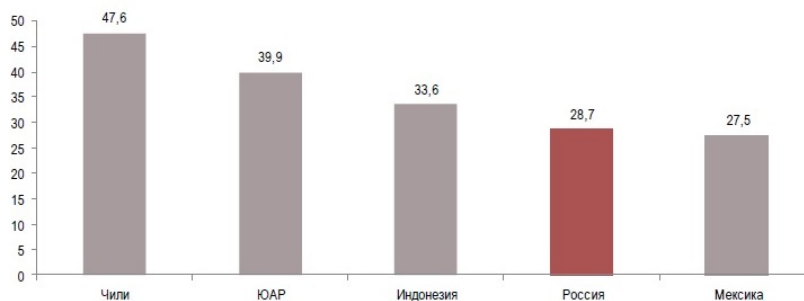
- в структуре накоплений домохозяйств доминируют банковские

депозитные продукты. Несмотря на мораторий, действующий с 2014 года, на накопительную часть пенсии, россияне по-прежнему с недоверием относятся к негосударственным пенсионным фондам и неохотно перечисляют туда собственные средства. Однако, отношение объема вкладов населения к ВВП на конец 2015 года составило 28,7%, что является невысоким значением по отношению к сопоставимым развивающимся странам (рис. б).



Источник: Федеральная служба государственной статистики.

Рисунок 3 – Динамика доли сбережений в структуре использования денежных средств домохозяйств, % [14]



Источники: МВФ, центральные банки стран.

Рисунок 4 – Объем вкладов населения в отдельных развивающихся странах, % ВВП [15]

Тем не менее, депозиты населения являются второй по величине статьей пассивов кредитных организаций, уступая лишь средствам нефинансовых организаций, размещенным на расчетных и депозитных счетах.

- количественный состав кредитных организаций с каждым годом существенно сокращается, преимущественно из-за отзыва банковских лицензий (рис. 5)

Отзыв банковской лицензии – это активно применяемая процедура Центрального банка для санации банковского сектора в рамках реализации программы по увеличению капитализации банковской системы и борьбы с отмыва-

нием денежных средств и финансированием терроризма.

Банковские учреждения лишают лицензии по ряду причин:

достаточность капитала кредитной организации ниже 2%;

размер собственных средств меньше минимального значения уставного капитала;

кредитная организация не исполняет в срок требования Банка России и требования кредиторов.

- к концу 2015 года Центральный Банк отозвал 92 лицензии на осуществление банковской деятельности, почти в 2 раза больше чем в прошлый финансовый кризис, и вообще за последние 10

лет (табл. 4).

Таблица 4 – Динамика сокращения численности кредитных организаций в 2005-2015 году [16]

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Всего
Количество действующих КО	1258	1201	1135	1114	1066	1023	982	958	930	842	740	11249
Доля действующих КО за год, %	11,18	10,68	10,09	9,90	9,48	9,09	8,73	8,52	8,27	7,49	6,58	100
Количество КО, прекративших деятельность	46	64	53	28	50	46	34	22	33	89	92	557
Доля КО, прекративших деятельность за год, %	8,26	11,49	9,52	5,03	8,98	8,26	6,10	3,95	5,92	15,98	16,52	100

Исходя из таблицы, можно сделать вывод, количество кредитных организаций сократилось на 41 % за 10 лет, это почти вполнину меньше того, что было по результатам 2005 года.

Дальнейшее сокращение банковского сектора приведет к тому, что через

несколько лет в регионах практически не останется средних (и мелких) по масштабам деятельности банков, а будут присутствовать лишь крупные территориальные банки, их филиалы и представительства (рис. 5).



Рисунок 5 – Количество кредитных организаций и их филиалов на территории Российской Федерации [12]

Как видно, количество кредитных организаций имеет отрицательную динамику с 2007г. (с 1188 до 733), количество филиалов сокращается с 2009г. (с

3455 до 1398), а подразделения активно закрываются с 2014г. Главной причиной служит рост отзыванных лицензий, а другой причиной сокращения количества

банков является слияние и объединение кредитных организаций. Лицензии отзываются Банком России за невыполнение требований банков к достаточности капитала и мер по легализации средств, полученных преступным путем в соответствии с законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма».

Банковские учреждения лишают лицензии по ряду причин:

- 1) норматив достаточности капитала кредитной организации ниже 2%;

- 2) размер собственных средств меньше установленного минимального значения уставного капитала;
- 3) кредитная организация не исполняет в срок требования Банка России и требования кредиторов.

На 18.12.2015 г. Центральный Банк отозвал 92 лицензии на осуществление банковской деятельности, почти в 2 раза больше чем в прошлый финансовый кризис, и вообще за последние 15 лет (рис. 6.).



Рисунок 6 – Количество банков, лишенных лицензии в период с 2001 по 2016 гг. [12]

Здесь же отметим, что кредитные организации неравномерно расположены по территории РФ, наибольший вес активов банковской системы приходится на ЦФО, он же лидирует по объему капитала и прибыли [13].

- снижаются объемы кредитования при одновременном росте просроченной задолженности по кредитам. Вплоть до 2014 года сегмент потребительского кредитования рос до 20-30 %

ежегодно, но с 2015г Центральный банк, в целях снижения динамики потребительского кредитования ввел ограничения по максимальной ставке потребительского кредита, повысил нормы резервирования по необеспеченным ссудам и коэффициенты риска по ссудам с высокими ставками.

Ниже приведена статистика по количеству выданных кредитов за 2013-2016 год (рис. 7).

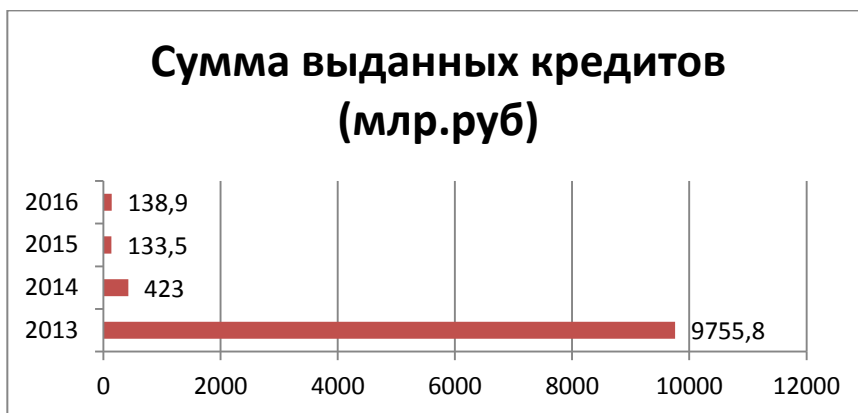


Рисунок 7 – Сумма выданных кредитов за период с 2013 по 2016 гг. [4]

Как видно из графика, количество выданных кредитов с 2013 года резко снизилось, причина этому – высокая задолженность заемщиков. На 2016 год долги заемщиков составляют более 17%.

В таких условиях банки принялись корректировать свои стратегии и системы риск-менеджмента. В частности, они заморозили выдачу кредитов новым клиентам, снизили лимиты по кредитным картам, провели оптимизацию штата, стали активнее продвигать продукты с комиссионным заработком. Параллельно, для освобождения части капитала некоторые банки продавали частично свои кредитные портфели. Благодаря таким радикальным шагам, крупных банкротств в секторе удалось избежать, однако практически все банки завершили 2015 год с убытком.

К середине второго десятилетия 21 века банковская система Российской Федерации находится в тяжелом экономическом положении, обусловленном рядом причин – падением цен на нефть, девальвацией рубля, падением производства, санкциями в отношении России, жесткой политикой Центробанка. Эти обстоятельства подорвали устойчивость растущего банковского сектора страны, спровоцировали массовый отзыв лицензий у банков, рост кредиторской задолженности

и появление новых рисков, связанных с банковской деятельностью.

Опираясь на представленные данные, дадим оценку состоянию банковского сектора в России, выделим основные проблемы и перспективы его развития.

По нашему мнению, развитие российских кредитных организаций тормозят следующие факторы:

- исторические;
- экономические (внешние и внутренние);
- теоретико-методические;
- психологические.

Под историческими факторами понимается история зарождения и развития банковской системы в рыночной экономике, особенность которой заключается в том, что процессы развития банковской системы и системы ее регулирования происходят одновременно в отличие от зарубежных систем развитых стран. Банкам необходимо адаптировать международный опыт пруденциального надзора (внедрять рекомендации Базельского комитета) и механизмы управления с учетом реалии российской экономики (в настоящее время состояние ее можно охарактеризовать как критическое).

К историческим факторам относятся:

- непродолжительный исторический срок существования российских

банков, нехватка у них практического опыта, традиций;

- преобладание универсальных банков, которые выполняют широкий спектр банковских операций;

- недостаточная степень оснащенности банков современными техническими средствами коммуникации;

- тяжело исполняемое хозяйственное и уголовное законодательство, что представляет интерес к банковской сфере для «простой» и организованной преступности;

- необходимость работать и зарабатывать в условиях экономического, инвестиционного, бюджетного, платежного и прочих кризисов, усиливающих друг друга, в течение последних лет, в результате которых большая часть имеющейся и потенциальной банковской клиентуры оказалась неплатежеспособной и некредитоспособной.

Экономические факторы, которые в банковском секторе, как в зеркале, отражают уровень и особенности развития современной российской экономики:

- недостаточная капитализация банковской системы России в сравнении с ведущими рыночными странами;

- отсутствие перспектив развития реального сектора экономики;

- отсутствие достоверной кредитной и иной банковской истории клиентов;

- большинство банков (с их капиталом) сосредоточено в центральной части страны, что связано с диспропорциями в социально-экономическом развитии регионов;

- низкий уровень финансовой грамотности и доверия населения финансовым институтам вообще и банкам в частности;

- появления новых рисков, связанных с банковской деятельностью, связанных с расширением спектра оказываемых банковских услуг и продуктовых линеек;

- изъятие клиентами доли денежных средств со счетов и депозитов (в

2014 году – сокращение почти на 4%);

- снижение темпов роста розничного кредитования (по причине ослабления потребительского спроса и замедления роста необеспеченной розницы);

- отрицательные темпы роста инвестиций в основной капитал и др.

Теоретико-методические факторы – это проблемы, которые возникли в результате недостаточно продуманного регулирования банковской деятельности и усугубили сложившуюся в историческом и экономическом плане картину.

Они проявляются:

- в сокращении количества банков из-за отзыва лицензий по ряду причин (см. выше);

- в снижении конкурентоспособности «малых» и «средних» по величине капитала банков, которые не справляются с исполнением разработанных нормативов достаточности капитала и ликвидности;

- в сокращении регионального банковского сектора, которое ведет к снижению экономической безопасности регионов, важнейшей составляющей которой является финансовая безопасность [24];

- в трудностях внедрения инновационных банковских продуктов из-за отсутствия механизмов, методик и практики их учета;

- в росте затрат банков и снижение рентабельности банковской деятельности.

Под психологическими факторами будем понимать, во-первых, проблемы, связанные с сопротивлением со стороны служащих банка при адаптации новых банковских услуг, технологий, программных продуктов, методов учета и управления к практике банковской деятельности. В частности, к ним относятся:

- отсутствие заинтересованности или непонимание реальных преимуществ, которые дают инновационные технологии при их внедрении;

- в целом недостаточный уро-

вень профессионализма руководителей и персонала банков.

Во-вторых, с низким уровнем финансовой грамотности населения, которое является главным потребителем банковских услуг.

Перспективы вывода банковского сектора из сложившейся ситуации для формирования направлений его устойчивого развития связаны с комплексным решением выше обозначенных проблем, как на внешнем, так и на внутреннем уровнях. Вектор решения этих проблем задан в плане Центрального банка «Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 год»: [9].

Целями этого плана являются:

- повышение доходности финансовых институтов за счет разработки новых продуктов на стыке банковских и прочих финансовых продуктов и услуг, включая секьюритизацию кредитных портфелей банков, расширение спектра инструментов долгового рынка, обеспеченных денежными требованиями;

- повышение конкурентоспособности, в том числе за счет эффективного использования сетей кредитных организаций с их налаженными каналами продаж и установившейся культурой обслуживания клиентов, а также за счет расширения продуктового ряда с целью удовлетворения потребностей клиентов в небанковских финансовых услугах (например, страховых);

- дополнительное привлечение финансовых ресурсов;

- совершенствование систем управления рисками.

Внешние факторы реализации стратегии устойчивого развития банковского сектора на государственном уровне заключаются в создании условий, способствующих развитию здоровой банковской конкуренции, повышению качества активов, обеспечению ликвидности и повышению доступности банковских услуг. К ним относятся:

- снижение ставки рефинансирования, которое приведет к оживлению кредитного рынка, положительно скажется на обеспечении модернизации экономики страны и процесса расширенного воспроизводства, решит проблему замены устаревших фондов, позволит развивать обрабатывающие и высокотехнологические отрасли и, в конечном итоге приведет к стимулированию импортозамещающего и сбалансированного экономического роста;

- развитие регионального банковского сектора. Разработка дифференцированного подхода к регулированию банковской деятельности, в частности, определение критериев региональных банков, разработка нормативной базы регулирования их деятельности (нормативов и упрощенных правил пруденциального регулирования), будут способствовать повышению экономической безопасности регионов. По мнению ученых, региональные банки в наибольшей степени ориентированы на осуществление деятельности в регионе своей регистрации, в работах подтверждается корреляция между уровнем развития сектора региональных банков и уровнем экономического развития регионов [24, 25];

- разработка мер по повышению эффективности банковского регулирования и надзора для рационального ограничения рисков, обеспечения финансовой стабильности банковского сектора, прозрачности отчетности и оптимизации административной нагрузки на кредитные организации [11]. К внутренним мерам организации банковского надзора относятся: автоматизация проверочных процедур, повышение квалификации персонала, совершенствование методик проверок. По отношению к кредитным организациям банковское регулирование и надзор должны развиваться в направлении повышения роли качественной (содержательной) составляющей на основе признанных международных стандартов и с учетом исторических особенностей развития российского банковско-

го сектора;

- обеспечение внедрения и реализации международно признанных подходов с учетом предусмотренных Базельским комитетом по банковскому надзору (в частности, Базель II);

- развитие методических разработок, направленных на укрепление в банках систем риск-менеджмента, системный анализ текущей рыночной ситуации в онлайн-режиме, повышение информативности форм отчетности и сокращение их количества для банков с целью минимизации банковских расходов, введение новых форм отчетности банковских холдингов, существенно увеличивающих раскрываемый объем информации об их деятельности, сокращение числа нормативов.

Отдельное внимание должно быть уделено развитию саморегулирования в банковской деятельности. Ассоциациям банков (Ассоциация российских банков, Ассоциация региональных банков) необходимо создать экспертно-консультативный совет по вопросам разработки рекомендаций в области финансового менеджмента и стандартизации банковской деятельности, главной задачей которого будет являться описание существующих проблем, подготовка методических материалов и рекомендательных стандартов (стандарты качества корпоративного управления, стандарты качества отдельных банковских продуктов, стандарты в области управленческого учета, стандарты в области внутреннего контроля и управления рисками), способствующих повышению культуры банковского обслуживания, выявлению резервов роста и повышению эффективности деятельности банков.

К внутренним факторам роста устойчивости национальной банковской системы, относятся:

- разработка конкурентной стратегии развития банка, учитывающей его позиционирование на рынке, специализацию, масштабы деятельности, доступные ресурсы, внешние и внутренние ре-

зервы;

- критический анализ и управление организационной и финансовой структурами банка с целью минимизации затрат, оптимизации бизнес-процессов и увеличения рентабельности деятельности;

- универсализация и диверсификация предоставляемых банковских услуг, повышение их доступности, развитие финансовых инноваций (деривативы, секьюритизация, проектное финансирование), внедрение современных банковских технологий, продуктовых линеек, инструментов кредитования, направленных на расширение клиентской базы, обеспечивающих рост процентных и непроцентных доходов банков;

- повышение качества банковских услуг (развитие корпоративного управления и внедрение стандартов качества, внутреннего контроля и управления рисками, развитие системы управленческого учета);

- повышение качества управления на основе организации эффективного менеджмента и использовании новейших методов учета и анализа информации. Кредитные организации вынуждены бороться с затратами и искать новые инструменты и методы управления, которые позволили бы улучшить конкурентные преимущества, эффективно контролировать операционную деятельность. Одним из таких инструментов управления является система стратегического управления, управленческого учета, анализа и бюджетирования [10, С.114]. Они послужит мощным внутренним источником обеспечения устойчивого развития деятельности банков.

Сегодня российские коммерческие банки ведут свою деятельность в условиях стагнации экономики, обостренной ценовой и информационной конкуренции. Выше представленные пути решения существующих проблем направлены на формирование устойчивого развития банковской системы России, позволяя оздоровить кредитные организации,

обеспечить экономическую безопасность | ность банков.
регионов, повысить конкурентоспособ-

Литература

1. Валовой внутренний продукт / Росстат [Электронный ресурс]. URL: http://gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения 12.10.16г.).
2. Зяброва, Н. П. Концепция постановки управленческого учета в банковском секторе / Н. П. Зяброва // Научный журнал КубГАУ. – 2013. – № 87. – С.1-11.
3. Иванова, И. В. Управленческий учет в России: проблемы и перспективы / И. В. Иванова // Учет и статистика. – 2010. – № 18. – С.17-22.
4. Информация по размещенным кредитными организациями средствам [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=pdko_sub.
5. Никитина, Е. Б. Резервы роста прибыли банков / Е. Б. Никитина // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2013. – № 4 (19). – С.125-130.
6. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) Закон Российской Федерации от 10.07.2002 № 86-ФЗ. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».
7. О банках и банковской деятельности Закон Российской Федерации от 02.12.1990 № 395-ФЗ. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».
8. Отчеты о развитии банковского сектора и банковского надзора / Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/publroot_get_blob.aspx?doc (дата обращения 14.10.16).
9. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 год [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru> https://finmarkets/files/development/onfr_2016-18.pdf.
10. Прудский, В.Г. Российская модель современного менеджмента как национальное конкурентное преимущество / В. Г. Прудский // Экономика региона. – 2009. – № 3. – С. 114-119.
11. Сергин, А. М. Банковский надзор и устойчивость кредитных организаций: проблемы действующей системы / А. М. Сергин // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2015. – № 2. – С.55-65.
12. Составлено по данным годового отчета Центрального банка РФ за 2015 год [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9878.
13. Составлено по аналитическим данным Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbr.ru/credit/4,5> строки рассчитаны автором самостоятельно.
14. Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>.
15. Составлено по данным Международного валютного фонда [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>.
16. Составлено по аналитическим данным Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbr.ru/credit/main.asp>.
17. Составлено по данным годового отчета Центрального банка РФ за 2015 год [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9878.
18. Составлено по данным годового отчета Центрального банка РФ за 2015 год [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9878.
19. Список стран по ВВП [Электронный ресурс]. URL: <http://visasam.ru/emigration/vybor/vvp-stran-mira.html>.
20. Статистический бюллетень Банка России / Центральный банк Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/publ/PrId=bbs> (дата обращения 14.10.16).
21. Стратегия повышения конкурентоспособности национальной банковской системы РФ / Ассоциация российских банков. Москва. – 2005.
22. Стратегия развития банковского сектора до 2020г. [Электронный ресурс]. URL: www.nwab.ru/content/data/store/images/f_576_4716_1.ppt.
23. Умрихина, В. А. Анализ состояния региональной банковской системы Южного Федерального округа и Ставропольского края / В. А. Умрихина // Финансы и кредит. – 2009. – № 44 (380). – С.25-37.
24. Федосеева, В. А. К вопросу о влиянии региональных банков на уровень экономической безопасности регионов России / В. А. Федосеева // Управление инвестициями и инновациями. – 2016. – № 1. – С.54-64.
25. Цоллер, С. В. Региональный банк в механизме обеспечения экономической безопасности субъекта Российской Федерации / С. В. Цоллер // Вестник ВЭГУ. – 2013. – № 3. – С. 204-208.
26. Шапошников, И. Г. Современные тенденции развития банковской системы России / И. Г. Шапошников // Фундаментальные исследования. Экономические науки. – 2013. – № 8. – С. 1169-1173.

УДК 343.148.5

Судебно-бухгалтерская экспертиза доходов и других поступлений средств: алгоритм действий эксперта и недостатки методики проведения

Т.В. Пашенко, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета, аудита и экономического анализа,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Пермский государственный национальный исследовательский университет» (ПГНИУ), Пермь

Целью данной статьи является выявление типичных ошибок при формулировании вопросов в отношении экспертизы доходов для различных категорий субъектов и раскрытие порядка определения таких доходов при производстве экспертизы. Работа отражает существенное различие в подходах к исследованию поступлений, целевого финансирования и доходов физических и юридических лиц экспертом-бухгалтером. Показано, что различные формулировки вопросов требуют постановки соответствующих экспертных задач, разных по своему содержанию.

Бухгалтерский учет, судебно-бухгалтерская экспертиза, доходы, поступления.

Forensic accounting revenues and other income: algorithm expert and disadvantages of the methodology

T.V. Pashchenko, associate professor of department of accounting, audit and economic analysis, Perm state university, Perm, Russia

The purpose of this article is identification of typical mistakes in case of a questions formulation of the income for various categories of subjects and disclosure of an income determination order. Work reflects essential distinction in approaches to research of receipts, target financing and the income of different businesses by the expert-accountant. It is shown that various formulations of questions require statement of the corresponding expert tasks different in the content.

Forensic accounting, accounting, income, receipts.

Как ни странно, но с ростом экономико-правовой грамотности населения растет и количество судебных процессов по экономическим вопросам. И для принятия решения по некоторым из них или для отстаивания своей позиции в суде зачастую привлекаются эксперты, обладающие специальными познаниями. Так, по данным сайта Федеральных арбитражных судов Российской Федерации [24] количество экономических споров с участием экспертов увеличилось в 2015 г. более, чем на 220 по сравнению с 2014 г., и превысило 10 тысяч. А число арбитражных споров с привлечением экспертов-бухгалтеров увеличилось в 3,5 раза за последние два года (см. табл. 1).

ражных судов Российской Федерации [24] количество экономических споров с участием экспертов увеличилось в 2015 г. более, чем на 220 по сравнению с 2014 г., и превысило 10 тысяч. А число арбитражных споров с привлечением экспертов-бухгалтеров увеличилось в 3,5 раза за последние два года (см. табл. 1).

Таблица 1 – Данные об арбитражных спорах, связанных с привлечением экспертов

Вид спора	2012	2013	2014	2015	10 месяцев 2016
Экономические споры по гражданским правоотношениям, связанные с назначением экспертизы всего в т.ч. с назначением бухгалтерской экспертизы	5 544	7 251	9 805	10 552	10 135
	1 997	2 142	2 446	2 841	2 761
Экономические споры по административным правоотношениям	1 337	1 468	1 532	1 738	1 560

ношениям, связанные с назначением бухгалтерской экспертизы					
Всего арбитражных споров, связанных с назначением бухгалтерской экспертизы	7 336	10 275	12 111	22 164	42 573
Доля споров, связанных с назначением судебно-бухгалтерской экспертизы, в общем числе арбитражных споров (%)	0,23	0,31	0,28	0,36	0,54

Составлено автором по данным портала <http://ras.arbitr.ru> (дата обращения: 25.05.2016)

Уголовных дел, по данным Судебного департамента [23], было рассмотрено в 2015 г. около 3 700, и их решение невозможно без определения доходов, потому что их величина является определяющим критерием для квалификации самого правонарушения как уголовного, а также имеет значение для определения наказания. Очевидно, что без бухгалтерского исследования принять такие решения, зачастую, невозможно. Такое значение судебно-бухгалтерской экспертизы и эксперта-бухгалтера неоднократно подчеркивалось в работах разных авторов, например, Алибекова Ш. И. [1], Кеворковой Ж. А. и Бахолдиной И. В. [5], Никулочкина Е. О. [14], Стельмах Н. Е. [22]. Про значимость исследования вопросов платежей и прибыли писали Ковалева Н. Н. и Сабадашев А. Г. [6], про значимость исследования вопросов выручки и расчетов – Сосновцева Е. П. [21]. Методические вопросы отдельно рассматривались Островенко Т. К. и Гуляевым Д. П. [15], Пономаревой Н. В. [19, 20], а также автором в прежних работах [16, 17].

Так, в своих работах Звягин С. А. пишет, что первым этапом планирования экспертизы является «Ознакомление с заданием на проведение судебно-бухгалтерской экспертизы, уяснение цели и задач планирования, выработка предварительного мнения по осуществлению планирования» [4]. Отмечая значимость процесса постановки вопросов при назначении экспертизы, например, Вержбицкая И. В. отражает ряд требований, которые необходимо учитывать

следователю при постановке вопросов перед экспертом-бухгалтером [2].

Начнем исследование с обычной задачи, которая нередко встает перед экспертом бухгалтером: а что хотят установить стороны?

Например, имеется два вопроса, поставленных для разрешения перед экспертом:

«1. Когда и какую сумму доходов получило физическое лицо (далее – ФЛ) в виде арендных платежей от юридического лица (далее – ЮЛ) от сдачи ФЛ в период ... в аренду указанному ЮЛ нежилых помещений, расположенных по адресу ... ?

2. В какой сумме был получен доход физическим лицом (далее – ФЛ) от сдачи в аренду юридическому лицу (далее – ЮЛ) помещений по адресу ... в период ... ?».

На первый взгляд, логичные и одинаковые вопросы, которые требуют исследования учетных документов. С другой стороны, они вызывают вопросы уже у бухгалтера-эксперта.

Учет доходов, расходов и целевого финансирования является частью системы бухгалтерского учета организации. Согласно федеральному закону «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 [24] каждый факт хозяйственной жизни подлежит оформлению первичным учетным документом, посредством упорядочения, обработки и систематизации которых в учетных регистрах на соответствующих счетах бухгалтерского учета отражаются хозяйственные процессы.

При этом раздельный бухгалтерский учет доходов (расходов) может быть обеспечен путем использования различных счетов для отражения операций в рамках разных групп источников финансирования либо путем выделения субсчетов на основных счетах учета доходов и расходов. В то же время, когда организации внедряют электронный документооборот, ряд документов установить бывает очень сложно. Эти же данные являются основой для проведения экспертизы, и порядок проведения экспертизы зависит, в том числе, и от формы ведения бухгалтерского учета. Аналогичный вывод можно сделать из работ Дрога А. А., Першина С. П., которые отмечают влияние на учет современного развития программного обеспечения и электронного документооборота, что, в свою очередь, затрудняет решение отдельных вопросов экспертизы [3]. Также про значение доброкачественности бухгалтерских документов пишут Кузьмина Т. В. [12] и Коростелева Л. А. [8].

Итак, в первом вопросе мы видим два понятия – «доход» и «платеж».

ПБУ 9/99 «Доходы организации» и Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике устанавливает принципиальные требования к квалификации объекта учета в качестве доходов, основанное на балансовом уравнении «Активы – Обязательства = Капитал»: увеличение экономических выгод, которое связано с поступлением активов (не от участников организации) либо уменьшением обязательств (за исключением обязательств участников), что влечет увеличение капитала этой организации [18, 7].

Платежом же считается, как правило, денежная выплата (наличная или безналичная), произведенная в качестве исполнения условий обязательств.

Общий объем перечислений / поступлений может быть обусловлен причинами разного характера и связан с обязательствами договорного, внедоговорного и законного характера. В то же время, в широком смысле «оплата» мо-

жет быть произведена как в денежной, так и неденежной форме (например, исполнением в натуре или зачетом взаимных требований). Таким образом, формы расчетов по обязательствам и иных поступлений, в том числе экономических выгод, могут быть наличными, безналичными и неденежными.

Кроме того, величина доходов и поступлений (платежей) за период не является одинаковой. Это обусловлено тем, что поступления (платежи) определяются по факту их осуществления (кассовый метод), а доходы (в общем случае) – на момент возникновения права на них у лица, их получившего (метод начисления).

И учитывая все это мы видим, что первый вопрос, поставленный перед экспертом, явно необозначен.

Так, из формулировки первого вопроса «... какую сумму доходов ... получило в виде арендных платежей» не ясно, требуется установить сумму дохода от определенных операций или суммы полученных платежей с указанным основанием. Эксперту требуется уточнить, что именно является целью его исследования, т.к. доходы и платежи являются различными объектами бухгалтерского учета, их суммы не тождественны, поэтому экспертные подходы к определению доходов и платежей также должны быть разными.

В частности, установление суммы платежей не является экспертной работой, а представляет собой задачу ревизионного характера, связанную с перечислением и суммированием размеров платежей от юридического лица физическому за установленный период. Надо отметить, что аналогичные вопросы приводит Коростелева Л.А. в своих работах и также делает вывод об отсутствии экспертной направленности в такой его постановке [9, 10, 11].

Период исследования также может трактоваться неоднозначно. Из формулировки «...в период...» не ясно, имеется в виду период действия правоотно-

шений сторон, из которых возник доход (т.е. период действия договора аренды или договора займа), или период, в течение которого производились выплаты такого дохода. Если речь идет о действии правоотношений, то выплаты по ним могли возникать и в последующие периоды, значит, эксперт должен был констатировать наличие задолженности на конец периода, если обязательства по договорам на момент их окончания не были выполнены в полном объеме. Если речь идет о периоде выплат, то они могли быть обусловлены договорами, возникшими до периода исследования, поэтому эксперт должен был установить наличие (и основания возникновения) задолженности на начало и конец исследуемого периода.

Таким образом, требуется уточнение формулировок вопросов. В противном случае возникает двойственность понимания вывода и неопределенность относительно того, ответил эксперт на поставленные вопросы или нет.

Уточнение формулировок вопросов экспертом должно быть отражено во вводной части экспертного заключения. При необходимости уточнения вопросов эксперт должен изложить вопрос суда, а затем указать, как он понимает задание в соответствии со своей компетенцией.

Следующей задачей эксперта в данном случае является установление методики исследования в отношении доходов физического лица.

При исследовании доходов юридического лица эксперт, как правило, определяет доход от указанных операций, задолженность и сумму полученных/перечисленных денежных средств. При этом согласно обобщению судебной практики, представленному в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 18.11.2004 № 23, под доходом для целей исследования в рамках уголовных дел эксперт понимает выручку от реализации товаров (работ, услуг).

Однако порядок определения выручки установлен в действующем законодательстве для организаций, на которых возложена обязанность по ведению бухгалтерского учета. Обязанность по ведению бухгалтерского учета на физических лиц не распространяется. Поэтому определение дохода физических лиц по правилам определения выручки невозможно. Бухгалтерская экспертиза по вопросам определения дохода физического лица возможна только на основе изучения учетных данных организаций и индивидуальных предпринимателей, с которыми у физического лица возникали правоотношения.

Доход физического лица при взаимодействии с организациями и индивидуальными предпринимателями (контрагентами) можно определить на основе первичных документов и учетных регистров контрагентов по расходам. В решении данных вопросов (доход от сдачи имущества в аренду) это могут быть акты об оказании услуг, справки (ведомости) начисления арендной платы, сводные ведомости затрат, карточки по счетам и т.п., которые должны стать основой экспертного исследования.

Если же эксперт возьмет за основу только сведения о перечислениях по расчетному счету юридического лица в пользу физического, то дать ответ о сумме доходов физического лица невозможно, потому как перечисления являются способом расчетов, а не основанием для их осуществления. Кроме того, при изучении только перечислений с расчетного счета остаются неохваченными другие формы расчетов, наличные и расчеты неденежными средствами.

Еще один недостаток экспертной методики установления дохода по перечислению средств с расчетного счета – неоднозначность указанного назначения платежа. В том случае, если речь идет о конкретном виде и источнике дохода, а взаимоотношения между двумя контрагентами являются разнонаправленными (физические лица могут выступать в ка-

честве учредителей, работников, подотчетных лиц, кредиторов/заемщиков, поставщиков/покупателей и т.д.), установить достоверно принадлежность платежа к определенному доходу только на основании платежного документа невозможно. Следовательно, сделать категоричный вывод о том, что все указанные платежи соответствуют поставленному в вопросе квалификационному признаку (отношение к конкретному объекту аренды), эксперт не может.

Но даже если речь идет о доходах организаций, могут возникать вопросы определения их величины. И связано это опять же с тем, что поступления могут быть обусловлены не только доходами организации, а возникать из иных правоотношений и затрагивать иные источники их (поступлений) формирования.

Например, имеем вопрос: «Какова доля доходов юридического лица, применяющего упрощенную систему налогообложения, от осуществления основного вида деятельности, при условии, что часть расходов финансируется за счет целевых поступлений?»

Данный вопрос связан с формированием экспертной методики установления доли доходов юридического лица, применяющего упрощенную систему налогообложения, от осуществления основного вида деятельности, при условии, что часть расходов финансируется за счет целевых поступлений.

Вид экономической деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей определяется при подаче ими заявления о государственной регистрации в соответствии с ОКВЭД. При этом, согласно ОКВЭД, в качестве классификационных признаков видов экономической деятельности в ОКВЭД используются признаки, характеризующие сферу деятельности, процесс (технологии) производства и т.п., и не учитываются такие классификационные признаки, как форма собственности, организационно-правовая форма и ведом-

ственная подчиненность хозяйствующих субъектов. Целевая направленность деятельности, как то внутренняя и внешняя торговля, рыночные и нерыночные отношения, коммерческая и некоммерческая деятельность, не влияют на установление вида экономической деятельности. Другими словами, вид экономической деятельности от источника финансирования и лица, осуществляющего эту деятельность, не зависит, а зависит только от отраслевой принадлежности этой деятельности.

В соответствии с правилами ведения бухгалтерского учета для целей учета и формирования отчетности организация самостоятельно признает поступления доходами от обычных видов деятельности или прочими поступлениями. Для обобщения информации о движении средств, предназначенных для осуществления мероприятий целевого назначения, средств, поступивших от других организаций и лиц, предназначен счет 86 «Целевое финансирование».

Для целей налогообложения доходы определяются согласно ст. 249 НК РФ исходя из всех поступлений, выраженных в денежной и (или) натуральной формах. При этом аналогично правилам в бухгалтерском учете в соответствии со ст. 251 средства целевого финансирования доходом не являются (независимо от формы их получения) [13].

Дополнительным условием является требование организации раздельного учета доходов и расходов за счет средств целевого финансирования. В противном случае такие средства будут считаться доходом, а следовательно, включаться в налогооблагаемую базу.

Организация налогового учета при применении упрощенной системы налогообложения предполагает ведение налогового учета доходов и расходов в сводном регистре установленной формы. При этом в книгу учета доходов и расходов вносятся только данные о доходах и расходах, учитываемых при налогообложении, что само по себе предполагает

разделение учета доходов (расходов) учитываемых и не учитываемых при определении налоговой базы или элементов, ее составляющих (в данном случае – доходов и расходов).

Таким образом, если организация использует средства целевого финансирования в качестве оплаты при продаже продукции (выполнении работ, оказании услуг), относящейся к основному виду деятельности, и ведет раздельный учет доходов (расходов), полученных (произведенных) в рамках целевого финансирования, то такие поступления вообще не учитываются при определении доходов (т.е. не включаются как в совокупный состав доходов Общества, так и в состав доходов от осуществления деятельности по основному коду ОК-ВЭД).

Сложность для эксперта в данном случае может представлять, например, определение действительно целевого характера использования полученных средств. Если организация умышленно допускает нецелевое использование средств, вуалируя это целевыми назначениями платежей, то для определения экспертом целевого характера использования средств и, соответственно, возможности исключения данных сумм из расчета доли доходов эксперту необходимо изучить не просто отражение поступлений на счетах бухгалтерского учета 86 и 90 (91), а также проанализировать и расходную составляющую. Более того, данный анализ покажет наличие или отсутствие «экономии» целевого финансирования: по смыслу целевых поступлений, они предоставляются для покрытия соответствующих расходов, остаток целевого финансирования при полном выполнении целевого задания говорит о наличии экономической выгоды исполнителем – получателем целевого финансирования, а значит, о возможном получении дохода. И если такая «экономия» в дальнейшем не возвращается источнику финансирования или не приводит к соразмерному уменьшению целевого фи-

нансирования в последующие периоды, то имеет место не целевое финансирование, а приносящая доход деятельность.

Еще одна методологическая задача, которая стоит перед бухгалтером-экспертом, это определение подхода к изучению доходов. В теории и практике известны два основных принципа определения доходов и расходов: кассовый (по факту уплаты) и начисления (по факту перехода права собственности). В бухгалтерском учете при общей системе учета (то есть практически всеми организациями) используется метод начисления. И все бы ничего, если бы не еще один, известный российской практике подход – «налоговый». И это вовсе не принцип сокрытия доходов, просто налоговым кодексом для разных категорий доходов и расходов установлены разные правила.

Например, в отношении физических лиц для целей исчисления налога на доходы физических лиц дата фактического получения дохода определяется как день выплаты дохода, но при получении дохода в виде оплаты труда такой датой признается последний день месяца, за который начислено вознаграждение за выполненные трудовые обязанности в соответствии с трудовым договором. Таким образом, в отношении одних доходов установлен кассовый подход, а в отношении других – метод начисления. Теперь вспомним пример. Описанный в начале статьи и попытаемся увязать налоговые и бухгалтерские последствия: при начислении арендной платы в бухгалтерском учете задолженность перед физическим лицом и, соответственно, расходы юридического лица возникают, а в налоговой отчетности по налогу на доходы физических лиц – нет. А значит, сопоставление данных бухгалтерского учета с данными налоговых органов может не дать эксперту никакого результата.

Еще один пример – взаимодействие лиц, использующих упрощенную систему налогообложения. Парадокс, но

при заявленном кассовом методе авансы признаются только доходом у получившей их стороны, а вот у стороны передающей расходом являться не будут. При этом если авансы были получены в наличной или натуральной форме, а

контрагентами являются индивидуальные предприниматели, ни налоговые регистры (книги доходов и расходов), ни данные по расчетному счету не дадут достоверной информации.

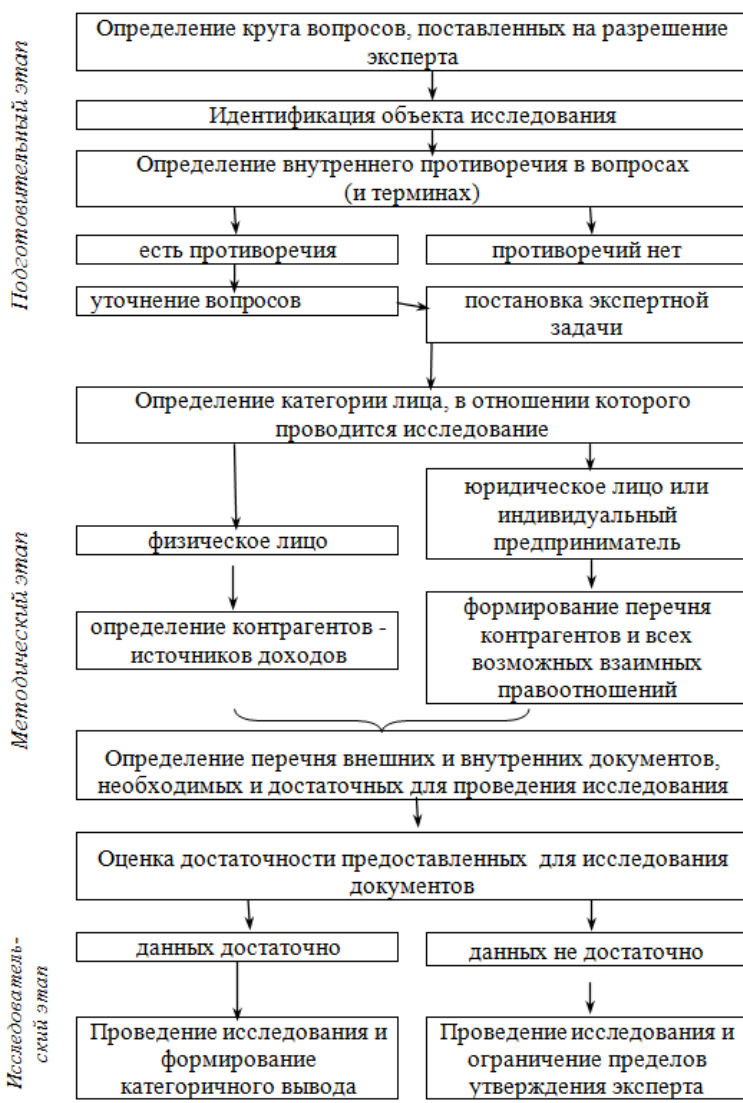


Рисунок 1 – Алгоритм действий эксперта-бухгалтера при исследовании доходов различных категорий экономических субъектов

Поэтому важным является определение максимального круга документов, возможных для исследования экс-

пертом, для предотвращения ошибок в выводах, назначения повторных экспертов

тиз или неприятия судом во внимание выводов эксперта.

В целом, данную последовательность можно обобщить в виде следующего алгоритма действий эксперта (рис. 1).

Таким образом, при получении задания на проведение бухгалтерской экспертизы поступлений или доходов эксперту следует:

1) уточнить у лица, назначившего экспертизу, задачу эксперта и требуемый объект исследования: поступления или доходы;

2) определить категорию лица, в отношении которого проводится исследование (физическое лицо, юридическое лицо или лицо, использующее упрощенные системы учета);

3) установить полный характер

взаимоотношений лица, в отношении которого проводится исследование, с его контрагентами;

4) определить перечень внешних и внутренних документов, необходимых, достаточных и возможных для проведения полноценного исследования и формулирования категоричного вывода (категоричный вывод может быть только при исследовании экспертом всех возможных документов, в противном случае эксперт должен сделать вероятностный вывод и ограничить предел своих утверждений);

5) поставить экспертную задачу и разработать методику исследования таким образом, чтобы учесть все возможные варианты движения и использования денежных и неденежных расчетов и их интерпретации.

Литература

1. Алибеков, Ш. И. Использование средств и методов бухгалтерского учета в процессе судебно-бухгалтерской экспертизы / Ш. И. Алибеков // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2010. – № 3. – С. 93-95.
2. Вержбицкая, И. В. Организация проведения судебно-бухгалтерской экспертизы / И. В. Вержбицкая // Экономика и эффективность организации производства. – 2008. – Т. 1. – № 10. – С. 139-145.
3. Дрога, А. А. Актуальные вопросы производства судебно-бухгалтерской экспертизы в современных условиях / А. А. Дрога, С. П. Першин // Общество и право. – 2014. – № 3 (49). – С. 211-216.
4. Звягин, С. А. Судебно-бухгалтерская экспертиза в системе противодействия экономической преступности / С. А. Звягин // Вестник Воронежского института МВД России. – 2015. – № 3. – С. 131-134.
5. Кеворкова, Ж. А. Судебно-бухгалтерская экспертиза вопросы которые могут возникнуть, в ходе ее назначения и производства, у суда следователя (дознавателя), эксперта, сторон, третьих лиц / И. В. Бахольдина, Ж. А. Кеворкова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – № 11 (59). – С. 16.
6. Ковалева, Н. Н. Методологические подходы к организации и проведению судебно-бухгалтерской экспертизы экономического субъекта / Н. Н. Ковалева, А. Г. Сабадашев // Вестник Брянского государственного университета. – 2009. – № 3. – С. 103-110.
7. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России. Одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ 29.12.1997. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
8. Коростелева, Л. А. Документация и документооборот в судебно-бухгалтерской экспертизе / Л. А. Коростелева // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2010. – № 2. – С. 173-175.
9. Коростелева, Л. А. Повышение качества профессиональной деятельности эксперта-бухгалтера на основе предотвращения ошибок экспертного исследования / Л. А. Коростелева // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Психолого-педагогические науки. – 2012. – № 2 (18). – С. 104-108.
10. Коростелева, Л. А. Повышение качества экспертного исследования на основе предотвращения ошибок эксперта-бухгалтера на стадии назначения и проведения экспертизы / Л. А. Коростелева // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 3. – С. 42-45.
11. Коростелёва, Л. А. Требования к вопросам, решаемым судебно-бухгалтерской экспертизой / Л. А. Коростелева // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2010. – № 2. – С. 62-65.
12. Кузьмина, Т. В. Роль бухгалтерских документов при проведении судебно-бухгалтерской экспертизы / Т. В. Кузьмина // Наука и общество. – 2012. – № 5. – С. 103-105.

13. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
14. Никулочкин, Е. О. Применение специальных знаний при расследовании легализации доходов, полученных в результате незаконного оборота наркотиков / Е. О. Никулочкин // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Право. – 2011. – № 40 (257). – С. 69-72.
15. Островенко, Т. К. Методологические аспекты бухгалтерского учета в процессе судебно-бухгалтерских экспертиз / Д. П. Гуляев, Т. К. Островенко // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2006. – № 10-2 (60). – С. 304-311.
16. Пашенко, Т. В. Вопросы определения доходов по основным видам деятельности при проведении бухгалтерской экспертизы организаций, применяющих специальные режимы налогообложения / Т. В. Пашенко // Accounting, economics, management: research notes / International Collection of Scientific Papers. Issue 1 (9), Part 2 / Executive Editor is I.B. Sadovska. Lutsk: AED of Lutsk NTU. – 2016. – С. 91-98.
17. Пашенко, Т. В. Развитие теоретических основ судебно-бухгалтерской экспертизы: определение квалификации эксперта и этические принципы / Т. В. Пашенко // Вестник Пермского университета. Серия «Экономика». 2014. – Выпуск 3 (22). – С. 83-89.
18. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01. Утв. приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
19. Пономарева, Н. В. О методике судебно-бухгалтерской экспертизы ущерба, причиненного преступлением / Н. В. Пономарева // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6-1 (59-1). – С. 583-586.
20. Пономарева, Н. В. Об оценке эффективности судебно-бухгалтерской экспертизы / Н. В. Пономарева, Л. Х. Шокарова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 9-1 (62-1). – С. 816-819.
21. Сосновцева, Е. П. Особенности судебно-бухгалтерской экспертизы расчетных операций / Е. П. Сосновцева // Наука и общество. – 2013. – № 4-5 (13-14). – С. 35-38.
22. Стельмах, Н. Е. Экономико-правовая сущность судебно-бухгалтерской экспертизы в рыночных условиях хозяйствования / Н. Е. Стельмах // Облік і фінанси. – 2014. – № 4 (66). – С. 64-68.
23. Судебный департамент при Верховном суде Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79&item=3417> (дата обращения: 15.06.2016).
24. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
25. Электронное правосудие. [Электронный ресурс]. URL: <http://ras.arbitr.ru> (дата обращения: 25.05.2016).

УДК 338.2; JEL: E41, E52, E58

Анализ эффективности функционирования канала банковского кредитования

О.Н. Салманов, д.э.н., проф. кафедры финансов и бухгалтерского учета,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье исследуется влияние финансового кризиса на работу кредитного канала денежно-кредитной трансмиссии в российской экономике. Исследование проводилось с помощью метода векторной авторегрессии (VAR). Выполнен анализ импульсных функций от шоков корпоративного кредитования до кризиса 2009 года и после кризиса. Установлено функционирование канала банковского кредитования и степень его эффективности. Определено различие в ответе макроэкономических переменных и дана их интерпретация.

Денежно-кредитная политика, векторная авторегрессия, импульсные функции.

Analysis of the effectiveness of the bank credit channel work

O.N. Salmanov, prof. Department of Finance and Accounting,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The paper investigates the impact of the financial crisis on the credit channel work of monetary transmission in the Russian economy. The study was conducted using the method of vector autoregression (VAR). Analyzed the shocks of the corporate credit impulse functions before the 2009th crisis and after the crisis. Established functioning of the bank credit channel and the extent of its effectiveness. Identify the differences in the response of macroeconomic variables and their interpretation is given.

Monetary policy, vector autoregression, impulse function.

Денежно-кредитная политика в российской экономике претерпела значительные изменения за последние два десятилетия. Прежде всего, произошел переход к более гибкому режиму обменного курса. Центральный банк стремился к стабильности цен в качестве одной из своих целей денежно-кредитной политики. Затем для поддержания номинального якоря, центральный банк, принял инфляцию основной целью денежно-кредитной политики. В общем существует тенденция для центральных банков развивающихся стран переноса акцента со стабильности обменных курсов на стабильность цен.

Лучшее понимание механизма денежной передачи очень важно, потому что оно помогает определить надлежащий курс денежно-кредитной политики, чтобы удержать инфляцию в пределах желательной квоты центрального банка. Однако есть еще много неопределенно-

сти в отношении воздействия денежно-кредитной политики на экономическую активность и цены. Недавние эмпирические и теоретические исследования, ориентированные, как правило, в основном на развитые страны, пришли к мнению, что сдерживающие шоки денежно-кредитной политики приводят к немедленному увеличению процентной ставки, временному снижению объемов производства и денег, и постепенному снижению цен.

Цель настоящей статьи заключается в изучении аналогичных эффектов кредитного канала денежно-кредитной политики в российской экономике. Но главной целью является установления значительных различий в этих эффектах с течением времени.

Большая часть существующих эмпирических работ, связанных с изучением воздействия денежно-кредитной политики базируется на методе вектор-

ной авторегрессии (VAR), который начал широко использоваться после первоначальной работы Sims [11], Leeper et al [9] и Christiano et al [7].

В этой статье рассматривается анализ генерированных с помощью VAR динамических ответов на шок денежно-кредитной политики российской экономики. Существуют очевидные проблемы в применении этого вида исследования: периодические финансовые кризисы, частые структурные перерывы вследствие быстрых изменений, а также изменения в денежно-кредитной политике процедур, инструментов и целей политики.

После оценки модели, импульсные функции отклика инноваций в денежно-кредитной политике генерируются для отслеживания динамических характеристик других переменных в VAR денежником инновациям политики. Эти импульсные отклики позволяют оценивать, как определенные шоки могут быть интерпретированы, сравнивая результаты шоков денежно-кредитной политики с точки зрения трансмиссионного механизма.

Одним из значимых инструментов анализа механизмов денежно-кредитной политики стали модели векторной авторегрессии (VAR модели). Ряд авторов, которые исследовали монетарную политику в российской экономике, использовали модели VAR (Дробышевский и др., [3]; Granville, Mallick, [8]; Ломиворотов, [5], в силу ограничения на число переменных, установили, что оценки не являются устойчивыми и зависят от выбора переменных и временного интервала, кроме того получили затруднения в определении каналов трансмиссии, через которые воздействуют внешние факторы.

Результаты исследований Вашелюка Н. В., Полбина А. В. и др. [1], полученные на основе метода векторной авторегрессии, показали в частности, что, проводимая политика сдерживания укрепления курса рубля (по сравнению с более гибким курсообразованием) перед

кризисом 2008-2009 гг. способствовала перегреву экономики, а политика плавной девальвации оказала отрицательное влияние на выпуск, т.е. усугубила экономический спад.

На основе байесовской векторной авторегрессионной модели Дерюгина Е. и Пономаренко А. [2] установили, что импульсные отклики демонстрируют выявленные статистически значимые связи между переменными модели. Также одним из результатов исследования авторов является вывод о том, что динамика кредитов нефинансовым организациям (но не населению) тесно связана с фундаментальными факторами.

До кризиса 2008 года ЦБ России, придерживаясь сразу нескольких целей по монетарной политике (стабилизация обменного курса, снижение инфляции и поддержка выпуска) и использовал для их достижения широкий набор инструментов, включая процентные ставки, валютные интервенции, операции по рефинансированию и абсорбированию ликвидности, а также требования по резервам (Ломиворотов, [4]). Федорова Е., Лысенкова А. в период с 2001 по 2011 г. [6] определили приоритеты денежно-кредитной политики ЦБ РФ на разных временных интервалах и были выделены периоды поддержания уровня инфляции и политики валютного курса. По мнению ряда исследователей, [5], до кризиса 2009 г. Банк России большее внимание уделял управлению обменным курсом, при этом активно использовались валютные интервенции; в результате этого ситуация с ликвидностью банковского сектора во многом зависела от внешних факторов. После кризиса фокус сместился на таргетирование инфляции и стабилизацию внутренней ликвидности, но при этом внешние факторы и обменный курс продолжили оказывать некоторое влияние.

Учитывая глубокие динамические и структурные изменения в российской экономике, анализ изменений в денежно-кредитной политике остается важной и недостаточно изученной зада-

чей.

В настоящей работе исследуются изменения в денежно-кредитной политике от объемов корпоративного кредитования, то есть канала банковского кредитования за время от 2001 до 2015 года (полная выборка), а также влияние финансового кризиса 2009 года на эффективность работы этого канала. Для этого оценены импульсные функции с временным разрывом на кризис.

Модель VAR, которую мы используем для анализа воздействия шока денежно-кредитной политики российской экономики имеет следующее представление:

$$Y_t = A(L)Y_{t-1} + B(L)X_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

где Y — это вектор эндогенных переменных, и X_t представляет собой вектор экзогенных переменных и ε_t — вектор ошибок при нормальном распределении.

Вектор эндогенных переменных (Y_t), состоит из: индекса выпуска продукции и услуг базовых отраслей экономики, % к предыдущему периоду прошлого года (IVGDP); — денежного агрегата M2, млрд. руб.; — средневзвешенного курса валютного рынка рубля к доллару, руб/долл. (RM); — индекса потребительских цен на товары и услуги, месяц к соответствующему месяцу предыдущего года, %, (CPI); — объема корпоративного кредитования, млрд. руб. (Loans); — инвестиций в основной капитал, текущие цены, млрд. руб., (IC); — международных резервов, млн. долл. США (NRES); — ставки рефинансирования, %, (IREF); — средневзвешенной процентной ставка по рублевым кредитам нефинансовым организациям, до 1 года, (IRNF);

Вектор экзогенных переменных, в данной работе, содержит цены на нефть марки Urals (oil), ставку FRS и константу.

С помощью нескольких стандартных схем идентификации, мы предполагаем анализировать импульсные отклики основных макроэкономических переменных на неожиданные денежно-

кредитные шоки ужесточения политики.

В качестве данных приняты месячные показатели экономики РФ с 01.08. 2001 г. по 01.08. 2015 г. (полная выборка). Следующая выборка — с 01.08.2001 г. по 01.12.2008 г. — до финансового кризиса 2008-2009 гг. И третья выборка с 01.12.2008 г. по 01.08.2009 г. — для анализа денежно-кредитной политики после кризиса. Источник данных — сайт Банка России (www.cbr.ru) и данные Росстата (www.gks.ru). Все показатели, кроме выраженных в процентах, были прологарифмированы для получения линейного вида связи показателей. Все расчеты по методу векторной авторегрессии проводились в пакете EViews.

По критериям Акаике и Шварца была выбрана длина лага — 2 (отдав предпочтение более короткой модели по критерию Шварца). Для такой спецификации был выполнен единичный тест и поскольку было установлено, что все обратные корни по модулю меньше единицы и находятся внутри единичного круга, то данная VAR-модель стационарна.

С помощью стандартного разложения Холецкого определялся шок денежно-кредитной политики с исходным предположением, что политики потрясений не одновременно влияют на выходные данные.

Был выполнен Portmanteau тест для остаточной сериальной корреляции. До специфицированного порядка вычислены многомерные Q-статистики Бокса-Пирса/Льюнга-Бокса. Установлено отсутствие сериальной корреляции.

Также был проведен тест множителей Лагранжа для автокорреляций. Установлено, что выполняется нулевая гипотеза отсутствия сериальной корреляции.

В развивающейся экономике, предполагается, что денежно-кредитная трансмиссия работает в основном через пять механизмов: канал процентной ставки, канал активов, кредитный канала, канал обменного курса и канал денеж-

ных потоков.

Mishra и Montiel [10] полагают, что есть сильные априорные причины, основанные на структуре финансовых систем во многих странах с низким уровнем доходов, что денежный механизм передачи в таких странах, должен существенно отличаться от такового в развитых странах. Страны с низким уровнем дохода характеризуются отсутствием хорошо функционирующих рынков с фиксированной доходностью ценных бумаг, акций и недвижимости, очень несовершенных связей с международными частными рынками капитала, а также сильным вмешательством центрального банка на валютных рынках.

Это оставляет мало возможностей для функционирования обычного канала процентной ставки, канала активов или канала обменного курса. Поскольку эти каналы, вероятно, будут слабыми, и потому, что банки на сегодняшний день являются доминирующими финансовыми посредниками в таких странах, канал банковского кредитования, вероятно, будет доминирующим каналом монетарной трансмиссии в странах с низким уровнем дохода в той степени, в какой степени такая передача является эффективной.

Если среди каналов монетарной трансмиссии в странах с низким уровнем доходов преобладает канал банковского кредитования, то эффективность и надежность монетарной трансмиссии в этих странах зависит от свойств этого конкретного канала.

Если плохая институциональная среда увеличивает стоимость банковского кредитования, банки могут ограничить кредитную активность таким образом, что в результате ослабляет влияние действий денежно-кредитной политики на поставку кредитов.

Развивающиеся экономики могут показывать различную эффективность каналов монетарной трансмиссии, в зависимости от степени функциониро-

вания финансовых рынков. И поэтому роль кредитного банковского канала в трансмиссионном механизме является эмпирическим вопросом.

Эффективность и надежность кредитного канала банка не могут быть приняты как само собой разумеющееся. Меры политики центральных банков будут иметь слабое влияние на ставки коммерческих банков по кредитованию, когда предельная стоимость новых кредитов резко увеличивается в объеме кредитов и, когда степень конкуренции в банковском секторе является слабой. Надежность кредитного банковского канала, в свою очередь, зависит от того, в какой степени факторы, определяющие затраты на посредничество коммерческих банков являются стабильными.

Примем, что за канал банковского кредитования денежной трансмиссии, отвечает переменная логарифм объема корпоративного кредитования (Loans).

На рисунке 1 показаны импульсные функции отклика переменных денежно-кредитной политики, включенных в VAR по полной выборке 2001-2015 гг., шок которых вызывает рост показателя в одно стандартное отклонение. Две пунктирные линии в каждой панели изображают диапазонов доверия 95%. Импульсные отклики выводятся за 20-месячный период.

Увеличение внутренних кредитов вызывает немедленный инфляционный эффект, который длится больше года. Также увеличение объемов корпоративного кредитования вызывает резкий, но непродолжительный рост инвестиций. Позитивный шок внутреннего кредитования вызывает незначительный рост промышленного производства в течение 2 месяцев, уверенный рост процентной ставки. Денежная масса растет быстро и имеет значительный отклик. Наконец, внутренний рост кредитов приводит к значительному обесцениванию обменного курса в течение первого года.

Response to Cholesky One S.D. Innovations ± 2 S.E.

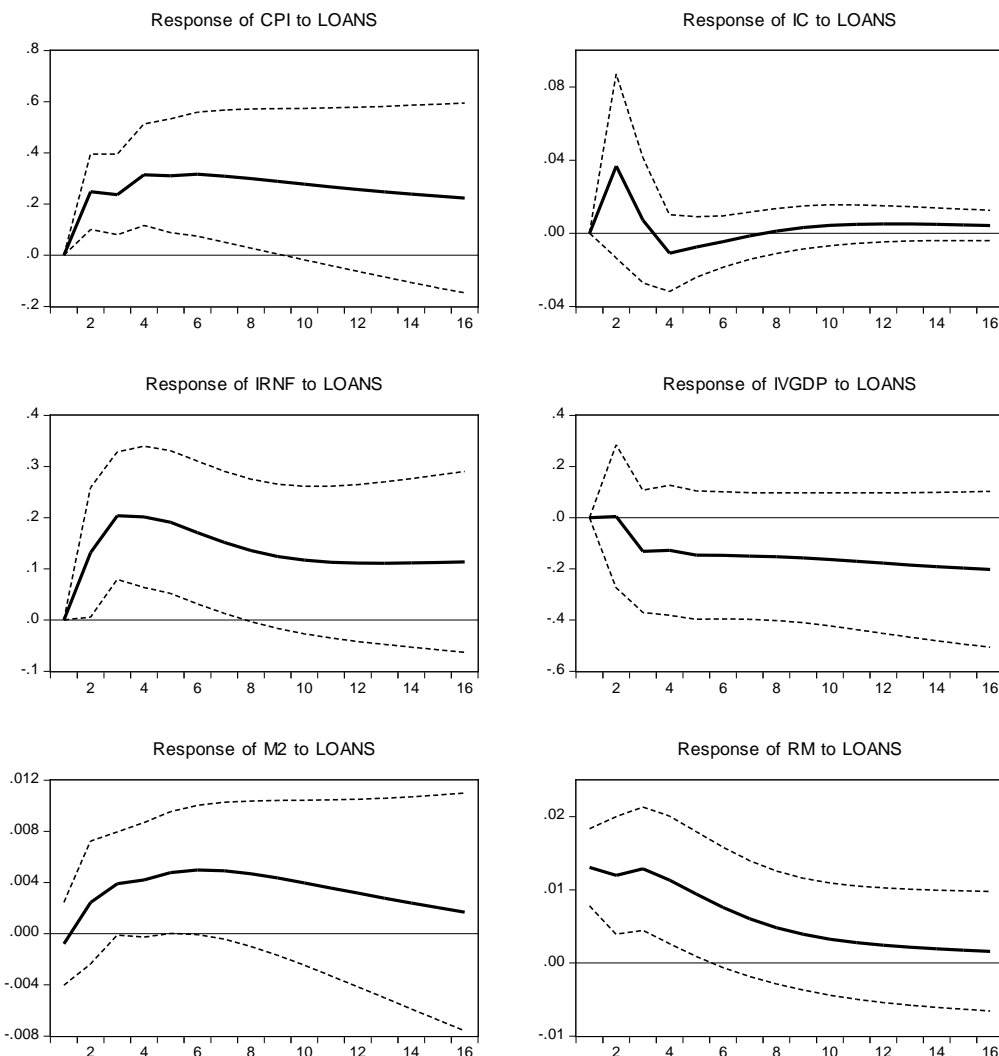


Рисунок 1 – Импульсные функции отклика объема корпоративного кредитования (LOANS)

Затем были определены и построены импульсные функции отклика объема корпоративного кредитования за выборку до кризиса: 01.08.2001 – 01.12.2008, а также по выборке после кризиса: 01.12.2008 – 01.08.2015. Результаты представлены на рисунках 2-7.

Если по полной выборке увеличение внутренних кредитов вызывает немедленный инфляционный эффект, который длится больше года, то по вы-

борке до инфляционного эффекта нет, а по выборке после кризиса – очень сильный инфляционный эффект.

Шок внутреннего кредитования вызывает незначительный рост промышленного производства в течение 2 месяцев по полной выборке, до кризиса отрицательный ответ ВВП, а после кризиса рост промышленного производства длится в течение 4 месяцев.

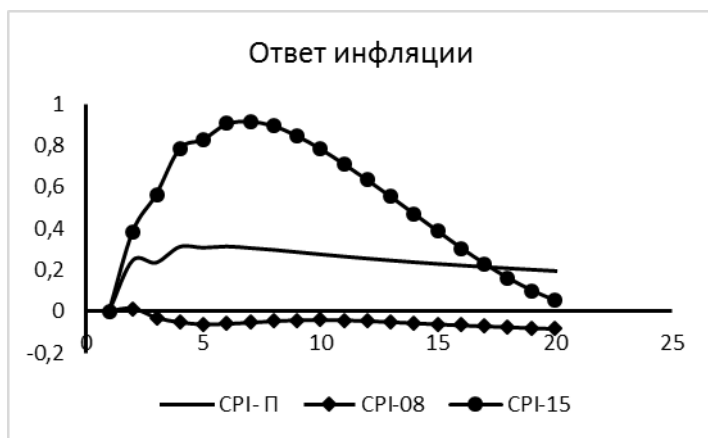


Рисунок 2 – Импульсные функции CPI от объемов корпоративного кредитования; CPI-П – по полной выборке; CPI-08 – по выборке до кризиса; CPI-15 – по выборке после кризиса

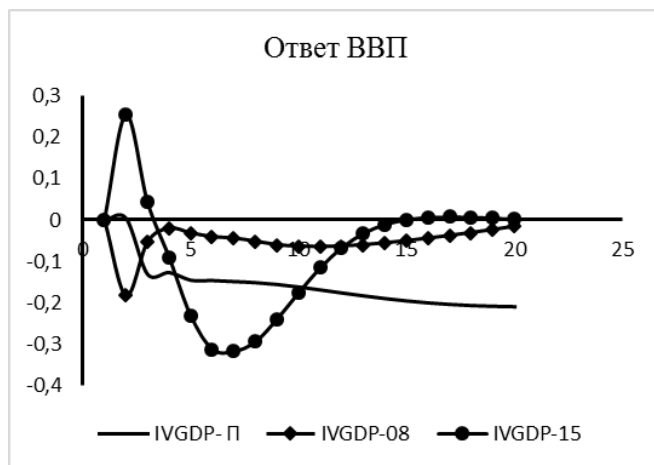


Рисунок 3 – Импульсные функции ВВП от объемов корпоративного кредитования; IVGDP-П – по полной выборке; IVGDP-08 – по выборке до кризиса; IVGDP-15 – по выборке после кризиса

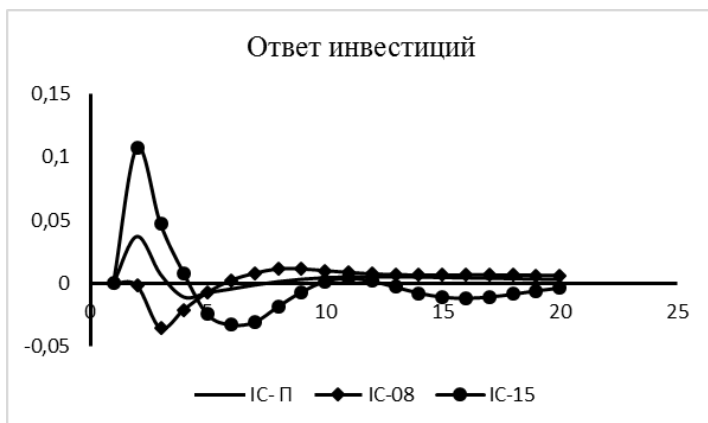


Рисунок 4 – Импульсные функции инвестиций от объемов корпоративного кредитования; IC-П – по полной выборке; IC-08 – по выборке до кризиса; IC-15 – по выборке после кризиса

По полной выборке увеличение объемов корпоративного кредитования вызывает резкий рост инвестиций в течение 4 месяцев, по выборке до кризиса

роста инвестиций не вызывает, а после кризиса весьма значительный рост инвестиций, но продолжительность меняется незначительно.

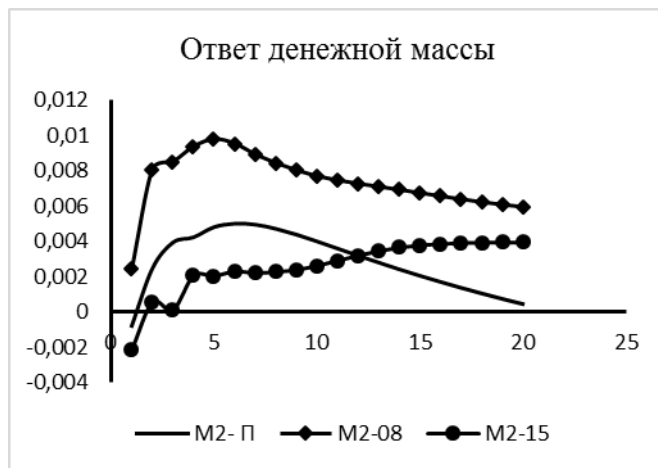


Рисунок 5 – Импульсные функции денежной массы от объемов корпоративного кредитования; M2-П – по полной выборке; M2-08 – по выборке до кризиса; M2-15 – по выборке после кризиса

Денежная масса до кризиса растет сильнее, чем по полной выборке, эффект длится долго, а после кризиса зна-

чительный эффект достигается с лагом в 4 месяца.

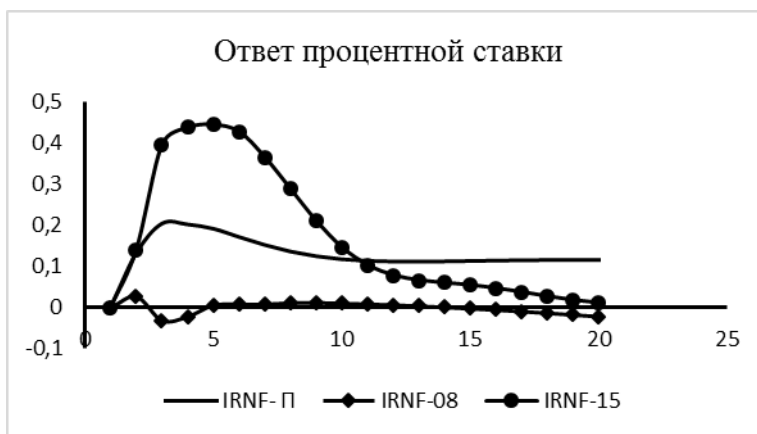


Рисунок 6 – Импульсные функции процентной ставки от объемов корпоративного кредитования; IRNF-П – по полной выборке; IRNF-08 – по выборке до кризиса; IRNF-15 – по выборке после кризиса

До кризиса шок внутреннего кредитования не оказывает влияния на процентную ставку, а после кризиса ее рост значительно сильнее, чем по полной выборке.

До кризиса внутренний рост кредитов не оказывает влияния на обменный курс, а после кризиса ответ обменного курса значительно сильнее.

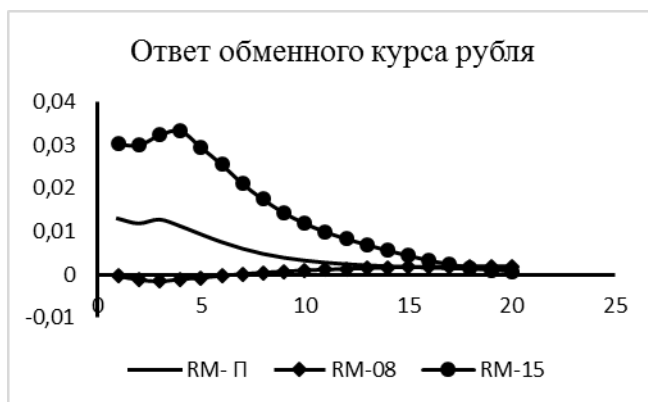


Рисунок 7 – Импульсные функции процентной ставки от объемов корпоративного кредитования; RM-П – по полной выборке; RM-08 – по выборке до кризиса; RM-15 – по выборке после кризиса

В целом можно сделать следующие выводы. Изучение канала банковского кредитования, показало, что увеличение внутренних кредитов вызывает рост цен, который длится больше года, непродолжительный рост инвестиций. Позитивный шок внутреннего кредитования вызывает незначительный рост промышленного производства в течение 2 месяцев, уверенный рост процентной ставки, денежной массы. Внутренний рост кредитов приводит к значительному обесцениванию обменного курса в течение первого года. Можно утверждать о функционировании канала банковского кредитования. В то же время эффективность его ограничена, поскольку шок корпоративного кредитования не приводит к значительному и продолжительному росту инвестиций и промышленного производства.

Рассматривая влияние кризиса на денежно-кредитную трансмиссию, установлено, что ответ импульсных функций переменных, входящих в VAR, по выборкам до кризиса и после кризиса разный, что говорит, что механизм денежно-кредитная политики до кризиса и после кризиса функционировал по-разному. Так, по выборке до кризиса инфляционного эффекта нет, а по выборке после кризиса – очень сильный инфляционный эффект. Рост промышленного производства до кризиса имеет отрица-

тельное значение, а после кризиса рост промышленного производства длится в течении 4 месяцев.

До кризиса роста инвестиций нет, а после кризиса весьма значительный рост инвестиций. Денежная масса до кризиса растет сильнее, чем по полной выборке, эффект длится долго, а после кризиса значительный эффект достигается с лагом в 4 месяца. До кризиса шок внутреннего кредитования не оказывает влияния на процентную ставку, а после кризиса ее рост значительно сильнее, чем по полной выборке. До кризиса внутренний рост кредитов не оказывает влияния на обменный курс, а после кризиса ответ обменного курса значительно сильнее.

Можно сделать вывод, что проводить одну и ту же денежно-кредитную политику, в данном случае в области банковского кредитования, не следует, поскольку отклик экономики другой.

В данной работе были изучено функционирование канала банковского кредитования в денежно-кредитной политике в российской экономике в период с 2001 по 2015 годы и его изменения по периодам до кризиса 2009 года и после него. Исследование проводилось с помощью метода векторной авторегрессии.

Долгосрочной целью Банка России заявлен переход на таргетирование инфляции, и соответственно понимание того, через какие инструменты и в какой

мере банковский сектор реагирует на изменения денежно-кредитной политики, является очень важным.

Установлено различие в ответе макроэкономических переменных и дана их интерпретация. Недостаточно высокая эффективность канала банковского кредитования можно связать как с методи-

кой исследования – спецификацией, малой выборкой, небольшим количеством переменных, так и состоянием российской экономики, которую характеризуют макроэкономические показатели, – падением темпов роста российской экономики, высокой инфляцией, зависимостью от мировых цен на нефть.

Литература

1. Ващелюк, Н. В., Полбин, А. В., Трунин, П. В. (2015). Оценка макроэкономических эффектов шока ДКП для российской экономики / Н. В. Ващелюк, А. В. Полбин, П. В. Трунин // *Экономический журнал ВШЭ*. – 2015. – Т. 19. – № 2. – С. 169-198.
2. Дерюгина, Е, Пономаренко, А. (2015). Большая байесовская векторная авторегрессионная модель для российской экономики // *Серия докладов об экономических исследованиях*. – № 1 / Март 2015 г. www.cbr.ru.
3. Дробышевский, С. М., Трунин, П. В., Каменских, М. В. (2009). Анализ правил денежно-кредитной политики Банка России в 1999–2007 гг. // *Научные труды*. – № 127Р. ИЭПП.
4. Ломиворотов, Р. В. (2015). Использование байесовских методов для анализа денежно-кредитной политики в России / Р. В. Ломиворотов // *Прикладная эконометрика*. – № 38 (2). – 2015.
5. Ломиворотов, Р. В. (2013). Анализ денежно-кредитной политики банка России в 2000-2012 гг. / Р. В. Ломиворотов // *Деньги и кредит*. – 2013. – № 12. – С. 45-53.
6. Федорова, Е., Лысенкова, А. (2013). Как влияют инструменты денежно-кредитной политики на достижение целей ЦБ РФ? / Е. Федорова, А. Лысенкова // *Вопросы экономики*. – № 9. – 2013.
7. Christiano L, Eichenbaum M. and C. Evans (2000), “Monetary policy shocks: What have we learned and to what end?”, J. Taylor and M. Woodford (eds.), *Handbook of Macroeconomics*, North Holland.
8. Granville, B., Mallick, S. (2010). Monetary policy in Russia: Identifying exchange rate shocks // *Economic Modelling*, 27 (1), 432–444.
9. Leeper, Eric, Christopher, Sims, and Tao Zha, (1996). What Does Monetary Policy Do? // *Brookings Papers on Economic Activity* 1996: 2, 1-63.
10. Mishra, P. and Montiel P. (2012). How Effective Is Monetary Transmission in Low-Income Countries? A Survey of the Empirical Evidence. International Monetary Fund, IMF Working Paper, June 2012.
11. Sims, C. (1980), *Macroeconomics and reality* // *Econometrica*. – 48(1). – 1-48.

УДК 336.62

Условия и предпосылки стандартизации бизнес-анализа в России

Е.Б. Герасимова, доктор экономических наук, профессор, профессор Департамента учета, анализа и аудита,

В.И. Бариленко, доктор экономических наук, профессор, зам. директора Департамента учета, анализа и аудита по научной работе,

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финуниверситет), Москва

В статье рассматриваются научные, теоретические и правовые основы становления системы стандартизации экономического анализа в России. Исследуются предпосылки и условия стандартизации бизнес-анализа как методологии выявления разрывов между требованиями стейкхолдеров организации и параметров и результатов ее деятельности. Сформулированы требования к системе бизнес-анализа как объекта упорядочения и стандартизации. Предложенная авторская трактовка системы бизнес-анализа позволяет рассматривать его в качестве эффективного стандартизированного инструмента повышения качества жизни. Изучены нормативно-правовые основы стандартизации бизнес-анализа. Выявлена система нормативно-правового регулирования, на основе которой выстраивается система бизнес-анализа конкретной организации: федеральный закон «О стандартизации в Российской Федерации», федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации», федеральный закон «О техническом регулировании», национальные стандарты (ГОСТ Р) и стандарты организации, профессиональные стандарты. Отражена взаимосвязь деятельности в области экономического анализа и деятельности в области стандартизации и сертификации. Систематизированы принципы стандартизации бизнес-анализа, объединяющие принципы экономического анализа и принципы актуального менеджмента такие как: принцип комплексности, принцип комплементарности, процессный подход, принцип ориентации деятельности на клиента, принцип постоянного улучшения деятельности, принцип прозрачности (прозрачности), принцип гибкости (адаптивности). Разработана пилотная модель стандарта бизнес-анализа на основе методики разработки стандарта организации. Пилотная модель по мнению авторов включает описание области применения бизнес-анализа как комплекса мероприятий по разработке бизнес-модели, бизнес-процессов и решению бизнес-проблем. Определены основные направления проведения бизнес-анализа, а именно: анализ качества состояния бизнеса организации, анализ качества функционирования систем организации, анализ бизнес-окружения и анализ качества бизнеса для обеспечения создания ценности бизнеса для стейкхолдеров.

Экономический анализ, бизнес-анализ, стандартизация, упорядочение, принципы стандартизации, стандарт бизнес-анализа.

Благодарности: Обзор законодательства подготовлен при информационной поддержке СПС КонсультантПлюс. Все нормативно-правовые документы изучены с учетом всех изменений и дополнений, действующих на дату написания статьи.

Conditions and requirements for the standardization of business analysis in Russia

E.B. Gerasimova, Doctor of economic sciences, professor, Department of Accounting, Analysis and Audit,

V.I. Barilenko, Doctor of economic sciences, professor, Deputy Director of the Department of Accounting, Analysis and Audit,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

The article considers theoretical and legal bases of formation of system of standardization in economic analysis in Russia. Examines prerequisites and conditions of the standardization of business analysis as a methodology for identifying gaps between the requirements of the stakeholders of the organization and parameters and the results of its activities. Formulated system requirements business analysis as the object of rationalization and standardization. The author's interpretation of the business analysis allows us to consider it as an effective standardized tool to improve the quality of life. Studied legal and regulatory framework standardization of business analysis. Identified the system of legal regulation, on which is built a system of business analysis of specific organizations: the Federal law «On standardization in the Russian Federation», Federal law «On industrial policy in the Russian Federation», Federal law «On technical regulation», national standards (GOST R) and standards organizations, professional standards. Reflects the relationship of activities in the field of economic analysis and activities in the field of standardization and certification. Systematized the principles of standardization of the business analysis that combines the principles of economic analysis for the relevant principles of management principle of com-

plex relations, the principle of complementarity, the process approach, the principle focus on customer continuous improvement principle of activity, principle of transparency (transparency), flexibility (adaptability). Developed a pilot model of standard business analysis based on the methodology of standard development organization. Pilot model according to the authors includes a description of the scope of business analysis as a complex of measures for the development of business models, business processes and solving business problems. The main areas of business analysis, namely, analysis of the quality status of business organizations, analysis of quality of functioning of management systems, analysis of business environment and analysis of the quality of the business to ensure value creation for business stakeholders.

Business analysis, standardization, principles of standards, the standard ordering.

Acknowledgements: the Review of the legislation prepared with the information support ATP ConsultantPlus. All legal documents are studied, taking into account all amendments in force as at the date of this writing.

Введение

Развитие субъектов экономики России тесно связано со становлением и совершенствованием деятельности в области стандартизации, охватывающей широкий перечень работ по обеспечению качества продукции, работ, услуг, качества жизни населения. Для целей управления экономическим субъектом стандарты выступают инструментом повышения эффективности его деятельности (снижения затратно-экономических затрат, улучшения качества продукции (работ, услуг), усиления конкурентоспособности продукции) [1; 2; 3].

Участие экономических субъектов в работах по стандартизации позволяет им достичь определенных конкурентных преимуществ. Специалисты в области стандартизации [4; 5; 6; 7; 8] выделяют несколько направлений повышения конкурентоспособности по результатам процесса стандартизации:

- снижение затратно-экономических затрат происходит как результат стандартизации процесса производства продукции, оказания работ и услуг, уменьшения разнообразия готового продукта, серийности;
- уменьшение асимметрии информации;
- повышение удовлетворенности клиентов достигается за счет коммуникации по вопросам применения стандартов; стандарты используют не только экономические субъекты, вовлеченные в процесс стандартизации, но и заинтересованные в их деятельности стороны (стейкхолдеры);

- снижение рисков инноваций, затрат на НИОКР;
- снижение рисков право- и дееспособности за счет повышения качества продукции, работ и услуг, обеспечения приемлемого уровня безопасности и его постоянного увеличения.

Таким образом, стандартизация – это не только инструмент повышения качества управления в отдельно взятой организации, но и средство обеспечения качества взаимодействия этой организации с разными группами стейкхолдеров. Последние заинтересованы в разработке и применении стандартов в определенных сферах деятельности экономического субъекта не меньше, чем организация-субъект процесса стандартизации.

В качестве объектов стандартизации чаще всего выступают продукция, процессы, работы, тогда как такие объекты как услуги и персонал стандартизируются неравномерно. Это ограничено сложившейся системой интересов стейкхолдеров, степенью активности их взаимодействия между собой и с организацией-субъектом стандартизации. Высокой и достаточной степени упорядоченности достигли услуги в области бухгалтерского учета и аудита, консалтинга, в частности, налогового, а также связанные с их оказанием требования к персоналу, занимающемуся аудитом и консультационными услугами. Во многом успех в этой области был достигнут благодаря высокой степени заинтересованности международных сетей по оказанию аудиторских и консультационных услуг в российском рынке, а также заинтересо-

ванности российских компаний в их услугах в целях выхода на международные рынки сбыта продукции и рынки капитала.

Между тем не во всех важных для экономического субъекта сферах его деятельности сложились столь благоприятные условия для упорядочения правил и требований и разработки стандартов.

Статья посвящена проблеме стандартизации деятельности в области бизнес-анализа.

Область бизнес-анализа традиционно связывают с решением задач по построению системы информационного обеспечения принятия бизнес-решений. При этом сам бизнес-анализ рассматривают в узком смысле как процесс построения единого хранилища данных со встроенными алгоритмами их переработки и превращения в показатели отчетов. Строго говоря, такой бизнес-анализ это IT-анализ или технический бизнес-анализ, то есть лишь составная часть бизнес-анализа.

Международный институт бизнес-анализа (International Institute of Business Analysis, ИБА) определяет бизнес-анализ как набор задач и техник (методов), используемых для работы в качестве связующего звена между заинтересованными сторонами для того, чтобы понять структуру, политики и операции организации, а также рекомендовать решения, которые позволят организации достичь своих целей. И хотя представленное определение описывает бизнес-анализ как достаточно широкое направление аналитической деятельности, дальнейшее раскрытие понятия в части ключевых компетенций указывает на технический подход к организации и проведению бизнес-анализа [9].

Между тем, очевидно, что сфера применения бизнес-анализа простирается далеко за пределы IT-системы, включая

сбор и обработку неформализованных данных, используемых не только для принятия оперативных решений и выстраивания отношений с заинтересованными сторонами в настоящем, но и в будущем, в стратегической перспективе.

Бизнес-анализ как объект стандартизации выбран нами не случайно. В настоящее время происходит бурное развитие бизнес-анализа, расширение его толкования и сферы применения. Коллектив авторов под руководством проф. В. И. Бариленко определяет в качестве основной задачи бизнес-анализа выявление разрывов (бизнес-проблем) между требованиями стейкхолдеров (заинтересованных сторон) и фактическими показателями деятельности организации с последующей разработкой рекомендаций по разрешению этих проблем, в том числе инновационным путем [10].

Стандартизация бизнес-анализа является насущной необходимостью, следующим шагом на пути развития бизнес-анализа. Это позволит упорядочить требования к бизнес-анализу, сформировать его методологию, повысить удовлетворенность заинтересованных сторон результатами проведения бизнес-анализа. Стандартизация выведет бизнес-анализ из плоскости внутреннего инструмента управления организацией, переведет его в разряд общественно значимых инструментов повышения качества жизни [11].

Исследование проблемы стандартизации бизнес-анализа предлагаем начать с изучения правовых основ этого процесса.

Правовые основы стандартизации бизнес-анализа в России

Система нормативно-правового регулирования стандартизации бизнес-анализа в России представлена на рисунке 1.

Нормативно-правовые основы стандартизации
бизнес-анализа в России

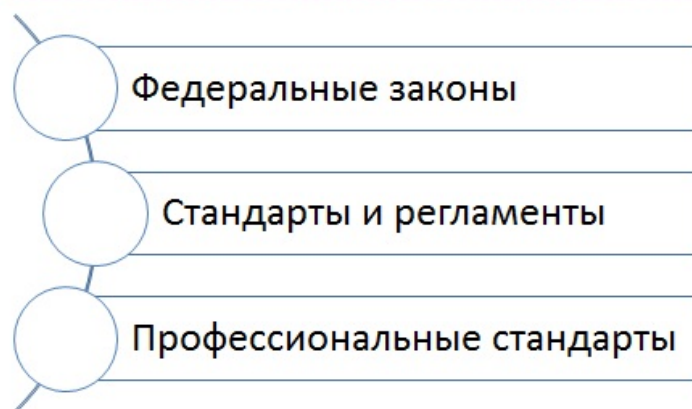


Рисунок 1 – Система нормативно-правового регулирования стандартизации бизнес-анализа в России
Источник: разработано авторами

В течение последних пятнадцати лет в России было принято несколько федеральных законов, регулирующих деятельность в области стандартизации, а именно:

- Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании»;
- Федеральный закон от 03.12.2014 № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации»;
- Федеральный закон от 29.06.2015 № 162-ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации».

В систему законодательства, определяющую область применения бизнес-анализа, следует также включить Федеральный закон «О бухгалтерском учете» (регулирует правовые отношения, возникающие в связи с подготовкой информационной базы бизнес-анализа) и Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» (регулирует правовые отношения, возникающие в связи с предоставлением консультационных услуг в области экономики, управления и финансов).

Указанные федеральные законы определяют:

- 1) правовое институционально-

синергетическое поле стандартизации в Российской Федерации: промышленную политику, деятельность в области технического регулирования и стандартизации в Российской Федерации. Важнейшим для целей разработки стандартов экономического анализа является Федеральный закон «О стандартизации в Российской Федерации», устанавливающий правовые основы стандартизации в Российской Федерации;

2) правила и принципы ведения бухгалтерского учета (информационное обеспечение экономического анализа) и аудита (одна из сфер применения аналитического инструментария) в России. Деятельность в области бухгалтерского учета и аудита формирует потребности определенных групп стейкхолдеров (например, менеджеры, аудиторы как часть профессионального сообщества).

Согласно Федеральному закону «О стандартизации в Российской Федерации» к документам по стандартизации относятся национальные стандарты и стандарты организаций. Национальный (государственный) стандарт – это стандарт, принятый органом по стандартизации государства-члена Евразийского экономического союза. Стандарты эко-

номического анализа в систему национальных стандартов не входят и вряд когда-нибудь войдут. Следовательно, процессы экономического анализа являются потенциальным объектом стандартизации в организации.

В соответствии со статьей 21 Федерального закона «О стандартизации в Российской Федерации» организация может разрабатывать собственные стандарты с учетом национальных стандартов. Разработка стандартов организации регулируется национальным стандартом ГОСТ Р 1.4-2004 «Стандартизация в Российской Федерации. Стандарты организаций. Общие положения» (утв. Приказом Ростехрегулирования от 30.12.2004 N 154-ст). Согласно ГОСТ Р 1.4-2004 «перед утверждением стандартов организации на продукцию, поставляемую на внутренний и (или) внешний рынок, на работы, выполняемые организацией на стороне, или на оказываемые ею на стороне услуги проводят их экспертизу (в том числе экспертизу на соответствие законодательству Российской Федерации, действующим техническим регламентам и национальным стандартам, а также научно-техническую, метрологическую, правовую, патентную экспертизы, нормоконтроль)» [12, п. 4.15].

Организации могут разрабатывать и утверждать самостоятельно стандарты в целях улучшения процесса производства и качества продукции (работ, услуг), а также для распространения и использования полученных в различных областях знаний результатов исследований, измерений и разработок. Именно к последнему относится экономический анализ как область стандартизации.

В частности, объектами стандартизации внутри организации могут быть:

- составные части продукции, разрабатываемой/изготавливаемой предприятием;
- бизнес-процессы;
- процессы менеджмента;
- технологические процессы (учитывающие требования по обеспече-

нию безопасности жизнедеятельности и экологической безопасности);

- методы и методики проектирования/анализа;
- услуги (внутренние);
- номенклатура сырья, материалов, комплектующих изделий и др.

Исследуя тему стандартизации экономического анализа, следует также принять во внимание реализуемый с 2014 года Национальный план разработки профессиональных стандартов. Постановление Правительства Российской Федерации от 22.01.2013 «О правилах разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов» устанавливает следующее:

- «профессиональные стандарты разрабатывают объединения работодателей, работодатели, профессиональные сообщества, саморегулируемые организации с участием образовательных организаций профессионального образования и других заинтересованных организаций» [13, раздел I. Общие положения];
- «проект профессионального стандарта подготавливается в соответствии с утверждаемыми Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации методическими рекомендациями; проходит обсуждение с представителями работодателей, профессиональных сообществ и других заинтересованных сторон и представляется разработчиком в Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации» [13, раздел II. Разработка и утверждение профессиональных стандартов];
- «Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации на основании экспертного заключения Национального совета принимает решение об утверждении или отклонении проекта профессионального стандарта» [13, раздел II. Разработка и утверждение профессиональных стандартов].

Профессиональный стандарт это характеристика квалификации, которая необходима работнику для реализации определенного вида профессиональной деятельности. На момент написания статьи утверждены приказами Минтруда профессиональные стандарты в широком перечне отраслей национальной экономики (Образование, Здравоохранение, Социальное обслуживание, Культура и искусство, Физическая культура и спорт, Связь, информационные и коммуникационные технологии, Административно-управленческая и офисная деятельность, Финансы и экономика, Юриспруденция, Средства массовой информации, издательство и полиграфия, Обеспечение безопасности, Сельское хозяйство, Лесное хозяйство, охота, Рыбоводство и рыболовство, Строительство и жилищно-коммунальное хозяйство, Транспорт, Добыча, переработка, транспортировка нефти и газа, Электроэнергетика, Легкая и текстильная промышленность, Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, мебельное производство, Атомная промышленность, Ракетно-космическая промышленность, Химическое, химикотехнологическое производство, Металлургическое производство, Производство машин и оборудования, Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, Судостроение, Автомобилестроение, Авиастроение, Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и пр.), Сквозные виды профессиональной деятельности в промышленности).

Профессиональные стандарты применяются работодателями при формировании кадровой политики и в управлении персоналом, при организации обучения и аттестации работников, заключении трудовых договоров, разработке должностных инструкций и установлении систем оплаты труда с

01.01.2017 года.

Профессионального стандарта в области экономического анализа не существует. Отдельные аналитические процедуры входят в функционал нескольких стандартизированных профессий (область профессиональной деятельности – финансы и экономика): бухгалтер; специалист рынка ценных бумаг; внутренний контролер; специалист по финансовому консультированию; внутренний аудитор; специалист по работе с просроченной задолженностью; специалист по корпоративному кредитованию; специалист по управлению рисками; аудитор; специалист по оценочной деятельности. Согласно информации Минтруда России требования к квалификации, необходимой работнику для выполнения определенной трудовой функции, отраженные в профессиональных стандартах, вступают в силу с 01.07.2016 г. (для бюджетных организаций, госкорпораций и компаний с долей государства в капитале более 50%).

Наличие указанных профессиональных стандартов не решает проблему обеспечения специалистов стандартизированными методиками экономического анализа. В частности, бухгалтер, внутренний контролер, внутренний аудитор и аудитор могут осуществлять в своей деятельности разный набор аналитических процедур, преследуя каждый достижение цели своей профессиональной деятельности. Между тем, сферу их интересов в области экономического анализа можно сформулировать как «анализ финансовой устойчивости организации». Именно такую методику указанные специалисты применяют в своей профессиональной деятельности. Поскольку стандартизированной методики не существует, оценить качество такого анализа не представляется возможным.

На кафедре «Экономический анализ» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (с 1.07.2016 года кафедра «Экономический анализ» входит в Де-

партамент учета, анализа и аудита) ведется работа по научному обоснованию стандартизации экономического анализа. Проблема стандартизации такого направления как бизнес-анализ рассматривается с нескольких позиций:

- проводятся и обобщаются аналитические исследования, направленные на изучение действующих отечественных, национальных и международных требований, норм, правил и характеристик (стандартов), обеспечивающих высокий уровень качества аналитической деятельности;

- разрабатывается совместно с Международным институтом бизнес-анализа (ИВА) профессиональный стандарт специалиста в области бизнес-анализа;
- формируется пакет пилотных стандартов процессов и процедур экономического анализа, включая методику бизнес-анализ.

Принципы построения стандарта бизнес-анализа

Разработка стандарта бизнес-анализа базируется на следующих принципиальных положениях (рис. 2).

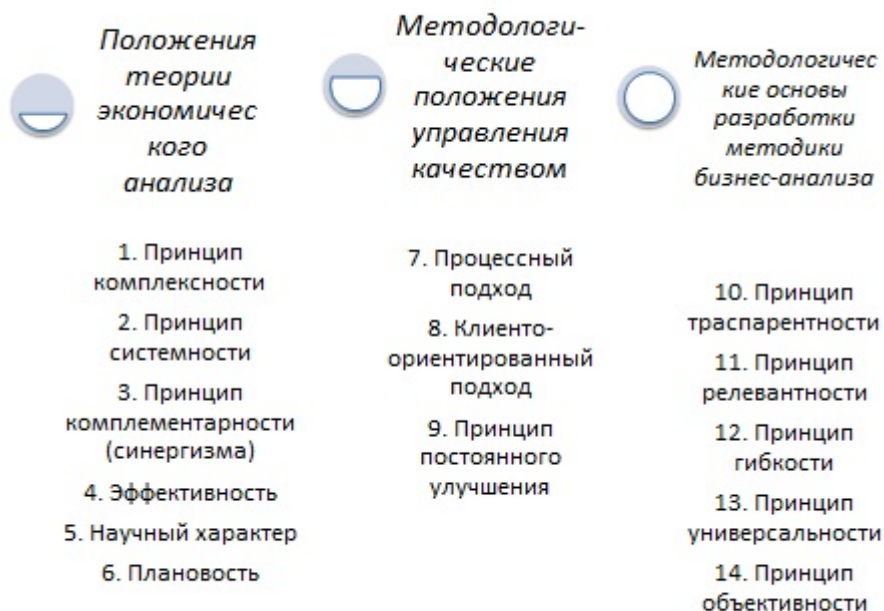


Рисунок 2 – Принципы стандартизации бизнес-анализа

Источник: разработано авторами

Содержание принципов построения стандарта бизнес-анализа раскрыто в таблице 1.

Таблица 1 – Система принципов построения стандарта бизнес-анализа

Название принципа	Содержание принципа
Комплексность	Бизнес-анализ проводится со всесторонней оценкой эффективности деятельности организации, с учетом всех выявленных причинно-следственных связей между отдельными элементами экономической системы
Системность	Бизнес-анализ исследует деятельность организации как системы во

	всем многообразии составных элементов и связей между ними и внешней средой (системой более высокого уровня)
Комплементарность	Результатом бизнес-анализа является синергетический эффект, возможный по причине комплементарности (взаимодополняемости, взаимного соответствия) объектов и направлений бизнес-анализа
Эффективность	Бизнес-анализ должен приводить к положительному эффекту в результатах деятельности организации; затраты на проведение бизнес-анализа должны быть сопоставимы
Научный характер	Бизнес-анализ опирается на новейшие достижения экономической науки и практики
Плановость	Бизнес-анализ проводится по разработанному и утвержденному руководством организации плану, что обеспечивает реализацию принципов бизнес-анализа
Процессный подход	Бизнес-анализ рассматривает деятельность организации как процесс и сам осуществляется на базе процессного подхода
Клиенто-ориентированный подход	Основной потребитель результатов бизнес-анализа - стейкхолдер. Ориентация на стейкхолдеров позволяет повысить эффективность бизнес-анализа, оперативно и эффективно решить бизнес-проблемы
Принцип постоянного улучшения	Бизнес-анализ нацелен на постоянное улучшение показателей деятельности организации
Транспарентность	Бизнес-анализ характеризуется открытостью методологии, информационной базы и инструментария. Транспарентность бизнес-анализа ограничена для некоторых стейкхолдеров коммерческой тайной
Релевантность	Бизнес-анализ соответствует цели и задачам деятельности организации
Гибкость	Система показателей и методика бизнес-анализа подлежит постоянному пересмотру, поскольку объект бизнес-анализа характеризуется динамичностью
Универсальность	Методология бизнес-анализа является универсальной, т.е. применимой всеми организациями, независимо от организационно-правовой формы и политики ведения бизнеса
Объективность	Принцип объективности реализуется на основе использования информации о деятельности организации, содержащейся в системе учета, а также статистических данных

Соблюдение принципов процесса стандартизации бизнес-анализа обеспечивает заданный заинтересованными сторонами (стейкхолдерами) уровень качества бизнес-анализа.

Требования к стандарту бизнес-анализа

В заключении мы предлагаем примерную структуру стандарта организации «Система бизнес-анализа» (рис. 3).

Областью применения стандарта является деятельность организаций по разработке бизнес-модели, бизнес-процессов, решению бизнес-проблем.

Нормативно-правовой базой стандарта являются федеральные законы, подзаконные акты, стандарты (положения) бухгалтерского учета и федеральные стандарты аудита, международные

стандарты.

Общие положения определяют порядок и условия проведения бизнес-анализа в организации.

Цели и задачи бизнес-анализа:

1) выявление «узких» мест, разрывов между требованиями, предъявляемыми заинтересованными сторонами, и фактически достигнутыми показателями деятельности;

2) разработка рекомендаций по устранению «узких» мест путем внедрения инновационных методов управления бизнесом.

Бизнес-анализ основан на методологии комплексного исследования проблем экономического, экологического и социального развития бизнеса и его влияния на качество жизни.

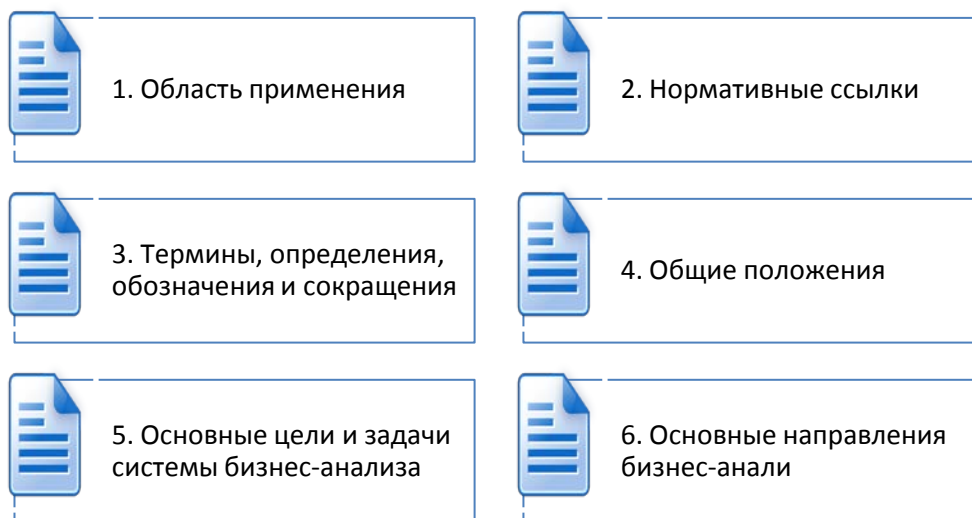


Рисунок 3 – Структура стандарта бизнес-анализа

Источник: разработано авторами

Основные направления бизнес-анализа:

- Анализ качества состояния бизнеса организации.
- Анализ качества функционирования системы «Организация».
- Анализ бизнес-окружения.
- Анализ качества бизнеса для обеспечения создания ценности бизнеса для стейкхолдеров.

Заключение и выводы

Проведенное исследование позволило сделать несколько выводов.

1. В России сформировались предпосылки для широкого внедрения

бизнес-анализа в практику управления организацией. Следствием является потребность в упорядочении деятельности в области бизнес-анализа.

2. Для разработки стандартов бизнес-анализа существует система законодательства, позволяющая в короткие сроки реализовать задачу разработки стандартов в области бизнес-анализа (стандартов организаций) и профессионального стандарта бизнес-аналитика.

3. Процесс стандартизации служит задачи осознания и принятия преимуществ стандартизации аналитической деятельности как условий повышения эффективности управления бизнесом.

Литература

1. Докукин, А. В. Проблемы оценки экономической эффективности работ по стандартизации / А. В. Докукин, В. А. Коновалов // Транспортное дело России. – № 12-IV. – 2006. – С. 72-74.
2. Елисеев, Д. М. Эффективность системы стандартизации как фактор конкурентоспособности в условиях глобализации / Д. М. Елисеев // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. № 5. – 2010. – С. 74-75.
3. Обьедёнова, Т. В. Проблемы стандартизации региональной филиальной сети коммерческого банка / Т. В. Обьедёнова // Социально-экономические явления и процессы. – № 6. – том 9. – 2014. – С. 27-33.
4. Иванова, Г. Н. Стандарты и бизнес / Г. Н. Иванова // Инновации. – № 6. – 2010. – С. 49-53.
5. Коровайцев, А. А. Социально-экономические аспекты распространения стандартов / А. А. Коровайцев, М. И. Ломакин, А. В. Докукин // Стандарты и качество. – 2014. – № 1 (918). – С. 42-47.

6. Баумгартен, Л. В. Реализация перспективной программы стандартизации на 2008-2011 годы и последующее развитие стандартизации / Л. В. Баумгартен // Вестник Московского государственного лингвистического университета. – 2013. № 6 (666). – С. 9-19.
7. Ле-Метр, К. Стандартизация и ее роль в промышленности / К. Ле-Метр // Стандарты и качество. – 2006. – № 8. – С. 16-18.
8. Андрухович, А. Н. Роль стандартизации в инновационном развитии российской промышленности / А. Н. Андрухович // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2015. – № 3. – С. 11-16.
9. Руководство по бизнес-анализу (BAВОК) [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.iiba.org (дата обращения: 27.03.2016).
10. Бариленко, В. И. Основы бизнес-анализа / В. И. Бариленко, М. В. Мельник, Р. П. Булыга, Е. Б. Герасимова, О. В. Ефимова, В. П. Нежежин, В. В. Бердников // М.: КНОРУС. – 2014. – 272 с.
11. Герасимов, Б. И. Управление качеством. Качество жизни / Б. И. Герасимов, С. П. Спиридонов, Е. Б. Герасимова, А. Ю. Сизикин // М., – 2014. – 304 с.
12. ГОСТ Р 1.4-2004. Национальный стандарт Российской Федерации. Стандартизация в Российской Федерации. Стандарты организаций. Общие положения (утв. Приказом Ростехрегулирования от 30.12.2004 N 154-ст) // М., ИПК Издательство стандартов, – 2005. – 32 с.
13. О Правилах разработки и утверждения профессиональных стандартов: Постановление Правительства РФ от 22.01.2013 N 23 / СПС «КонсультантПлюс». Дата обращения 21.10.2016.

УДК 657.6

О показателях анализа состояния рынка аудиторских услуг

В.Ф. Массарыгина, кандидат экономических наук, доцент,
председатель Комитета по стандартам (нормативному регулированию),
НП «Институт профессиональных аудиторов», г. Москва

В статье рассматриваются вопросы анализа состояния и развития рынка аудиторских услуг в РФ. Автор анализирует сложившуюся систему используемых для этого показателей и формирование данных для соответствующих отчетов. В статье также предлагается ряд дополнительных показателей и рассматриваются некоторые меры, направленные на совершенствование инструментария для такого анализа.

Аудиторские услуги, показатели рынка аудиторских услуг, аудиторское заключение.

Indicators of analysis of audit services market

V.F. Massarygina, PhD (Economics) Associate professor,
Non-profit partnership «Institute of Professional Auditors»,
Committee of standards (regulation), Chairman, Moscow

The article treats the problems of analysis of situation and trends in auditing in Russia. Author analyzes the current system of indicators and data used for reports on audit services in Russia. The article also emphasizes some additional indicators and measures for improving this system.

Audit services, audit market indicators, auditor's report.

Введение

Аудиторские услуги, и прежде всего, услуги по обязательному аудиту бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций являются, как известно, важным элементом системы обеспечения финансовой безопасности экономики. Не имея явно выраженного результата в форме нового продукта, аудиторская деятельность косвенно обеспечивает достоверность данных используемых для принятия управленческих решений на микро- и макроэкономических уровнях. Рассмотрим далее, по каким показателям осуществляется анализ состояния и тенденций развития рынка аудиторских услуг в России.

Динамика основных показателей рынка аудиторских услуг в Российской Федерации

Минфин России ежегодно систематизирует данные, получаемые от аудиторских организаций в форме 2-аудит, и размещает результаты этой работы на своем сайте в документе «Основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации» (далее – Основные показатели). При этом практи-

чески все включаемые в данный документ показатели приводятся за два года – последний календарный год и предшествующий ему для сравнения. За более длительный период в данные данном документе приводятся редко, например, данные о количестве аудиторов и аудиторских организаций – за 4 года – и данные о доходах аудиторских организаций – за 5 лет. Однако для анализа тенденций не столь важны данные за два последовательных года, сколь данные за более длительные периоды времени. Причем в период с 2008 по 2011 год Минфин России ежегодно публиковал аналитический «Доклад о состоянии рынка аудиторских услуг в Российской Федерации в ...году», то в последующие годы публикации о состоянии рынка аудиторских услуг ограничены только табличными данными. Однако и имеющиеся данные за 11 лет – с 2005 г. по 2015 г. позволяют проследить как явно выраженные тенденции изменения рынка, так и совершенствование самой системы показателей, используемых для его характеристики.

Используем данные Минфина

России за 2005-2015 для анализа основных показателей динамики рынка аудиторских услуг.

Таблица 1 – Динамика основных показателей рынка аудиторских услуг, отдельные годы

Количество аудиторских организаций, тыс. шт.	н.д.	н.д.	5,2	4,8	4,4
Доля московских аудиторских организаций в общем числе аудиторских организаций, %	35,1	35,9	35,6	35,8	35,4
Количество аудиторов, в том числе индивидуальных чел.	н.д.	н.д.	27,2	25,0	22,2
Доходы аудиторских организаций, млн.руб.	28 857	50 076	49 070	51 000	56 100
Доля доходов от проведения аудита*, %	65,0	45,5-60,1	40,2-58,8	38,1-52,3	46,6-53,6
Доля доходов 4 крупнейших аудиторских организаций в совокупных доходах всех аудиторских организаций, %	31,8	33,7	38,2	39,1	46,0
Доля доходов 46 крупных аудиторских организаций в совокупных доходах всех аудиторских организаций, %	22,8	25,2	28,8	23,0	19,0
Показатели средней аудиторской организации в Москве**:					
Количество сотрудников	15	15	12	6	6
Количество аудиторов	8	7	6	4	4
Количество клиентов	13	20	17	5	5
Доходы, млн.руб.	7,1	12,6	10,9	2,7	2,7
Доходы на одного сотрудника	472	504	564	414	462
Доходы от аудита на одного аудитора	433	465	500	216	244
Количество клиентов (обязательный аудит), в том числе ОЗХС	60 575	93 027	87 096	70 044	71 841
Доля «чистых» аудиторских заключений, %	н.д.	н.д.	н.д.	5 800	5 000
Доля аудиторских заключений с указанием на непрерывность деятельности, %	51,1	54,9	58,6	71,0	77,6
Доля аудиторских заключений с указанием на непрерывность деятельности, %	0,7	0,6	2,5	3,1	3,8
Индекс потребительских цен***	100	138,13	163,48	184,85	247,44
Доходы аудиторских организаций в ценах 2005 г.	28 857	36 252	30 016	27 590	22 672
Доходы от аудита на одного аудитора в ценах 2005 г.	433	367	306	117	99

*С 2008 г. в разрезе регионов Москва, Санкт-Петербург, другие регионы.

**С 2012 г. – медиана.

***Расчитано по: gks.ru. Для расчета взят индекс цен на товары и услуги. Индекс цен на услуги увеличивался значительно быстрее.

Источник: minfin.ru

Таким образом, данные Минфина России за период 2005-2015 гг. с очевидностью свидетельствуют о следующем:

- 1) Количество аудиторских организаций и численность аудиторов имеют выраженную тенденцию к сокращению;
- 2) Доля московских аудиторских организаций остается примерно постоянной;
- 3) Доходы аудиторов и аудиторских организаций быстро сокращаются, особенно в реальном выражении; доходы от аудита в расчете на одного аудитора сократились за рассматриваемый период в четыре раза; при этом доля доходов от отличных от аудита услуг имеет тенденцию к росту;
- 4) На рынке аудиторских услуг ярко проявляется тенденция к концентрации, что подтверждается не только растущей долей рынка у 4-х крупнейших аудиторских организа-

ций, но и данными о переходе в характеристике типичной аудиторской компании от средней к медиане – резкое падение показателей при таком переходе свидетельствует о высокой концентрации в сегменте аудиторских организаций, исключаяющей «большую четверку»;

- 5) Доля аудиторских заключений, содержащих безоговорочно положительное мнение, имеет явно выраженную тенденцию к росту, что может свидетельствовать как об улучшении состояния учета и отчетности у клиентов, так и о «продавливании» клиентами аудиторов в условиях сильного демпинга.

С 2011 г. в составе Основных показателей Минфин России публикует данные о распределении клиентов аудиторских организаций, отчетность которых проаудирована, по объему выручки. Соответствующие данные Минфина России представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Отдельные показатели распределения аудиторских заключений, 2011-2015 гг.

Наименование показателя	2011	2012	2013	2014	2015
Количество аудиторских заключений, шт.	75 569	70 044	63 380	67 857	71 841
Доля клиентов с выручкой до 400 млн.руб., %	75,2	65,8	65,1	63,3	65,0
Доля инициативного аудита, %	17,3	18,5	16,7	14,7	11,3
Доля аудиторских заключений с указанием на непрерывность деятельности (обязательный аудит), %	2,6	3,1	3,3	3,2	3,8

Источник: *minfin.ru*

Как видно из данных таблицы 2, две трети клиентов по аудиту или более 45 тыс. организаций – это клиенты с выручкой до 400 млн.руб. При этом доля инициативного аудита в общем количестве проводимых аудитов имеет явно выраженную тенденцию к снижению. Доля аудиторских заключений с указанием на непрерывность деятельности характеризуется тенденцией к росту, при этом при сопоставлении этих данных в табл.1 и 2 виден многократный рост данного показателя в 2010 году – более чем в четыре раза и более чем в полтора раза

в последующие пять лет. Представляется, что наиболее реалистичным объяснением этому является принципиальное изменение организацией аудиторской деятельности с 2009 г., а именно переход от системы лицензирования к обязательному членству в саморегулируемых организациях аудиторов и включение практически всех аудиторских организаций в систему внешнего контроля качества работы. Грядущий переход к прямому применению в аудиторской деятельности международных стандартов аудита может спровоцировать еще один скачок

данного показателя, осложнив условия ведения деятельности многих компаний.

Состав показателей, используемых для анализа состояния рынка аудиторских услуг

За рассмотренный в таблице 1 период состав показателей, использованный Минфином России для характеристики рынка аудиторских услуг, сильно изменился. В целом если Основные по-

казатели за 2005 г. насчитывают всего 22 показателя (32 с учетом аналитических разрезов), то набор показателей, используемых для различного вида отчетов и документов о состоянии рынка аудиторских услуг за 2015 г. насчитывает уже 152 показателя (без учета аналитических разрезов). Основные группы показателей приведены ниже в таблице 3.

Таблица 3 – Основные группы показателей, используемых для характеристики состояния рынка аудиторских услуг

	Наименование раздела	Комментарий*
1	Субъекты аудиторской деятельности	11 показателей
2	Состояние рынка аудиторских услуг	
2.1.	Объем услуг, оказанных субъектами аудиторской деятельности	4 показателя
2.2.	Распределение субъектов аудиторской деятельности по объему оказанных услуг	6 показателей
2.3.	Структура объема услуг, оказанных субъектами аудиторской деятельности	6 показателей
2.4.	Распределение деятельности субъектов аудиторской деятельности по территории Российской Федерации	12 показателей
2.5.	Распределение аудиторских организаций по масштабам деятельности	9 показателей
2.6.	Концентрация аудиторской деятельности	8 показателей
2.7.	Показатели типичного субъекта аудиторской организации	13 показателей
3	Клиенты субъектов аудиторской деятельности	
3.1.	Количество и характеристика клиентов, бухгалтерская (финансовая) отчетность которых проаудирована	6 показателей
3.2.	Основания проведения аудита	2 показателя
3.3.	Характеристика выданных аудиторских заключений	4 показателя
4	Саморегулируемые организации auditors	
4.1.	Состав членов	16 показателей
4.2.	Методическая работа	4 показателя
4.3.	Деятельность по осуществлению внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, auditors	23 показателя
4.4.	Деятельность по организации обучения auditors по программам повышения квалификации и подтверждению прохождения auditors такого обучения	13 показателей
4.5.	Финансовые показатели деятельности	9 показателей
5	Осуществление независимого от аудиторской профессии контроля качества работы аудиторских организаций	6 показателей

*Перечень показателей одобрен Советом по аудиторской деятельности 24 марта 2015 г., протокол № 16.

Источник: minfin.ru

Однако изменения показателей шло не только по пути расширения их набора, что в целом способствовало повышению аналитических свойств данных, но и по пути изменения методик их расчета и аналитических разрезов, что привело к частичной несопоставимости

данных за разные периоды. Так, в частности, из таблицы 1 видно, что до 2012 г в качестве «типичной аудиторской фирмы» представлялись средние данные, а с 2012 г. – уже данные о медианной аудиторской организации.

Если в 2005 г. данные об услугах

по аудиту представлены в разрезе доходов от общего, банковского, страхового аудита и аудита бирж, то с 2008 г. такой аналитический разрез уже не представлялся. Если в 2005 г. представлены данные от аудита в целом по России, то в 2008 и последующих годах – только об удельном весе доходов от аудита по регионам Москва, Санкт-Петербург, другие регионы.

С 2012 г. в составе показателей, характеризующих состояние рынка аудиторских услуг, появились данные о распределении субъектов аудиторской деятельности по федеральным округам (табл.2 Основных показателей). Однако возможности их использования для анализа ограничены представлением распределения клиентов не по федеральным округам, а в разрезе таких регионов как Москва, Санкт-Петербург, другие регионы (табл. 14 Основных показателей).

В целом региональный разрез достаточно широко представлен в показателях, характеризующих предложение аудиторских услуг. Это и распределение субъектов аудиторской деятельности по федеральным округам (табл. 2 Основных показателей за 2015 г.), и распределение аудиторских организаций по России (табл. 3 Основных показателей за 2015 г.) и распределение персонала аудиторских организаций по России (табл. 5 Основных показателей за 2015 г.) и распределение аудиторской деятельности по Российской Федерации (табл. 10 Основных показателей за 2015 г.), причем данные таблиц 3,5 и 10 представлены в разрезе таких регионов как Москва, Санкт-Петербург, другие регионы. При этом региональный разрез при характеристике второй стороны рынка – спроса – представлен только в одном показателе, а именно в уже упомянутом распределении клиентов в разрезе таких регионов как Москва, Санкт-Петербург, другие регионы (табл.14 Основных показателей).

В таблице 16 Основных показателей приведены данные о распределе-

нии клиентов по видам экономической деятельности. Однако они представляются мало полезными для анализа, тем более, что клиенты, относимые к финансовой деятельности, представлены в ней в виде сводной цифры без аналитики по видам организаций. Аналогично данные о количестве общественно значимых хозяйствующих субъектов, подлежащих обязательному аудиту на основании п.3 ст.5 Федерального закона «Об аудиторской деятельности», приведены справочно в виде сводной цифры.

Несмотря на значительное расширение набора показателей, характеризующих рынок аудиторских услуг, их состав и форма представления все еще представляются недостаточными для содержательного анализа.

Во-первых, имеющиеся данные не позволяют оценить емкость рынка даже в таком сегменте как обязательный аудит, поскольку не содержат показателей, характеризующих количество организаций подлежащих обязательному аудиту, в том числе руководство которых уклоняется от его проведения. Среди категорий организаций с выручкой ниже 400 млн. руб., но подлежащих обязательному аудиту, наибольшее значение (по количеству) имеют акционерные общества. Это обстоятельство стало еще более важным с внесением изменений в ГК РФ в части организационно-правовых форм организаций и соответствующих изменений в ст.5 Закона «Об аудиторской деятельности», распространивших требование о проведении обязательного аудита с открытых акционерных обществ на все акционерные общества. Однако по данным основных показателей можно оценить количество аудиторских заключений, выданных акционерным обществам, лишь косвенно, поскольку с системе показателей сохранилась формулировка показателя количества выданных аудиторских заключений о бухгалтерской (финансовой) отчетности открытых акционерных обществ.

Так, среди клиентов с выручкой до 400 млн. руб. (табл. 2) есть клиенты как по обязательному, так и по инициативному аудиту, среди клиентов по обязательному аудиту есть клиенты, подлежащие аудиту как вследствие организационно-правовой формы, так и вследствие виды деятельности. Однако если пренебречь долей клиентов, проводящих обязательный аудит вследствие вида деятельности в связи с ее незначительностью (кредитные, страховые организации, негосударственные пенсионные фонды и др.) особенно в секторе организаций с выручкой до 400 млн. руб., то видно, что количество клиентов – акционерных обществ можно оценить $(71\ 841 - 71\ 841 * (1 - 0,497)) - (71\ 841 * (1 - 0,113))$ приблизительно в 25 тыс. единиц. Однако число акционерных обществ в РФ превышает 100 тыс. При этом за 2014 г. в связи с изменением гражданского законодательства число акционерных обществ сократилось более чем на 30 тыс. в связи с преобразованием в общества с ограниченной ответственностью.

Включение в состав показателей данных ЕГРЮЛ по категориям организаций, подлежащих обязательному аудиту, в том числе по регионам и федеральным округам позволило бы анализировать емкость рынка и ее динамику.

Во-вторых, имеющиеся данные никак вообще не характеризуют такой важный сегмент рынка как государственные закупки аудиторских услуг – ни со стороны спроса, ни со стороны предложения. С этой целью имеющийся набор показателей представляется целесообразным дополнить такими показателями как, например:

- количество конкурсов на государственные закупки аудиторских услуг в соответствующем году с подразделением на обязательный аудит и прочие услуги;

- количество аудиторских организаций, выполняющих государственный заказ;

- количество аудиторских орга-

низаций, выигравших конкурсы в соответствующем году;

- распределение клиентов – организаторов конкурсов по регионам или федеральным округам;

- распределение аудиторских организаций, оказывающих услуги по государственным заказам, по регионам или федеральным округам;

- ценовые характеристики выполняемых государственных заказов – объем услуг по выполненным государственным заказам и т.п.

В-третьих, имеющаяся система показателей не содержит данных, позволяющих анализировать «текучесть клиентов по аудиторам». Поэтому представляется полезным дополнить имеющуюся систему показателей таким показателем как количество клиентов, в отношении бухгалтерской (финансовой) отчетности которых аудит проводился аудиторской организацией (индивидуальным аудитором) впервые.

Кроме того, в системе показателей, используемых для формирования данных о состоянии рынка аудиторских услуг в Российской Федерации, в части повышения квалификации отсутствуют показатели, характеризующие региональный разрез. Группу показателей, характеризующих прохождение аудиторами повышения квалификации, было бы целесообразно дополнить такими показателями как, например, количество аудиторов, прошедших и не прошедших повышение квалификации по федеральным округам.

Кроме того, предстоящий переход на прямое применение международных стандартов аудита в отечественной аудиторской деятельности также потребует внесения изменений в «Перечень показателей деятельности аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов, саморегулируемых организаций аудиторов по которым осуществляется формирование обобщенных данных о состоянии рынка аудиторских услуг в Российской Федерации», одобренный

Советом по аудиторской деятельности 24 марта 2015 г., протокол № 16.

Прежде всего, это касается классификации и видов услуг, оказываемых аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами. Так, в частности, известно, что в системе международных стандартов аудита обзорные проверки не относятся к сопутствующим услугам, как в федеральных стандартах аудиторской деятельности, сами понятия «аудит» и «обзор» относятся к значительно более широкому кругу объектов,

чем установлено Законом «Об аудиторской деятельности».

Сказанное выше позволяет сделать вывод о том, что, несмотря на значительное расширение и усовершенствование системы показателей, используемых для анализа состояния и динамики рынка аудиторских услуг, данная система все еще не вполне пригодна для изучения и отслеживания тенденций его развития и требует дальнейшего совершенствования.

Литература

1. Федеральный закон от 30.12.2008 №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
2. «Основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации» за 2005-2015 гг., www.minfin.ru.
3. «Перечень показателей деятельности аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов, саморегулируемых организаций аудиторов, по которым осуществляется формирование обобщенных данных о состоянии рынка аудиторских услуг в Российской Федерации», www.minfin.ru.

УДК 338.1

Использование стратегического анализа для оценки эффекта от влияния санкций на экономику России

А.Е. Суглобов, д.э.н., профессор, профессор кафедры финансов и бухгалтерского учета, Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Московской области

«Технологический университет», г. Королев, Московская область,

С.В. Музалёв, к.э.н., доцент, доцент Департамент учета, анализа и аудита,

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,

Е.А. Яремчук, компания Solutions Spring Ltd, город Basingstoke, страна United Kingdom

В статье рассмотрены основные эффекты влияния санкций на экономику России и возможные методики анализа рыночного окружения.

Санкции, экспорт, импорт, импортозамещение.

Assessment of the effects of sanctions on the Russian economy

A.E. Suglobov, doctor of Economics, Professor, Professor of Department of Finance and accounting-accounting altersage,

State Educational Institution of Higher Education

Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region,

S.V. Muzalev, candidate of Economics, associate Professor, Department of accounting, analysis and audit of the Finance University under the Government of the Russian Federation,

E.A. Yaremchuk, Company Solutions Spring Ltd, city Basingstoke, United Kingdom

The article describes the main points related to the impact of sanctions on the Russian economy.

Sanctions, export, import, import substitution.

Отношения России и Запада ухудшились в связи с ситуацией на Украине. На скоординированной основе Европейского Союза, Соединенных Штатов Америки, Канады, другие союзники и партнеры в июле 2014 года ввели точечные санкции против отдельных физических лиц и компаний. Затем в сентябре 2014 года эти страны перешли к санкционным мерам против целых секторов российской экономики, которые регулярно продлеваются, так в июле 2016 года их продлили до конца 2017 года. При этом Комитет Палаты представителей Конгресса США по иностранным делам одобрил законопроект об усилении санкций в отношении России. Он сохраняет введенные ранее в отношении России санкции, а Конгресс США рекомендует не допустить какого-либо военно-технического сотрудничества стран ООН с Москвой.

В ответ Россия ограничила импорт продовольственных товаров из

стран, которые ввели в отношении нее санкции: США, государств ЕС, Канады, Австралии и Норвегии. В июне 2016 года в ответ на продление санкций Россия пролонгировала продуктовое эмбарго до 31 декабря 2017 года [12].

Многие эксперты отмечают, что европейские страны устали от санкций, которые наносят ущерб сотрудничеству с Россией и мешают развитию бизнеса.

Согласно подсчетам, проведенным французским исследовательским центром Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII), страны, поддержавшие санкции против России, за время их действия потеряли более 60 миллиардов долларов и более из них 77% пришлось на Евросоюз [17].

Большая часть потерь связана с ограничениями в отношении России, так ответное продуктовое эмбарго привело к потере 18% от общего объема

экспорта продовольственных товаров странами, против которых были введе-

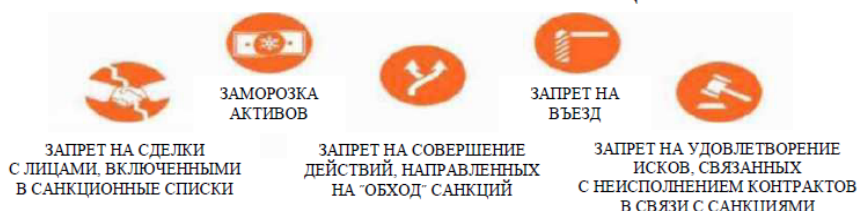
ны ответные контрсанкции.



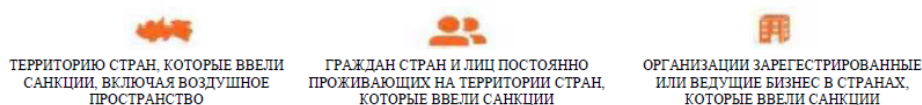
КАКИЕ СТРАНЫ ВВЕЛИ САНКЦИИ



В ЧЕМ ВЫРАЖАЮТСЯ САНКЦИИ



ДЕЙСТВИЕ САНКЦИЙ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ НА



В ОТНОШЕНИИ КОГО ВВЕДЕНА САНКЦИЯ

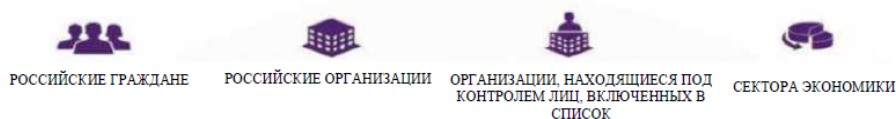


Рисунок 1 – Санкции против РФ [12]

До кризиса на Россию приходилось 2,3% от общего объема экспорта стран, поддержавших санкции. До введения формальных санкций объемы экспортных поставок снизились на 12-14%, а после августа 2014 года – до 90%. Сильнее всего сократился экспорт из Германии, на втором месте оказалась

Украина, далее Польша, Нидерланды, Франция и Япония.

Причем, поставки стран, не поддержавших санкции против России, снизились соразмерно девальвации российского рубля. Тогда как поставки из государств, поддержавших антироссийские ограничения, снизились более существенно.

Ответные санкции России в сфере продовольственного рынка

Россия на год вводит ограничения на ввоз сельхозпродукции, сырья и продовольствия из стран, присоединившихся к санкциям против РФ

Группы запрещенных продовольственных товаров



Не попали под запрет

Детское питание | соки | пиво | вино | алкогольные напитки | безалкогольные напитки | кофе | чай | какао | шоколад | сахар | мед | пряности | макароны | хлеб | баранина | крольчатина | яйца | растительное масло |

Страны, для которых введены ограничения

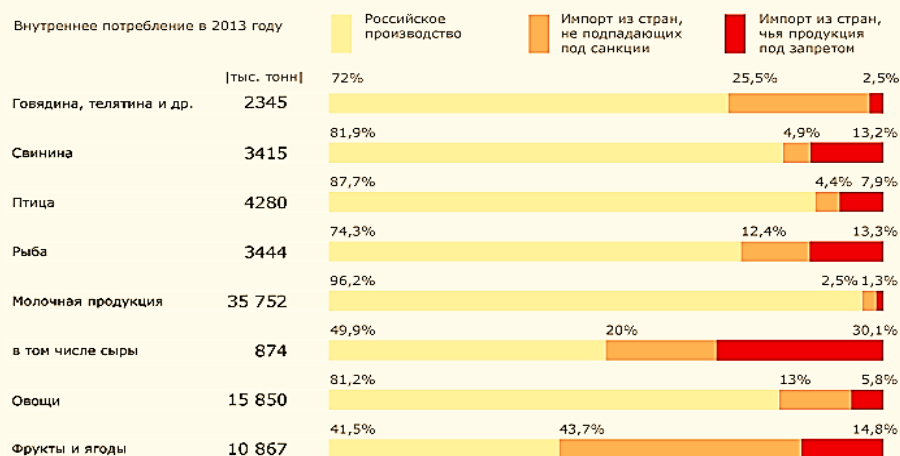


Рисунок 2 – Контрсанкции РФ [12]

Таблица 1 – Динамика изменений экспорта в Россию и другие рынки стран ЕС после введения санкций и контрсанкций

Reporter	Общий объём экспорта в 2014г. (EUR mn)	Изменение экспорта в Россию (EUR mn)	Изменение экспорта на другие рынки (EUR mn)	Итоговое изменение (EUR mn)	Итоговое изменение (% от 2014г.)
Кипр	325	-5	182	177	54.3%
Ирландия	21107	-78	3717	3639	17.2%
Болгария	4859	-41	646	605	12.5%
Хорватия	2364	-21	254	233	9.9%
Польша	40223	-521	3811	3290	8.2%

Чехия	32205	-365	2836	2471	7.7%
Венгрия	20433	-165	1633	1468	7.2%
Мальта	536	0	37	37	6.9%
Дания	20548	-114	1490	1376	6.7%
Словения	6597	-85	499	414	6.3%
Германия	278427	-2566	17952	15386	5.5%
Румыния	12758	-91	734	643	5.0%
Люксембург	3618	-14	177	163	4.5%
Португалия	11707	-18	460	442	3.8%
Испания	60276	-301	2358	2057	3.4%
Италия	96151	-668	3708	3040	3.2%
Франция	109586	-612	3667	3055	2.8%
Словакия	16194	-156	547	391	2.4%
Великобритания	96345	-333	2599	2266	2.4%
Австрия	33037	-360	497	137	0.4%
Нидерланды	125648	-590	988	398	-0.3%
Бельгия	88707	-360	51	-309	-0.5%
Эстония	2854	-147	132	-15	-0.9%
Швеция	31179	-196	-72	-268	-1.3%
Латвия	2589	-87	55	-32	-1.6%
Греция	6379	-24	-81	-105	-2.5%
Финляндия	13248	-358	23	-335	-2.5%
Литва	5418	-374	118	-256	-4.7%
ИТОГО ЕС	1143317	-8652	49019	40367	3.5%

* Электронный журнал «Вестник НАТО» <http://www.nato.int/>

Несмотря на всё, потери, понесенные странами ЕС в связи с введенными санкциями и контрсанкциями, экономические последствия для этих стран были хорошо сдержаны. Конечно, экспорт в Россию существенно снизился, однако и значимость России как рынка сбыта для большинства европейских стран значительно сократилась, а что более существенно, европейские компании смогли найти новые рынки для своей продукции, как в Европе, так и за ее пределами.

В большинстве из 28 государств-членов ЕС наблюдался чистый прирост мирового экспорта, несмотря на санкционную политику, благодаря росту экспорта на другие рынки, что более чем компенсировало падение экспорта в Россию. Также важно отметить, что, кроме трех стран Балтии, все другие государства-члены Центральной и Восточной Европы были в состоянии

компенсировать потери, связанные с Россией (в частности потому, что их воздействие на российский рынок не было особенно высоким).

Однако можно выделить 7 стран-членов ЕС, которые понесли чистые убытки в результате применения политики санкций и контрсанкций. Эти страны, разделились на две группы: частично компенсировавшие потери от экспорта в Россию за счёт других рынков сбыта; испытывавшие потери от экспортных операций не только на российском рынке, но и на других рынках. Швеция и Греция являются единственными странами, которые испытали оба вида потерь, означающий общую потерю конкурентоспособности экспортной продукции. При этом Бельгия, Эстония, Латвия, Финляндия и Литва относятся к первой категории.

Как видно из проведенного анализа, страны ЕС конечно ощутили

на себе действие санкционной политики, но смогли к ней адаптироваться. При этом оценка официальных средств массовой информации (СМИ) России не всегда отражает реальное воздействие санкции на экономику России. Так по расчетам Экономической экспертной группы (независимый аналитический центр, занимающийся проблемами макроэкономики и государственных финансов) комбинация финансовых санкций и падения цен на нефть за 2014-2017 гг. испытанных экономикой России, будет стоить ей порядка 0,6 трлн. долларов. Потери от финансовых санкций составят около 170 млрд. долларов, недополученные доходы от нефтегазового экспорта – около 400 млрд. долларов [10].

Рост сельскохозяйственного сектора составил всего 3,1%, и его доля в ВВП сохраняется на уровне 3,5%, что близко к значениям – 3,2% в 2011-2014 гг. Хотя российский импорт снизился на 42% в 2013-2015 гг., его продовольственная составляющая снизилась всего на 40%, тогда как инвестиционная составляющая составляет 42-45% [9].

ЦБ России на пресс-конференции проиллюстрировал масштаб эффекта импортозамещения, в котором по данным регулятора, доля импорта в российском розничном потреблении снизилась до 38% с 43-44% в 2012-2013 гг. Эта цифра указывает на то, что номинальное ослабление рубля на 57% не смогло принести структурный сдвиг в реальном секторе экономики России. Несмотря на снижение импорта с 21 млрд. долларов в январе 2014 всего до 9,7 млрд. долларов в январе 2016 г., его доля в ВВП остается на уровне 21%, то есть такой же, как в 2011-2013 гг. [18].

На сегодняшний момент около 60% производителей объясняют невозможность запустить импортозамещение отсутствием российских аналогов оборудования, либо низким качеством таковых. Уровень самообеспеченности отдельными видами промышленной про-

дукции достаточно низок и его вряд ли удастся преодолеть в ближайшие 4-5 лет. Так, например, импорт металлорежущих станков в 2013 году составлял 130 тыс. штук при собственном производстве порядка 3 тыс. единиц, а данное оборудование используется не только в гражданской промышленности, но и ВПК. Мнение политиков таково, что Россия без труда может переключиться с европейского на азиатский рынок, но, к сожалению, у Китая нет многих аналоговых технологий, особенно в нефтедобывающей отрасли, весьма важной для России, продолжающей зависеть от экспорта нефти и газа. Фактический анализ показал, что 70% российских компаний используют иностранные технологии, оборудование, сырье и полуфабрикаты (по данным Всемирного банка) является негативным моментом в современных условиях санкционной политики [8].

Рассмотрев все вышесказанное можно сделать вывод о том, что в современном многополярном мире нельзя недооценивать эффективность мирового сотрудничества во всех сферах, а введение санкций в отношении того или иного государство неминуемо ослабляет его экономику и Россия не исключение. Пострадавших от санкций компаний становится все больше и уже мало кто верит в хорошие финансовые результаты 2016 года. Но при этом стоит отметить, что пессимизм не мешает многим финансовым директорам все чаще выбирать рискованные стратегии развития для своих компаний. Поскольку неопределенность - это состояния, которое постоянно присуще бизнесу, но, тем не менее, подвержено изменениям, то регулярно оценивая сильные и слабые стороны бизнеса, выявляя возможности и угрозы, возникнет необходимость кардинального пересмотра стратегию развития. Отсутствие такой стратегии, или не своевременная её актуализация шаг за шагом заводит экономику в тупик.

Формирование и своевременный пересмотр такой стратегии необходим

для каждого отдельно взятого предприятия в РФ и это невозможно осуществить без стратегического анализа, который занимает ключевое место в процессе развития компаний. Существенным качеством стратегического анализа является его долгосрочная перспектива. Стратегический анализ позволяет заглянуть в будущее компании через её настоящее и прошлое. Именно на основе информации, полученной в ходе проведения стратегического анализа, происходит рациональный выбор стратегии из возможного множества альтернатив.

При проведении стратегического анализа проводится изучение внутренней и внешней среды компании.

Изучение последствий влияния санкций и контрсанкций на состояние Российской экономики является необходимым в ходе проведения стратегического анализа внешней среды ряда организаций. Следует помнить, что компания при стратегическом анализе понимается как составной элемент макросистемы (кластера, регионального, национального или глобального рынка) – здесь исследуется характер ее отраслевых связей, макроэкономические показатели локации, в которой компания расположена, структура и состояние рынков, бизнес-среда и т.п. При этом стратегический анализ направлен преимущественно на выделение значимых для конкретного бизнеса аспектов макросистемы. В большинстве случаев макроэкономическое окружение не имеет специфического характера, применительно к отдельно взятому предприятию. Степень влияния окружения на состояния различных предприятия неодинакова, это связано с отли-

чиями, как в сферах деятельности, так и с их внутренним потенциалом. К макроэкономическому окружению относятся: экономические условия как в стране, так и в отдельно взятом регионе; политические, правовые условия; уровень технологий и технологического развития; международные связи; социально-культурная среда; природно-климатические и географические условия; обстановка на рынке; государство в целом.

Бесспорно, в оценке такой огромной совокупности элементов макроэкономического окружения требуется их классификация, поэтому на данном этапе анализа следует использовать концепцию STEP.

Данный анализ направлен на выявление позиций компаний на рынке и перспектив её развития. Акроним STEP расшифровывается как совокупность Social (социальных), Technological (технологических), Economic (экономических), Political (политических) факторов, определяющих внешнюю среду компании.

Для проведения данного этапа стратегического анализа может использоваться модель «макроокружения», разработанная Л. Фахи и В. Нарайянаном в 1986 году, в которой подчеркивается, что дальнейшее внешнее окружение нужно рассматривать только как систему, в которой каждый фактор связан с остальными. Л. Фахи и В. Нарайянан предлагают рассматривать не только совокупность экономических, политических, социальных и технологических факторов, но и устанавливать между ними прямую и обратную связь (рисунок 3).

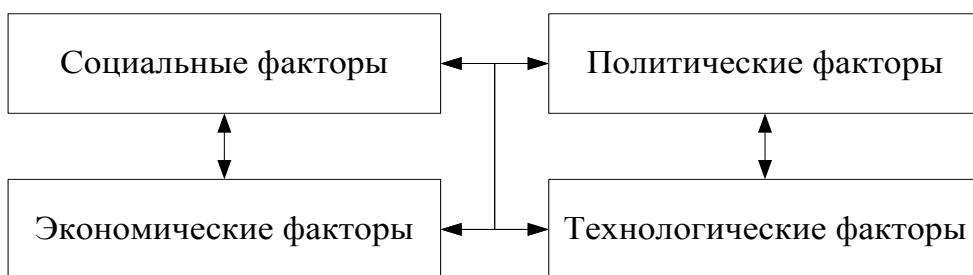


Рисунок 3 – Схема взаимосвязи влияния факторов макроэкономического окружения

Факторов, которые могут оказывать внешнее воздействие на деятельность организаций довольно много, часть из них специфична и характерна только для отдельно взятых ситуаций или отраслей. Применение инновационных методов стратегического анализа в оценке рыночного окружения и выявлении движущих сил конкуренции предприятия обеспечивает поддержку принятия обоснованных управленческих решений.

Понимание макроэкономического окружения предприятия при разработке управленческих решений имеет решающее значение в достижении долгосрочного успеха. Макроокружение создает общие условия среды нахождения

предприятия в отрасли и в большинстве случаев не носит специфического характера по отношению к отдельно взятому предприятию.

В заключении следует отметить, что одно из центральных мест в изучении вопросов деятельности организации занимает стратегический анализ макроэкономического окружения, поскольку события последних лет, а в частности серьезные изменения на мировой политической арене, попытка воздействия на экономику России посредством введения санкций показали, что темп изменений во внешней среде, с которым сталкиваются предприятия, неуклонно возрастает.

Литература

1. Dudin, M. N., Lyasnikov, N.V., Dzhurabaeva, G. K., Dzhurabaev, K. T., Reshetov, K. Ju. Improving the innovative strategy of interaction of large industrial enterprises and small entrepreneurship in the agro-industrial sector // Biosciences Biotechnology Research Asia. – 2015. – Vol. 12 (1). – P. 159-167.
2. Музалев, С. В. Особенности использования методов статистического анализа в деятельности организации // В сборнике: Анализ и современные информационные технологии в обеспечении экономической безопасности бизнеса и государства Сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов. РЭУ им. Г. В. Плеханова. – М., 2016. – с. 263-272.
3. Музалёва, Т. И. Влияние мирового экономического кризиса на финансовое состояние сельскохозяйственных производителей // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2009. – № 9. – с.93-96.
4. Музалёва, Т. И. Влияние динамики потребительских цен сельскохозяйственной продукции на защиту национальных интересов российских потребителей в условиях экономического кризиса / Т. И. Музалёва // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2009. – № 17. – с.185-188.
5. Решетов, К. Ю. Стратегические альтернативы повышения конкурентоспособности отечественных малых инновационных предприятий / К. Ю. Решетов // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал. – 2014. – № 4 – с. 144-147.
6. Суглобов, А. Е., Пшенников, С. С. Методика оценки и анализа рыночного окружения предприятия / А. Е. Суглобов, С. С. Пшенников // Вестник экономической безопасности. – 2015. – № 3. – с. 23-30.
7. Суглобов, А. Е., Орлова, Е. А. Развитие методических подходов к анализу рыночного окружения предприятия / А. Е. Суглобов, Е. А. Орлова // Государственная служба и кадры. – 2016. – № 2. – с. 170-176.
8. Всемирный банк [Электронный ресурс]. URL: <http://www.worldbank.org/> по состоянию на 20.10.2016г.
9. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> по состоянию на 20.10.2016г.
10. Экономическая экспертная группа [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eeg.ru/> по состоянию на 20.10.2016г.

11. Федеральное государственное бюджетное учреждение «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fasie.ru/> по состоянию на 20.10.2016г.
12. Информационное агентство России [Электронный ресурс]. URL: <http://tass.ru/> по состоянию на 20.10.2016г.
13. Российский медиахолдинг «РосБизнесКонсалтинг» (РБК) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/> по состоянию на 20.10.2016г.
14. Газета «Ведомости» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/> по состоянию на 20.10.2016г.
15. Ассоциация «Центр исследований экономического и социокультурного развития стран СНГ, Центральной и Восточной Европы» [Электронный ресурс]. URL: <http://rescue.org.ru/> по состоянию на 20.10.2016г.
16. Акционерное общество «Прайсвотерхаус Куперс Аудит» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pwc.ru/> по состоянию на 20.10.2016г.
17. Журнал «Финансовый директор» [Электронный ресурс]. URL: <http://fd.ru/> по состоянию на 20.10.2016г.
18. Бизнес клуб онлайн [Электронный ресурс]. URL: <http://biznesklubonline.com/> по состоянию на 20.10.2016г.
19. Электронный журнал «Вестник НАТО» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nato.int/> по состоянию на 20.10.2016г.

УДК 330

Использование основных технологий и принципов экономики образования при формировании инновационно-внедренческой среды вуза

В.В. Андреев, доцент кафедры стратегического планирования, управления и прогнозирования, почётный доцент университета МФЮА, бизнес-тренер, Московский финансово-юридический университет МФЮА, г. Москва,
Ю.С. Паршина, начальник отдела редакции научных изданий, Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Московской области «Технологический университет», г. Королев, Московская область

В данной статье освещены основные вопросы использования технологий и принципов экономики образования при формировании инновационно-внедренческой среды вуза, как важнейших условий эффективных инноваций в социально-экономической сфере. Даны основные понятия и определена сущность создания комплексной инновационно-внедренческой и образовательно-культурной среды современного университетского сообщества.

Материалы статьи являются результатом авторского исследования, в котором анализируется необходимость разработки основ управления современными российскими учебными заведениями высшего образования как части экономической науки, а именно, экономики образования в условиях рыночных отношений.

Инновационное развитие, экономика образования, инновационно-внедренческая среда, научно-образовательная деятельность, комплексная модель управления.

Use of the main technologies and principles of economy of education when forming the innovative and implementation environment of higher education institution

V.V. Andreev, associate Professor chairs of strategic planning, management and forecasting of the Moscow financial and law University-MFLU, honorary associate Professor of the MFLU, Business coach, Moscow,
Yu.S. Parshina, head of editorial Board of scientific publications, State Educational Institution of Higher Education Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

This article presents the questions of use of technologies and principles of economy of education when forming the innovative and implementation environment of higher education institution, as most important conditions of effective innovations in the social and economic sphere are taken up. The basic concepts are given and the essence of creation of the complex innovative and implementation and educational and cultural environment of modern university community is defined.

Materials of article are result of author's research in which need of development of bases of management of the higher education of modern Russian educational institutions as parts of economic science, namely, education economies in the conditions of the market relations is analyzed.

Innovative development, education economy, innovative and implementation environment, scientific and educational activity, complex model of management.

В современных условиях университетским сообществам и инновационным кампусам принадлежит важная роль в формировании инновационного пути развития экономики страны и регионов. Вузы должны и могут обеспечивать развитие полного инновационного цикла от стадии фундаментальных исследований до выпуска и реализации наукоемкой продукции и технологий,

создавать и совершенствовать инновационные инфраструктуры в регионах, осуществлять подготовку, переподготовку и повышение квалификации специалистов, работающих в инновационной сфере.

В ходе осуществления модернизации системы высшего образования и становления инновационной экономики в России особую актуальность приобретают проблемы управления образова-

тельными инновациями в вузах. В условиях расширения спектра применяемых образовательных технологий и программ инновационного образования важной задачей управления инновационным развитием вузов является создание и управление образовательными инновациями, а также непрерывное проведение мониторинга развития образовательных технологий, включающего сбор, обработку и

анализ информации о состоянии и использовании технологий инновационного образования. Развитие инновационного образования позволяет выделить те основания, на которых строится решение проблемы выбора технологий в процессе управления инновациями при осуществлении образовательной деятельности вузов.



Рисунок 1 – Ресурсы и экономические выгоды экономики образования

Экономика образования является стратегической ветвью системы экономических наук и исследует и выявляет особенности действия экономических закономерностей и категорий в сфере воспитания и обучения подрастающего поколения, подготовки и повышения инновационного, образовательного и культурно-технического уровня населения. Экономика образования имеет свои ресурсы и соответствующие их исполь-

зованию выгоды, которые изображены на рисунке 1.

Несмотря на то, что экономика образования (рис. 2) – отраслевая экономическая наука и формально относится к уровню мезо-экономики, она неразрывно связана с микро- и макроэкономикой. Фактически именно на элементах этих уровней экономической теории, на их основе и в тесном сочетании сформирована экономика образования.



Рисунок 2 – Экономика образования в структуре экономической теории

Экономические отношения, складывающиеся между различными субъектами по производству, обмену, распределению и потреблению образовательных услуг, многолики и выходят за пределы системы образования.

К этим отношениям можно отнести:

- отношения между государством и отдельным работником;
- между обществом и всеми занятыми в системе образования, а также в отдельных её звеньях и учебных заведениях;
- между трудовыми коллективами общеобразовательных школ, средних специальных и высших учебных заведений;
- между педагогическими коллективами и обучающимися.

В ходе создания, освоения и распространения инноваций в сфере образования формируется новая, современная образовательная система – глобальная система открытого, гибкого, индивидуализированного, созидющего знания, непрерывного образования чело-

века в течение всей его жизни. Эта система представляет собой единство образовательных, экономических, технологических, педагогических и организационных инноваций.

Управление образовательными инновациями, основанными на интеграции научной, инновационной и образовательной деятельности, должно осуществляться на основе участия профессорско-преподавательского состава, аспирантов и студентов вузов в научных исследованиях и экспериментальных разработках и привлечения высококвалифицированных научных работников к преподавательской деятельности. Данное обстоятельство требует разработки новых подходов к организации и содержанию образовательного процесса, форм и методов обучения при повышении квалификации и профессиональной подготовке профессорско-преподавательского состава вузов. Принципиальные изменения, происходящие в российском обществе, превращают знания в главный ресурс инновационного развития страны,

повышают роль системы образования в процессе модернизации экономической сферы. Стратегия развития современной экономики на базе знаний требует реализации новой многоуровневой системы подготовки специалистов, основанной на учете и использовании современных образовательных концепций, инновационных образовательных и информационных технологий.

Констатируем, что инновационное образование сегодня - это процесс и результат такой учебной и воспитательной работы, которые стимулируют и проектируют новый тип деятельности, как отдельного человека, так и общества в целом. Поэтому деятельность современного вуза, взявшего на себя миссию подготовки субъектов инновационного развития, имеет свою специфику по целеполаганию, содержанию, технологиям, методам, способам управления и другим компонентам. Отличается он от существующих вузов тем, что его образовательная деятельность строится на специально разработанной концептуальной модели, предполагающей использование новых форм и методов обучения и воспитания, обычно повышенного уровня сложности по сравнению с общепринятыми сегодня стандартами.

Осуществление вузом инновационной деятельности диктуется интересами экономики страны, т.к. эффективное сотрудничество «производство – университеты» гораздо более продуктивно, чем создание новых компаний для инновационной деятельности.

Инновационное развитие научно-образовательной сферы на современном этапе в России имеет следующие особенности: качественное изменение экономических, социальных, политических и правовых условий развития науки и образования в современном российском обществе, глубокое влияние рынка и всей рыночной среды на структуру,

функции, содержание современной науки и образования; быстрое, при этом совершенно стихийное, развитие рынка интеллектуального труда, сферы образовательных услуг и корпоративной науки, нуждающиеся в прогнозе потребностей общества в интеллектуальных кадрах. Всё это формирует различные экономические модели сферы образования, которые изображены на рисунке 3.

В новых условиях актуально органичное включение сферы науки и образования в экономическую жизнь и возможность на этой основе действенной интеграции фундаментальной науки и высшего образования. Требуется усиление конструктивной роли бизнеса в развитии образования и науки, в развитии новых форм их организации и интеграции, в переориентации науки и образования на инновационность и коммерциализацию.

Эффективное управление учебным заведением предполагает разработку структуры управления, адекватной структуре видов деятельности по количеству управленческого персонала, затрачиваемым материальным ресурсам и, в конечном итоге, по объему финансирования каждого вида деятельности. Актуальность этой проблемы повышается в современных условиях, когда учебные заведения активно включаются в систему рыночных отношений и имеются определенные трудности в формировании доходной части бюджета, как источника финансирования непроизводственной сферы.

Таким образом, в сегодняшних условиях становится необходимой разработка теоретических и практических основ управления высшими учебными заведениями, которые бы стали частью экономической науки, а именно, экономики образования в условиях рыночных отношений.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ

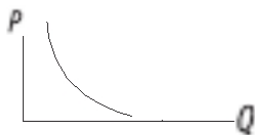


График спроса ОУ

N единицы	Виды			...
	Дополнительные занятия по английскому языку	Углубленное изучение математики	Занятия волейболом	
I	15	12	10	...
II	10	11	8	...
III	8	10	6	...
IV	7	7	3	...
V	5	6	1	...
...

таблица полезности образовательных услуг



модель кругооборота

Рисунок 3 – Экономические модели сферы образования

Для современного высшего образования характерны информатизация и персонализация. В процессе обучения интенсивно используются информационно-коммуникативные технологии, свободный доступ к образовательным ресурсам, развиваются социальные и эмоциональные способности и навыки обучающихся, происходит процесс индивидуализации приобретения и передачи знаний.

Тем не менее, существует масса проблем, препятствующих совершенствованию образования в вузах. Это отсутствие четко определенной концепции развития образовательного учреждения, неэффективное использование информационно-коммуникативных технологий, отсутствие у студентов выбора собственного образовательного маршрута и др.

Решение этой задачи под силу образовательной среде инновационного вуза.

Осуществление инновационного

проектирования применительно к субъектно-деятельностным характеристикам территориальной сферы образования позволяет активизировать становление и развитие множественности и разнообразия субъектов инновационного процесса в высшей школе в целом (государства, вузов-инноваторов, отдельных групп их инициативных педагогических и управленческих работников, фирм и граждан – образовательных заказчиков).

Результатами инновационного образовательного проектирования и программирования выступают качественные изменения в высшем образовании.

Информационно-аналитическая деятельность в области образовательных инноваций имеет несколько составляющих. Во-первых, это непосредственное участие в инновационных процессах, во-вторых - поиск и создание информационного банка инноваций, в-третьих - информационно-аналитическая поддержка принятия решений при оценке эффектив-

ности инноваций, что требует обработки больших массивов информации, в четвертых - информационное взаимодействие с различными структурами, включая СМИ и общественность на предмет поиска, внедрения и продвижения инноваций.

Актуализируется значимость программы развития гуманитарного вуза как системы, обеспечивающей современное качество образования, а значит, и качество человеческого капитала, от которого зависит будущее нашей страны.

Важнейшим фактором обеспечения эффективности инновационного процесса является эффективное управление этим процессом. В инновационной деятельности следует активно использовать современные (высокие) управленческие технологии. В инновационных проектах имеется большое число хорошо управляемых факторов (рычагов), которые могут принципиально изменить инвестиционную привлекательность проекта в положительную сторону: способы управления, квалификация персонала, опыт менеджера. Именно по этой причине результативность проекта в значительной степени зависит от того, кто и как управляет. Следовательно, проблема управления в инновационной деятельности становится ключевой.

Итак, необходимость развития инновационного потенциала высшей школы связана с рядом тенденций и вызовов последнего десятилетия, касающихся российского образования как социально значимой части народного хозяйства. Сюда следует отнести модернизацию и диверсификацию экономики; увеличение доли перерабатывающих отраслей в структуре ВВП и доли интеллектуального продукта в добавленной стоимости; обострение конкуренции на рынках знаний и технологий; осознание

новой роли вузов не только как центров передовой науки и образования, но и как важнейших субъектов инновационной деятельности, ориентированных на коммерциализацию результатов научно-технической деятельности путем вывода на рынки наукоемкой конкурентоспособной продукции; рост количества вузов и дисбаланс структуры спроса и предложения на рынке образовательных услуг; усиливающееся неравенство среди вузов.

Предлагаемый подход по формированию стратегических инновационных комплексных решений является гарантом устойчивого использования и совершенствования полученных в ходе реализации проекта результатов по окончании финансирования проекта.

Реализация инновационных проектов на факультетах позволяет, с одной стороны, изучить особенности внедрения инновационных подходов и механизмов в образовательный процесс в университете, сочетающем естественно-научные, гуманитарные, социальные и экономические дисциплины, и, с другой стороны, обеспечить участие всех научно-образовательных подразделений в указанном процессе внедрения инноваций в образовательную систему.

На основании вышеописанного можно выделить следующие экономические законы в современной экономике образования, которые отображены на рисунке 4 и формируют развитие инновационно-внедренческих бизнес-инкубаторов, технопарков и малых предприятий.

Все предложенные меры должны поступательно привести к модернизации образования. Это станет позитивным итогом целей повышения его эффективности по средствам различных сценариев, изображенных на рисунке 5.

Экономические законы в экономике образования

- ★ закон возрастающих альтернативных издержек
- ★ законы спроса и предложения
- ★ закон убывающей предельной полезности
- ★ закон убывающей предельной производительности

Рисунок 4 – Экономические законы в экономике образования

Модернизация образования как следствие целей повышения его эффективности

Источник: Проект доклада экспертной группы №8 «Развитие сферы образования и социализации в среднесрочной перспективе» в рамках предложений по актуальным вопросам социально-экономической стратегии России до 2020 года

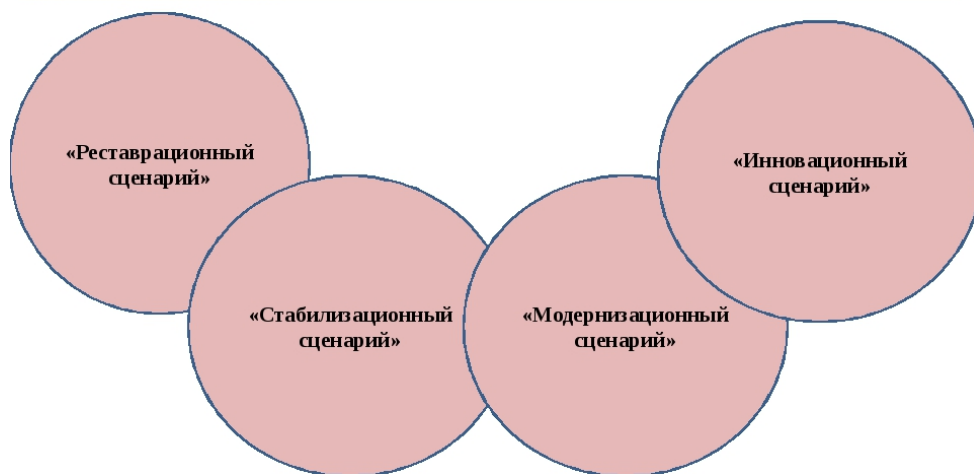


Рисунок 5 – Сценарии модернизации образования как следствие целей повышения его эффективности

Внедрение в жизнь университетских и бизнес-сообществ вузов инноваций диктуется не только изменениями, происходящими в национальной экономике, оно способствует также более качественному осуществлению основной миссии вуза – образовательной. Интеграция образования и науки становится непреложным правилом для современных вузов [1, С.1-42]. Как подчеркивается во Всемирной декларации о высшем образовании для XXI века: подходы и практические меры [2, С.12-35] «...повышение качества образования и научных исследований происходит в тех случаях, когда обеспечен их высокий уровень в стенах одного и того же учебного заведения». С.И. Гессенем в начале XX века было сформулировано концептуальное положение об университетах: «Университет есть преподавание через производимое на глазах учащихся исследование... Единство исследования и преподавания означает, прежде всего, что наука в университетском преподавании всегда рассматривается как еще не со-

всем разрешенная проблема, как нечто находящееся в процессе исследования, тогда как высшая школа учит готовыми и законченными познаниями» [3, С.13].

Более того, осуществление вузом инновационной деятельности диктуется интересами экономики страны, т.к. эффективное сотрудничество «производство – университеты» гораздо более продуктивно, чем создание новых компаний для инновационной деятельности [2, С.27].

Таким образом, новые условия, в которых функционируют университеты, требуют современных подходов к организации их деятельности, более эффективного и гибкого управления, более профессионального и быстрого реагирования на возникающие проблемы и открывающиеся перспективы на основе комплексного подхода к управлению инновационно-внедренческой, экономической, социально-воспитательной и культурно-образовательной деятельностью эффективного развития университетских сообществ.

Литература

1. Концепция научной, научно-технической и инновационной политики в системе образования Российской Федерации на 2001-2005 годы. Утверждена приказом Минобразования России от 06.06.2000 №1705 // Бюллетень Министерства образования Российской Федерации. – 2000. – № 11.
2. Всемирная декларация о высшем образовании для XXI века: подходы и практические меры. Принята 03 октября 1998 г. в Париже на Всемирной конференции ЮНЕСКО.
3. Корольков, В. Кадровая ситуация в высшей школе: тенденции и проблемы / В. Корольков // Высшее образование в России. – 2000. – № 6. – С. 13.
4. Ганчеренок, И. Инновационная деятельность – новая миссия университетов / И. Ганчеренок // «Almamater». («Вестник высшей школы»). – 2004. – № 6. – С. 27.
5. Латуха, О. А. Комплексная оценка инновационной деятельности вуза: теоретические и методические аспекты. Специальность 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством: управление инновациями и инвестиционной деятельностью // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Новосибирск. – 2007.
6. Сербиновский, Б. Ю. Инновационная модель и интегрированная информационная среда в управлении университетом нового типа / Б. Ю. Сербиновский, Б. Б. Сербиновский, Л. М. Егорова // Юж. федеральный ун-т. – Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ). – 2009. – С. 6.
7. Тарабаева, В. Б. Инновационное развитие вузов: проблемы управления конфликтами: моногр. / В. Б. Тарабаева // Белгород: Изд-во БелГУ. – 2007. – С. 108.
8. Проект доклада экспертной группы №8 «Развитие сферы образования и социализации в среднесрочной перспективе» в рамках предложений по актуальным вопросам социально-экономической стратегии России до 2020 года. – С. 76.

Обоснование концепции человеческого капитала экономического субъекта

А.Н. Линеv, аспирант,

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет» г. Самара

В статье раскрываются значимость человеческого капитала в деятельности экономических субъектов. Роль человеческого капитала в финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта одна из самых значимых, это обуславливается тем, что человеческий капитал обладает знанием. Знание может быть воплощено в нескольких различных формах: в отдельных лицах, в книгах, в машинах, или в технологических процессах. Человеческий капитал относится к воплощению знаний в людях, включая квалификацию, приобретенную в результате образования, навыки, приобретенные путем обучения на практике и профессиональной подготовки, унаследованных способностей, этики и привычки.

Человеческий капитал, экономический субъект, ресурсы, потенциал, эффективность деятельности, прибыль.

Study of the concept of human capital of the economic entity

A.N. Linev, PhD student, Samara state university of economics, Samara

The article reveals the importance of human capital in the activities of economic actors. The role of human capital in the financial-economic activity of the economic entity is one of the most important, this is due to the fact that human capital is the knowledge. Knowledge can be embodied in several different forms: in individuals, in books, in machines, or in industrial processes. Human capital refers to the embodiment of knowledge in people, including the qualifications acquired through education, skills acquired through learning by doing and training, inherited abilities, ethics and habits.

Human capital, economic entity, resources, capacity, efficiency, profit.

Глобализация и активная интеграция экономических субъектов в мировое пространство требуют новых подходов в части формирования, использования и оценки человеческого капитала. Это связано в первую очередь с тем, что человеческий капитал относится к ресурсам экономического субъекта. К ресурсам традиционно относят труд (выраженный в квалификации работников, человеческий капитал), средства труда и предмет труда.

Все ресурсы ограничены. Безграничные потребности экономических субъектов и ограниченность имеющихся у них ресурсов образуют замкнутый цикл производственно-хозяйственной деятельности. Только человеческий капитал обладает наибольшим потенциалом для расширения, повышая эффективность деятельности экономического субъекта.

Человеческий капитал обладает знанием. Знание может быть воплощено в нескольких различных формах: в от-

дельных лицах, в книгах, в машинах, или в технологических процессах. Человеческий капитал относится к воплощению знаний в людях, включая квалификацию, приобретенную в результате образования, навыки, приобретенные путем обучения на практике и профессиональной подготовки, унаследованных способностей, этики и привычки. Индивидуумы в этой форме выступают носителями знаний [1, 2, 3].

Теория человеческого капитала была разработана несколькими исследователями, среди которых наиболее заметными были Теодор Шульц (1961; 1963), Гарри Беккер (1962; 1964) и Дж. Минцер (1958; 1962; 1974). Несколько более ранних экономистов рассматривали индивидуумов и их навыки как составную часть капитала и оценивали их стоимость за счет стоимости производства, капитализации, прибыли. Однако эти ранние исследователи не стали в полной мере развивать концепцию человеческо-

го капитала или рассчитывать нормы прибыли индивидуальных инвестиций. Одной из причин этого может быть нежелание сравнивать людей с капиталом или обращаться с ними как с собственностью (Т. Шульц, 1961; Г. Беккер, 1964; Б. Кикер, 1966) [4, 5, 6].

В основе теории человеческого капитала лежит факт того, что люди и экономические субъекты инвестируют в человеческий капитал в расчете не на текущий доход, а на возврат денежных и не денежных инвестиций в будущем периоде. Инвестиции включают в себя различные аспекты, такие как: школьное образование, тренинг, получение информации, миграция, а также мероприятия, которые улучшают здоровье индивидуума. Инвестиции в человеческий капитал можно рассматривать как любое другое инвестиционное решение на основе сравнения между ставками доходности, которая приравнивает текущие значения прибыли после инвестиций, с показателями, которые могут быть получены в другом месте [7].

Как и любые другие инвестиции в капитал, человеческий капитал обесценивается. Норма амортизации человеческого капитала отличается по времени в сравнении с материальными активами (Г. Беккер, 1964). Норма амортизации человеческого капитала, согласно Дж. Минцеру (1974), может быть связана с возрастом, опытом, физическим износом, потерей умственной способности, технологическими инновациями, безработицей, ситуациями, которые затрудняют амортизационную оценку. Поскольку право собственности на человеческий капитал не может быть продано или передано другому лицу, оно характеризуется конечностью, когда физическое лицо умирает [8].

Постоянно меняющаяся бизнес-среда требует от экономических субъектов постоянно наращивать свои конкурентные преимущества с помощью динамических бизнес-планов, которые объединяют креативность и инновацион-

ность. Это принципиально важно для их долгосрочной устойчивости. Несомненно, человеческий ресурс играет значительную роль в повышении конкурентоспособности экономических субъектов [9]. С одной стороны, большое количество исследований в области человеческого капитала и его последствий на эффективность экономического субъекта получили широкое освещение и, очевидно, что развитие человеческого капитала приведет к повышению конкурентоспособности и производительности [10].

Между тем, существует значительная связь между инновационностью и результатами работы экономического субъекта в соответствии с философией человеческого капитала [11].

В связи с этим, определение эффективности экономического субъекта может меняться. Тем не менее, некоторые четкие определения производительности экономического субъекта в контексте повышения человеческого капитала могут быть определены.

В некоторых случаях, для измерения финансовых показателей деятельности используются такие показатели, как процент от продаж в результате реализации новых видов продукции, рентабельность, используемый капитал, рентабельность активов (ROA) [12]. Кроме упомянутых в качестве меры финансовой деятельности также можно использовать возврат инвестиций (ROI), прибыль на акцию (EPS), чистая прибыль после уплаты налогов [13]. Примечательно, что исследователи также применяют показатели управленческого учета в отношении финансовых мер в шести плоскостях: «Компенсации работникам» (возмещение расходов работников, разделенное по объемам продаж); «Качество» (количество ошибок в производстве); «Сжатие» (например, возврат потерь инвентаризации, дефекты, продажи); «Производительность» (расходы на оплату труда); «операционные расходы» (операционные расходы, разделенные по объему продаж) [14]. С другой стороны, эффектив-

ность деятельности также может быть измерена с помощью «субъективной оценки результатов деятельности», где шкала типа Лайкерта используется для измерения производительности экономического субъекта с точки зрения руководства.

С точки зрения классической экономической теории, человеческий капитал рассматривает труд как товар, который может быть продан с точки зрения купли-продажи. Эта классическая теория очень сосредоточена на эксплуатации труда капиталом. Однако, в отличие от значения традиционно ассоциирующимся с термином труда, человеческий капитал имеет отношение к источникам знаний, опыта и навыков, которые накапливаются через образование и обучение. Обращая особое внимание на социально-экономическое значение теории человеческого капитала, Беккер отмечает, что самым ценным из всего капитала является инвестиция в человека [15]. Беккер проводит различие между специ-

фическим человеческим капиталом и человеческим капиталом общего назначения. Примеры специфического человеческого капитала включают в себя опыт, полученный с помощью образования и подготовки кадров в области информационных систем управления, процедур учета или иного опыта, характерных для конкретного экономического субъекта. Общее назначение человеческого капитала – это знания, полученные с помощью образования и подготовки кадров в областях, представляющих ценность для различных экономических субъектов, такие как общие навыки в области развития людских ресурсов. Вне зависимости от способа применения, Беккер считает образование и обучение самой важной инвестицией в человеческий капитал.

Связь между ключевыми отношениями теории человеческого капитала и допущениями, лежащими в основе этих отношений представлены на рисунке 1.

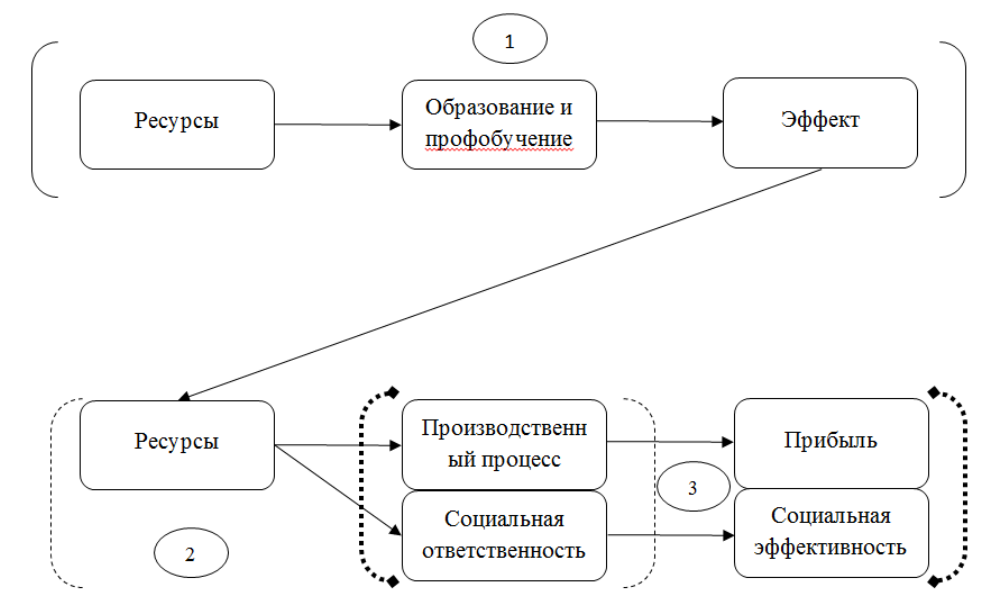


Рисунок 1 – Модель теории человеческого капитала [16]

Отношение 1 представляет собой концепцию производственных функций

применительно к образованию и профессиональной подготовке. Ключевым до-

пущением, лежащим в основе этих отношений, является то, что инвестиции в образование и обучение приводит к увеличению знаний.

Отношения 2 представляет взаимосвязь человеческого капитала между знаниями и повышением производительности. Ключевым допущением, лежащим в основе этого соотношения является то, что обучение приводит к повышению производительности труда.

Отношения 3 представляет собой взаимосвязь человеческого капитала между ростом производительности труда и повышения заработной платы и доходов экономического субъекта. Ключевым допущением, лежащая в основе этих отношений является то, что большая производительность приводит к повышению заработной платы для физических лиц и прибыли для экономических субъектов. По завершении отметим, что человеческий капитал способствует увеличению организационных преимуществ и прибыли.

Человеческий капитал сосредоточен на двух основных компонентах, которыми является индивидуумы и организации. Эта концепция еще больше была описана Т. Гараваном, где человеческие капиталы имеет четыре ключевых атрибута:

1. гибкость и адаптируемость;
2. усиление индивидуальных компетенций;
3. развитие организационных навыков;
4. индивидуальное трудоустройство [17].

Эти атрибуты, в свою очередь, повышают эффективность индивидуальных и организационных результатов. Существуют различные исследования, которые соотносят человеческий капитал с более высокой эффективностью и устойчивым конкурентным преимуществом, повышенной организационной приверженностью и более эффективной политикой удерживания сотрудников [18].

Все эти исследования в основном сосредоточены на индивидуальной и организационной деятельности. Индивидуальный уровень указывают, что значение человеческого капитала зависит от степени, в которой она способствует созданию конкурентного преимущества. С экономической точки зрения, операционные затраты показывают, что экономический субъект получает конкурентное преимущество, когда владеет специфическими ресурсами, которые не могут быть скопированы конкурентами. Следовательно, по мере того как растет уникальность человеческого капитала, экономический субъект получает стимул для инвестирования ресурсов в собственное управление с целью снижения рисков и капитализации производственного потенциала. Следовательно, индивидуумы экономического субъекта должны повысить свою компетентность для того, чтобы самим быть конкурентоспособными [19].

Теория человеческого капитала претерпела бурное развитие. В рамках своего развития, большое внимание было уделено учебным аспектам. Это сильно связано с индивидуальным подходом. Инвестиция в человеческий капитал является любой деятельностью, которая улучшает качество (производительность) работника. Таким образом, обучение является важным компонентом инвестиций в человеческий капитал. Это относится к знаниям, необходимой переподготовке, человеку, который увеличивает свои возможности и показатели в осуществлении профессиональной деятельности.

Некоторая современная литература показывает важность профобучения. В любом случае, уместно отметить, что отсутствие рабочей силы по профобучению связано с низкой конкурентоспособностью [20]. В свою очередь, больший человеческий капитал связан с большей производительностью и более высокой заработной платой. Кроме того, профобучение связано с долговечностью экономического субъекта и его экономи-

ческим ростом. Также человеческий капитал служит не только для мотивации работников и повышения приверженности экономическому субъекту, но и создает расходы на R&D, прокладывая путь для создания новых знаний в экономике и обществе в целом.

В организационном подходе, человеческий капитал играет важную роль в стратегическом планировании по созданию конкурентных преимуществ. Человеческий капитал экономического субъекта имеет два аспекта: ценность и уникальность. Ресурсы являются ценными, когда они позволяют повысить эффективность, спекулируя на возможностях и нейтрализуя угрозы. В контексте эффективного управления, ценность фокусируется на увеличении прибыли по сравнению с затратами. В этом смысле, человеческий капитал экономического субъекта может повысить ценность, что приведет к снижению затрат, обеспечивая увеличение производительности [21].

В одном исследовании, проводимом в 2007 году, авторы проанализировали взаимосвязь между человеческим капиталом и организационной эффек-

тивности компаний, разрабатывающих программное обеспечение. Они обнаружили, что показатели человеческого капитала имели положительную связь с организационной деятельностью [22]. Это было также поддержано И. Дули, которым обнаружена значимая положительная корреляция между качеством разработчиков и объемом рынка акций [23]. На основании приведенных выше рассуждений можно сделать вывод, что показатели человеческого капитала влияют на повышение производительности экономического субъекта прямо или косвенно.

В заключение статьи необходимо отметить, что человеческий капитал в современной теории экономического роста экономического субъекта является одним из ключевых его элементов способных обеспечить экономический рост повышающий производительность труда посредством генерации и реализации новых инновационных идей. Для Российской Федерации последнее наиболее значимо для модернизации и инновационного развития государства.

Литература

1. Angel, D. P. The Labor Market for Engineers in the U.S. Semiconductor Industry // *Economic Geography*. – 1989. – Vol. 65(2). – P.99-112.
2. Glaeser, E. L., Kallal, H. D., Scheinkman, J. A., and Shleifer, A. (1992). Growth in Cities // *Journal of Political Economy*. – 1992. – Vol.100 (6). – P.1126-1152.
3. Saxenian, A. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route* // Cambridge, MA: Harvard University Press. – 1994. – P.128.
4. Schultz, T. W. Investment in Human Capital // *American Economic Review*. – 1961. – Vol.51 (1), P.1-17.
5. Becker, G. S. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. Chicago, IL: Chicago University Press, – 1964.
6. Kiker, B. F. The Historical Roots of the Concept of Human Capital // *Journal of Political Economy*. – 1966. – Vol.74(5). – P.481-499.
7. Andersson, Å. E., and Beckmann, M. J. *Economics of Knowledge: Theory, Models and Measurements*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, – 2009.
8. Mincer, J. *Schooling, Experience, and Earnings*. Human Behavior & Social Institutions No. 2. New York, NY: National Bureau of Economic Research, – 1974.
9. Barney, J. B. Looking inside for competitive advantage // *Academy of Management Executive*. 1995. Vol.9(4). P.49-61.
10. Agarwala, T. Innovative human resource practices and organizational commitment: An empirical investigation // *International Journal of Human Resource Management*. – 2003. – Vol. 14(2). – P.175–197.
11. Lumpkin, G. G. & Dess, G. T. The role of entrepreneurial orientation in stimulating effective corporate entrepreneurship // *Academy of Management Executive*. – 2005. – Vol.19(1). – P.147–156.
12. Selvarajan, T. T., Ramamoorthy, N., Flood, P. C., Guthrie, J. P., MacCurtain, S., & Liu, W. The role of human capital philosophy in promoting firm innovativeness and performance: Test of a causal model // *International Journal of Human Resource Management*. – 2007. – Vol.18(8). – P.1456-1470.

13. Grossman, R. J. Measuring up: Appropriate metrics help HR prove its worth // HR Magazine. – 2000. – Vol.45(1). – P.28–35.
14. Wright, P. M., Gardner, L. M., Moynihan, L.M., & Allen M.R. The relationship between human resource practices and firm performance: Examining causal order // Personnel Psychology. – 2005. – Vol.58. –P.409-446.
15. Becker, G.S. (1993). Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education (3rd ed.).
16. Swanson, R. A., & Holton, E. F. III. Foundations of Human Resource Development // San Francisco: Berrett-Koehler. – 2001.
17. Garavan, T. N., Morley, M., Gunnigle, P., & Collins, E. Human Capital accumulation: The role of human resource development // Journal of European Industrial Training. – 2001. – Vol. 25(2/3/4). – P.48-68.
18. Iles, P. A., Mabey, C., & Robertson, I. T. HRM practices and employee commitment: Possibilities, pitfalls and paradoxes. British Journal of Management. – 1990. – Vol .1. – P.147-157.
19. Collis, D.J. and Montgomery, C.A. Competing on resources: Strategy in the 1990s. Harvard Business Review. – 1995. – July & August, – pp.118-28.
20. Green, F. (1993). The determinants of training of male and female employees in Britain // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. – 1993. – Vol. 55(1). – P. 103-122.
21. Snell, S.A., Lepak, D.P. and Youndt, M.A. Managing the architecture of intellectual capital: implications for strategic human resource management, in Ferris, G.R. (Ed.). Research in Personnel and Human Resource Management. – 1999. – S4. – P.159-74.
22. Seleim, A., Ashour, A., & Bontis, N. Human capital and organizational performance: A study of Egyptian software companies // Management Decision. – 2007. – Vol. 45(4). – P. 789-801.
23. Dooley, E. (2000). Intellectual capital in the software industry: An empirical test. PhD dissertation, College of Business Administration, University of Washington, Tacoma, WA.

УДК 327.82

Экономическое сотрудничество России и Турции в условиях угрозы региональной нестабильности

Н.Р. Аллахвердиев, аспирант кафедры мировой экономики,
Р.Н. Шангараев, кандидат экономических наук, научный сотрудник,
Дипломатическая академия Министерства иностранных дел Российской Федерации, г. Москва

В статье анализируются сложные взаимоотношения между Россией и Турцией в условиях турбулентности международных отношений. Оценив взаимодействие российской и турецкой экономик, автор считает, что Турция относится сегодня к достаточно динамично развивающимся региональным государствам и имеет значительный экономический и геополитический потенциал, может рассчитывать на стратегическое партнерство с Россией.

Россия, Турция, инвестиции, торгово-экономическое сотрудничество.

Russian-Turkish economic cooperation under threat of regional instability

N.R. Allahverdiev, PhD student of the Department «World Economy»,
R. N. Shangaraev, PhD, Research officer,
of the Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, Moscow

The author analyzes the complex relationship between Russia and Turkey, the conditions of regional instability. Assessing the interaction of the Russian and Turkish economies believes that Turkey, referring to the now quite dynamically developing regional States has significant potential and could count on a strategic partnership with Russia.

Russia, Turkey, investment, trade and economic cooperation.

Турбулентность российско-турецких экономических отношений на современном этапе

Экономическое сотрудничество России и Турции в определенной степени зависит от воли лидеров двух государств, общей политической обстановки и региональной стабильности. Политика – это концентрированное выражение экономики, именно так можно было характеризовать российско-турецкие отношения. Как раз тот случай, когда «money talks», и двум государствам значительно выгоднее сотрудничество в экономической и политической сферах по обширному кругу вопросов, чем противостоять друг другу[5].

Турция, являясь соседом России, несмотря на сложные международные обстоятельства, за последние 20 лет стала ее важным внешнеторговым и стратегическим партнером [17. С83].

В ноябре 2015 года на территории Сирии российский самолет Су-24

был сбит турецким F-16 в километре от турецкой границы. Атакован был возвращающийся на базу бомбардировщик, который никак не мог угрожать Турции, атакован с расчетом на далеко идущие последствия. Этот момент стал своеобразной точкой бифуркации в российско-турецких отношениях и разделил сотрудничество двух государств на «до» и «после» [17. с. 88].

В первый период Турция расценивалась Россией как стратегически важный партнер, «свой среди чужих» (НАТО), который имел свою точку зрения, с которым старались не обсуждать чувствительные вопросы (признание геноцида армян, урегулирование по Сирии, проблема безопасности на Кавказе и в Центральной Азии, отношения Турции с тюркскими республиками на постсоветском пространстве) [4. с.32].

В последующий период отношение к Турции изменилось коренным образом как к государству - пособнику террористов, которое следует наказывать экономическими мерами. А сам факт

нападения на российский самолет стал рассматриваться не иначе как «удар в спину» [11. с. 95].

Однако, необходимо выделить и третий период, после извинений турецкого лидера Эрдогана, российско-турецкие отношения пошли по пути нормализации и стремлению возвращения к докризисному периоду, но при учете некоторых обстоятельств турецкой стороне будет достаточно трудно вернуть тот уровень доверия, который был достигнут ранее между двумя государствами. Турция хоть уже и не считается надежным партнером, но остается государством, с которым выгодно сотрудничать.

За первые 10 лет пребывания у власти Эрдогана Турция изменилась коренным образом. Страна стала членом «большой двадцатки», в три раза вырос ее валовой внутренний продукт, экспорт увеличился в пять раз. За счет новой внешней политики, в т.ч. демонстрируемого европейского вектора, выдвинутой инициативы «ноль проблем с соседями», открытия страны для туристических потоков Турция начала превращаться в свободное, демократическое государство, регионального лидера с динамично развивающейся экономикой, пользующегося авторитетом во всем мире.

Немалую роль в этом процессе сыграло бурное развитие взаимовыгодных российско-турецких экономических отношений (за последние 15 лет, до кризиса российско-турецких отношений) уровень взаимной торговли вырос в 30 раз, Россия занимает второе место среди внешнеторговых партнеров Турции). Качественно новым этапом во взаимоотношениях России и Турции стало создание нового механизма межгосударственных консультаций - Совета сотрудничества высшего уровня (ССВУ), который призван институализировать российско-турецкие связи [8].

Однако, во взаимоотношениях России и Турции достаточно моментов,

которые могут создать угрозу региональной нестабильности, от расхождения Москвы и Анкары по ключевым вопросам – от ситуации на Ближнем Востоке до конфликта вокруг Украины, от кипрского вопроса до проблемы курдов. И Турция, скорее всего, не захочет пойти на компромисс по вышеупомянутым вопросам, так как для этого потребуется слишком радикально изменить курс ее внешней политики по всем направлениям [19].

Неудавшийся военный переворот, рост антиамериканизма и напряжение в отношениях Турции с Брюсселем открыли для Москвы дополнительные возможности выстроить заново не только политическое, но и экономическое сотрудничество с Анкарой. Более того, внутри Турции, где значительная часть населения убеждена, что Запад участвовал в подготовке путча, сейчас есть очевидный запрос на альтернативу США, НАТО и ЕС. Идея такого антизападного экономического союза с Россией не нова. Достаточно вспомнить 2002 год, когда в ответ на требования Брюсселя решить курдский и кипрский вопрос генеральный секретарь Совета национальной безопасности Турции генерал Тунджер Кылыч публично выступил с предложением создать «стратегическую ось» России, Турции и Ирана в противовес «неприемлемым требованиям ЕС» [19].

Энергетика российско-турецких отношений

Ключевой сферой российско-турецкого сотрудничества является энергетика [16. с. 241]. Россия, располагая одним из крупнейших в мире потенциалов топливно-энергетических ресурсов, является важнейшим участником мировых энергетических рынков и соответственно играет ключевую роль в обеспечении международной энергетической безопасности. Наиболее сильные позиции РФ имеет в мировой торговле

природным газом. На территории нашей страны, по данным российских экспертов, сосредоточено свыше 34% мировых запасов природного газа.

Основной внешний рынок сбыта российского газа – Западная и Центральная Европа. В структуре импорта природного газа Европейского сообщества на долю поставок из России приходится более 40%, а в структуре общего потребления – более 25% [3]. Стремление европейских стран к диверсификации поставок и проводимая ЕС реформа по дальнейшей либерализации рынков газа требует от России проведения гибкой экспортной политики [1]. Турция, имея стратегически важное географическое положение, является важным игроком в структуре газотранспортной системы [9]. Именно поэтому международный энергетический проект «Турецкий поток» приобретает особое приоритетное значение для его участников.

Руководство Турции, прекрасно осознает свою позицию, сильные и слабые стороны, переговорную силу России и свою зависимость от нее.

При этом не следует забывать о развитии собственно совместного российско-турецкого газового проекта «Голубой поток». Несмотря на влияние последних политических событий, которые привели к снижению объема товарооборота между Россией и Турцией, ведущей сферой двустороннего взаимодействия все еще остается именно **нефтегазовый** сектор. Турция до сих пор занимает 2-е место по объему закупок российского газа среди импортеров этого энергоносителя, после Германии, и является крупнейшим транзитным нефтегазовым пунктом, определенным связующим звеном между Европой и Азией [8].

Еще один крупный инвестиционный проект в области атомной энергетики, реализуемый в Турции с прямым участием России, является строительство атомной электростанции «Аккую» в провинции Мерсин на побережье

Средиземного моря, судьба которого остается пока в неизвестности. Проект предусматривает сооружение четырех энергоблоков мощностью по 1,2 гигаватт по российскому проекту «АЭС-2006» с водо-водяным энергетическим реактором. Общая стоимость строительства первой турецкой АЭС составит 20 млрд долл. [20]. Данный проект является выгодным обеим странам, как с экономической, так и с энергетической точки зрения. Российские стратегические интересы представлены тем, что строительство АЭС за пределами России дает возможность расширить свое влияние в регионе за счет атомной энергетики. Тогда, как другие крупные акторы в этой сфере сворачивают свою деятельность (примером может послужить то, что после аварии на АЭС «Фукусима» в Японии правительство Германии приняло решение до 2022 г. полностью отказаться от производства ядерной энергии) [12].

Недавний российско-украинский газовый кризис, поставивший под угрозу энергоснабжение ряда европейских государств [10], включая Турцию, еще острее поставил вопрос о необходимости более основательного подхода к энергетической безопасности и диверсификации маршрутов поставок энергоносителей. Тематика российско-турецкого сотрудничества в области энергетики является предметом повышенного внимания многих участников международных отношений, включая США и ЕС [24].

Новый этап российско-турецких экономических отношений

Председатель турецкого Института стратегического анализа Ясин Актай резюмировал в интервью на радио «Голос России»: «Во времена холодной войны между нашими странами стояла стена недоверия. В последние годы эта проблема окончательно устранена. Российско-турецкое партнерство важно вот с какой точки зрения. США пытаются построить однополярный мир.

С такой политикой не согласны ни Россия, ни Турция. Объединение усилий Москвы и Анкары важно с точки зрения построения новой, действительно демократической системы международных отношений»[15].

Благодаря политическому диалогу на высшем уровне между президентами двух стран, которое продолжается даже после кризиса российско-турецких отношений, не смотря на недавние острые разногласия, сохраняется относительно стабильный политический и деловой климат и условия для многопланового, по ряду параметров стратегического, партнерства России и Турции. В его основе лежит растущая близость подходов двух стран к актуальным международным и региональным проблемам. Россия выступает за безусловный приоритет политико-дипломатических методов урегулирования локальных конфликтов, стремится учитывать интересы и озабоченности партнеров на постсоветском пространстве и в евразийском регионе в целом.

Структуры экономик двух стран в немалой степени имеют взаимодополняемый характер. Если рассматривать Турцию в частности, то последовавшие после атаки турецких ВВС на российский самолет действия России значительно сказались на состоянии турецкой экономики. По многим отраслям, включая туристическую и сельскохозяйственную сферу, снизились показатели, многие турецкие предприниматели обанкротились, что, в общем, привело к спаду экономического роста Турции.

Примечательно, что до ноябрьских событий 2015 года, инвестиционное сотрудничество двух стран имело достаточно динамичный характер. Объем инвестиций турецких компаний и фирм в российскую экономику постоянно увеличивался (основные вложения были — в промышленность, энергетику, сельское хозяйство, сферы недвижимости, услуг, логистики). При

этом турецкие инвестиции поступали в Россию, как по линии крупного капитала, так и от малого и среднего бизнеса. Однако недавний кризис в российско-турецких отношениях негативно сказался на инвестиционной активности, местами даже прекратив ее.

Наиболее активно развивают с турецкими компаниями и фирмами торгово-экономическое и инвестиционное сотрудничество такие регионы России, как Татарстан, Башкортостан, Московская, Владимирская, Ивановская, Калужская, Ростовская области, Краснодарский и Ставропольский края, республики Северного Кавказа [17].

По объему товарооборота в Черноморском регионе Россия находится на первом месте – 31,28 млрд долл. США за 2014 г. Импорт из России превышает экспорт в 4,2 раза (соответственно 25,3 млрд долл. и 6 млрд долл. США в 2014 г.), что говорит о экспортном дефиците. По сравнению с 2002 г. товарооборот Турции с Россией в 2014 г. увеличился почти в 6 раз. Примечательно, что в общем товарообороте Турции со всеми странами мира Россия стоит на втором месте, уступая только Германии.

В импорте из России преобладает энергетическое сырье (65 %), далее следует продукция черной и цветной металлургии – 15%, злаки – 5,74 %, животные и растительные жиры – 3,46 %. Турция, в свою очередь, продает России различные транспортные средства в объеме 11 % от экспорта, фрукты – 10,5 %, нагревательное оборудование – 9,7 %, овощи – 6,5 %, пластмассовые изделия – 5 %. Динамика товарооборота нуждается в дополнительном пояснении.

Проанализировав динамику товарооборота можно наглядно рассмотреть процесс развития торгово-экономических отношений двух государств до событий 24 ноября 2014 года. До 2008 года, когда произошел мировой валютный кризис, показатель двусторонней торговли стабильно увеличивал-

ся. В 2009 году товарооборот снизился на 40 %, после чего объемы торговли вновь начали расти. В 2013–2014 годах наблюдалось небольшое снижение на 2–3 %, в основном из-за незначительного сокращения поставок природного газа и металлургической продукции. В 2014

году объем экспорта Турции в Россию снизился почти на 1 млрд. долл. США, что составило 14,65 % от показателей 2013 года (таблица 1), что, в том числе, было вызвано снижением курса рубля по отношению к доллару вследствие падения мировых цен на нефть [3].

Таблица 1 – Товарооборот России и Турции с 2003 по 2014 годам

Год	Экспорт (долл. США)	Импорт (долл. США)	Товарооборот (долл. США)	Изменение
2003	1 367 590 908	5 451 315 438	6 818 906 346	34,66%
2004	1 859 186 551	9 033 138 484	10 892 325 035	59,74%
2005	2 377 049 944	12 905 619 879	15 282 669 823	40,31%
2006	3 237 611 322	17 806 238 758	21 043 850 080	37,70%
2007	4 726 853 152	23 508 494 288	28 235 347 440	34,17%
2008	6 483 003 596	31 364 476 862	37 847 480 458	34,04%
2009	3 189 607 392	19 450 085 570	22 639 692 962	-40,18%
2010	4 628 152 963	21 600 641 439	26 228 794 402	15,85%
2011	5 992 633 393	23 952 914 321	29 945 547 714	14,17%
2012	6 680 777 245	26 625 286 056	33 306 063 301	11,22%
2013	6 964 209 480	25 064 213 832	32 028 423 312	-3,84%
2014	5 994 113 078	25 288 885 307	31 282 998 385	-2,33%

Статистические данные Товарооборота России и Турции (Dış Ticaret İstatistikleri) // URL: <http://tuikapp.tuik.gov.tr>

Вплоть до ноября 2015 года важнейшей областью взаимодействия с Турцией являлась туристическая сфера, но затем Ростуризм рекомендовал туроператорам приостановить продажу туров в эту страну, так как посещение было расценено опасным для россиян. Рост терроризма в стране привел к оттоку туристов, которые в последнее время предпочитают Турции отдых в Греции, Испании и других странах. Согласно официальной статистике, по итогам 2015 года число посетивших страну россиян сократилось уже на 18,6%, до 3,65 млн. чело-

век. По словам главы Ассоциации туристических предприятий и гостиниц региона Эгейского моря Мехмета Ишлера, запрет на отдых в Турции российским туристам обошелся турецкому турбизнесу в \$4,5 млрд. [28, с.45].

В целом нужно отметить, что Россия – «рынок №1» для Турции, о чем наглядно свидетельствует уникальный статус РФ в турецкой экспортной Стратегии 2023, где Россия – единственная страна, определенная в качестве целевого рынка сбыта для всех групп турецких товаров [12]. Со своей стороны, Россия

является крупным инвестором в турецкую экономику и ее присутствие в таких сферах, как инфраструктура, энергетика, промышленность, недвижимость, имеет значительный потенциал роста и поощряется турецкой стороной. Однако для реализации этого потенциала требуются стабильность, предсказуемость и прозрачность действий турецкой стороны. Интерес для России сохраняют инвестиционные проекты, которые могут реализовываться путем приобретения долей акций существующих турецких компаний или же регистрации предприятий в Турции, действующих по местным законам (примерами такого подхода могут служить Альфа-телеком, ЛУКОЙЛ, Магнитогорский металлургический комбинат) [11].

Вопросами развития торгово-экономического сотрудничества между Турцией и Россией занимаются торговые миссии, аккредитованные при Посольстве Турции в Москве и при Генеральных консульствах в Санкт-Петербурге, Казани и Новороссийске [18].

Поставленная руководителями России и Турции задача, несмотря на недавний российско-турецкий кризис отношений, довести в ближайшие пять лет взаимный товарооборот до 100 млрд. долл. [19] до сих пор представляется, хоть и труднодостижимой, но вполне реализуемой.

Так же отдельно стоит рассмотреть позицию Турции по отношению к России в рамках обострения взаимоотношений России и западных стран. Турция не является членом Евросоюза, но последние 40 лет стремится туда вступить, помимо этого она является членом военно-политического альянса НАТО [7].

Официальные лица ЕС и США, скорее всего, продолжают убеждать Анкару не сотрудничать с Россией, присоединиться к режиму санкций или, по крайней мере, не злоупотреблять ситуацией для своей выгоды.

Турция, относясь сегодня к

достаточно динамично развивающимся региональным и мировым экономикам, является ближайшим соседом России и за последние 20 лет стала ее важным внешнеторговым, а значит и политическим партнером. Также она является членом военно-политического блока НАТО, принимает самое деятельное участие в большинстве региональных политических и экономических организаций, активно вмешивается в дела Ближневосточного, Южнокавказского, Центральноазиатского и Североафриканского регионов, пытается усилить свою роль и за их пределами. Помимо этого, опираясь на поддержку США [6], Турция претендует на место регионального политического и экономического лидера, чему, среди других факторов, способствует выгодное географическое положение на стыке Европы и Азии, в том числе нахождение на важных транзитных маршрутах (нефтяных, газовых, транспортных). Изменения миропорядка открыло для России и Турции новые перспективы многоуровневого партнерства в различных сферах: энергетической, политической, торгово-экономической, туристической.

Однако, по мнению многих аналитиков, в том числе и турецких, Россия рассматривает Турцию как региональную державу, с которой можно договариваться, в отличие от других альтернативных стран (Болгария, Украина). Кроме того, Турция поняла, что достаточно важно, что относительно России необходимо проводить взвешенную, прагматичную политику, показателем этого можно считать извинения турецкой стороны за сбитый самолет и желание возобновить диалог.

В будущем Турции необходимо четко и ясно определить свои приоритеты и цели в отношениях с Россией. Среди таковых: энергетическое сотрудничество, проблема безопасности в Черном Море, в Крыму, на Кавказе и в Центральной Азии, отношения Турции с тюркскими республиками на постсовет-

ском пространстве и вопросы безопасности.

Россия и Турция как «региональные державы» получают больше выгоды от сотрудничества, чем от конфронтации. Турция может улучшить отношения с Россией, отказываясь присоединяться к западным санкциям и проявляя благосклонность в реализации взаимовыгодных энергетических проектов, прежде всего «Турецкого потока». Ну, а Россия может поучаствовать в совместных с Турцией действиях в отношении столь деликатных предметов обсуждения, каковыми являются российские меры экономического характера, которые, в свою очередь, являются крайне важными для турецкой стороны].

Вообще можно с уверенностью констатировать, что укрепление турецко-российского сотрудничества должно происходить не только в экономическом, но и политическом взаимодействии. Обе стороны могут пойти на определенные уступки, чтобы не наступать на «те же грабли» или «болезненные мозоли» обеих сторон. Россия совместно с Турцией может участвовать и взаимодействовать по энергетическим проектам и в восстановлении турецкой туристической индустрии. В обмен на это Анкара может способствовать реализации прокладки «Турецкого потока», имеющее важное геополитическое значение для каждой из сторон и вообще активизации своих отношений с Россией в области энергетики.

Крупные проекты, вроде «Аккую» или «Турецкого потока», не смотря на предварительные договоренности, все еще остаются под вопросом. Они были приостановлены и в скором времени, согласно предварительным договоренностям, должны заработать вновь. Конечно, объемы сотрудничества Турции и России растут, но более медленнее, чем в докризисный период.

Также стоит отметить, что в сфере туристического бизнеса в Турции происходит спад и связано это со снижением туристического потока из России, и

чтобы вернуть его и запустить его понадобится время.

Исходя из обстоятельств, в условиях девальвации российской валюты и падением мировых цен на нефть, о грядущем годовом товарообороте России и Турции в 100 млрд. долл. (с учетом того, что доллар по отношению к рублю вырос более чем в 2 раза) говорить не приходится. Анкара вовсе не испытывает желания еще раз обострять напряженность в отношениях с Москвой, а наоборот стремится наладить с ней отношения.

Экономический анализ состояния и перспектив экономического развития Турции показал, что важную роль в экономическом развитии Турции играет энергетический фактор. Оценка эволюции внешнеэкономического сотрудничества России и Турции показала, что отношения между Турцией и Россией в новейшей период отличаются своей спецификой. Экономикам обоих государств удалось пережить кризис российско-турецких отношений и при этом сохранить взаимную кооперацию, которая в последнее время вышла на новый уровень. Турецкое правительство прилагало большие усилия по налаживанию с Российской Федерацией стабильных отношений, особенно после инцидента со сбитым самолетом, в области энергетики, торговли, экономики и военной области. Россия со своей стороны стремилась построить новую систему связей со своим стратегическим партнером и решать ряд экономических и национальных проблем за счет диверсификации энергетических поставок с соседними государствами, включая Турцию (Турецкий поток и Аккую). Для отношений двух стран в настоящее время характерны тенденции сотрудничества и кооперации по ряду вопросов, но сохраняются элементы соперничества.

Среди факторов, тормозящих развитие экономического сотрудничества России и Турции, преобладают внеш-

ние факторы: Турция является членом НАТО [30] и крупнейшим региональным союзником США, строит отношения с Азербайджаном, препятствуя последней более тесному экономическому сближению с Россией.

Сегодня перед Россией и Турцией открывается новая возможность выстроить эффективный диалог, благодаря пониманию лидерами двух стран своих позиций на международной арене.

Литература

1. Бажанов, Е. П. Россия между Западом и Востоком / Е. П. Бажанов // Современный мир и геополитика. – Москва. – 2015. – С. 9-47.
2. Бажанов, Е. П. Эволюция российской внешней политики (1991-1999 гг.) / Е. П. Бажанов // Москва. – 1999.
3. Белякова, Н. С. Динамика изменения российского вектора внешней политики в официальных документах турецкой республики / Н. С. Белякова // Актуальные проблемы и достижения в общественных науках сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 31-33.
4. Закаурцева, Т. А., Иванов, О. П. Россия и НАТО: новая парадигма отношений / Т. А. Закаурцева, О. П. Иванов // Россия и современный мир Москва, – 2016. – С. 44-59.
5. Закаурцева, Т. А., Шутов, А. Д. Многознание научает уму / Т. А. Закаурцева, А. Д. Шутов // Независимая газета. – 2010. – № 556. – С. 7.
6. Иванов, О. П. Американская стратегическая культура / О. П. Иванов // Научно-аналитический журнал Обозреватель – Observer. – 2007. – № 1. – С. 87-97.
7. Иванов, О. П. Стратегия сдерживания в политике США / О. П. Иванов // Научно-аналитический журнал Обозреватель – Observer. – 2008. – № 8. – С. 14-24.
8. Институт Ближнего Востока [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iimes.ru/rus/>.
9. Ларионова, Е. И., Белякова, Н. С. ШОС в интеграционных процессах турецкой республики / Е. И. Ларионова, Н. С. Белякова // ШОС: возможности и перспективы материалы международной конференции. – 2016. – С. 182-191.
10. Мозлов, А. Т. Обострение отношений между Россией и Турцией: перспектива сотрудничества / А. Т. Мозлов // Вестник МГИМО Университета. – 2016. – № 2 (47). – С. 49-52.
11. Официальный сайт МИД России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mid.ru/home>.
12. Официальный сайт МИД Турции [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mfa.gov.tr/default.en.mfa>.
13. Официальный сайт Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.gov.ru/minrec/main/>.
14. Турция: новая роль в современном мире «Центр ситуационного анализа российской академии наук» [Электронный ресурс]. URL: <http://netess.ru/3knigi/836383-2-centr-situacionnogo-analiza-rossiyskoy-akademii-nauk-turciya-novaya-rol-sovremennom-mire-moskva-csa-ran-2012-udk-3.php>.
15. Турция: новая роль в современном мире [Электронный ресурс]. URL: https://istina.msu.ru/media/publications/books/515/bdf/3553838/Turtsiya._Novaya_rol_v_sovremennom_mire.pdf.
16. Шангараев, Р. Н. Взаимодействие России и Турции в сфере энергетики / Р. Н. Шангараев // Турция: новые реалии во внутренней политике и участие в региональных геополитических процессах Сер. «Книги и брошюры ИМИ». – 2014. – С. 241-250.
17. Шангараев, Р. Н. Влияние политики на торгово-экономические отношения России и Турции / Р. Н. Шангараев // Человеческий капитал. – 2016. – № 2 (86). – С. 94-96.
18. Шангараев, Р. Н. Территориально-производственные кластеры как основа формирования конкурентоспособного региона / Р. Н. Шангараев // Сегодня и завтра Российской экономики. – 2011. – № 43. – С. 99-102.
19. Шлыков, П. В. Встреча Эрдогана и Путина: почему не стоит ждать прорыва в отношениях с Турцией [Электронный ресурс]. URL: <http://carnegie.ruhttp://carnegie.ru/commentary/2016/08/11/ru-64307/j31g>.

УДК 327.82, 339.97

Проблемы энергетического партнерства России и Турции

Д.Д. Исмаилов, аспирант кафедры мировой экономики,
Дипломатическая академия, Министерства иностранных дел Российской Федерации
(ДА МИД России), г. Москва

Отношения между Россией и Турцией в сфере энергетического сотрудничества демонстрируют наличие определенного «прагматического иммунитета», даже в условиях нестабильности международных отношений, кризиса в отношениях между двумя государствами, западных санкций.

Россия, Турция, Газпром, Аккую, Турецкий поток, энергетический фактор.

Russia and Turkey energy partnership crises

D.D. Ismailov, PhD student of the Department «World Economy»,
of the Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation (Dipacademy of Russian
MFA), Moscow

Relations between Russia and Turkey demonstrate the existence of «Pragmatic Immunity» is not only to regional differences, but also to the unfavorable international conjuncture.

Russia, Turkey, Gazprom, Turkish stream, Akkuyu, energetic factor.

В ноябре 2015 года на территории Сирии российский самолет Су-24 был сбит турецким F-16 в километре от турецкой границы. Атакован был возвращающийся на базу бомбардировщик, который никак не мог угрожать Турции. В последующий период отношение к Турции изменилось коренным образом: были заморожены ряд перспективных проектов, в том числе «Турецкий поток» «Аккую», также были предприняты меры экономического характера (запрет на полеты чартера и продажу туристических путевок в Турцию, запрет нанимать на работу турецких граждан), которые отрицательно отразились на турецкой экономике [18. с.32].

Однако, после извинений турецкого лидера Эрдогана [5], российско-турецкие отношения пошли по пути нормализации и стремлению возвращения к докризисному периоду, но при учете некоторых обстоятельств, турецкой стороне будет достаточно трудно вернуть тот уровень доверия, который был достигнут ранее между двумя государствами. Турция хоть уже и не считается надежным партнером, но, исходя из прагматичной российской внешней политики, остается государством, с вы-

годно сотрудничать.

В связи с этим в работе была предпринята попытка осмыслить проблему и перспективу энергетического партнерства России и Турции с учетом новых условий и обстоятельств в условиях глобализации, в частности последствия процесса либерализации турецкого газового рынка, недавнего кризиса в отношении двух государств, западных санкций и других неблагоприятных международных ситуаций.

Удельный вес регионов мира в структуре турецкого экспорта в 2015 г.

В 2015 году 69,2% турецкого импорта приходилась на промежуточные товары, 16,8% – на инвестиционные и 13,8% – на потребительские. Импорт промышленной продукции согласно классификации видов экономической деятельности (ISIC Rev.3) в общем объеме импорта составил 80,5%, сельхозпродукции и рыболовства – 3,5%, продукции добывающей промышленности – 13,3% [3].

Снижение показателей импорта в основном происходило за счет таких статей, как: топливо минеральное, нефть и продукты перегонки (18,3% от сово-

купного импорта в 2015 г.) – стоимостной объем ввоза указанной товарной группы снизился по отношению в 2014г. на 31,1%, что было вызвано падением мировых цен на энергоносители. Одновременно ввоз товаров группы 84 ТН ВЭД (реакторы ядерные, котлы, оборудование) снизился на 9,1%, черных металлов – на 16%[3].

Снижение совокупного импорта Турции в 2015 г. происходило по всем рынкам поставщиков: Евросоюз и прочие европейские страны (снижение на 11,3 и 22,7% соответственно). В сравнении с 2014 годом заметное снижение поставок наблюдался также из стран Ближнего Востока (-33,7%) [3] (см. табл. 1).

Таблица 1 – Внешняя торговля Турции в период с 2014 по 2015гг. (млрд. долл. США)

Год	Товарооборот		Экспорт		Импорт		Сальдо		Коэффициент покрытия импорта экспортом %
	Объем	Изм.%	Объем	Изм.%	Объем	Изм.%	Объем	Изм.%	
2014	399,9	99,1	157,7	103,9	242,2	96,2	-84,5	84,6	65,1
2015	351,1	87,7	143,9	91,2	207,2	85,5	-87,7	87,8	69,4

По данным Государственного института статистики Турции

В 2015 г. Россия переместилась с 1-го на 3-е место в рейтинге основных торговых партнеров Турции по импорту (снижение на 19,3%, до 20,4 млрд. долл. США), уступив его Китаю. При этом импорт из КНР снизился незначительно, на 0,2% (до 24,8 млрд. долл. США) от показателя 2014 г. Снижение импорта из Германии составило 4.5% (до 21.3 млрд.

долл. США).

Снижение импортных поставок в 2015 г. наблюдается по всем 20 основным торговым партнерам Турции. Например, резко упал импорт из Швейцарии (-49,3% от показателя 2014 г.), из ОАЭ (-38,3%), Ирана (-38%), Румынии (-22,7%) (см. табл. 2).

Таблица – 2 Импорт Турции из основных стран-партнеров 2014-2015 гг. (в тыс. долл. США)

№	Страны	2014	доля (%)	2015	доля (%)	изм. (%)
1	Китай	24 918 224	10,3	24 864 810	12,0	-0,2
2	Германия	22 369 476	9,2	21 352 245	10,3	-4,5
3	Россия	25 288 597	10,4	20 400 182	9,8	-19,3
4	США	12 727 562	5,3	11 127 973	5,4	-12,6
5	Италия	12 055 972	5,0	10 640 329	5,1	-11,7

6	Франция	8 122 571	3,4	7 583 987	3,7	-6,6
7	Южная Корея	7 548 319	3,1	7 057 382	3,4	-6,5
8	Иран	9 833 290	4,1	6 096 265	2,9	-38,0
9	Индия	6 898 577	2,8	5 613 217	2,7	-18,6
10	Испания	6 075 843	2,5	5 588 510	2,7	-8,0
11	Велико- британия	5 932 227	2,4	5 541 280	2,7	-6,6
12	Украина	4 242 612	1,8	3 448 171	1,7	-18,7
13	Бельгия	3 863 892	1,6	3 146 923	1,5	-18,6
14	Япония	3 199 915	1,3	3 140 251	1,5	-1,9
15	Польша	3 082 128	1,3	2 977 812	1,4	-3,4
16	Голландия	3 517 164	1,5	2 914 435	1,4	-17,1
17	Румыния	3 363 233	1,4	2 600 126	1,3	-22,7
18	Швейца- рия	4 821 031	2,0	2 445 809	1,2	-49,3
19	Чехия	2 420 199	1,0	2 218 330	1,1	-8,3

20	ОАЭ	3 253 024	1,3	2 008 690	1,0	-38,3
Прочие страны		68 643 260	28,3	56 436 642	27,2	-17,8
Импорт всего		242 177 117	100,0	207 203 370	100,0	-14,4

По данным Государственного института статистики Турции

Согласно таможенной статистике, почти половина российского экспорта в Турцию под секретным кодом. За девять месяцев 2015 года по засекреченным статьям прошло товаров на \$6,06 млрд., свидетельствуют подсчеты московского Центра международной торговли (ЦМТ) на основе данных ФТС. Вероятно, это военная продукция и трубопроводный газ, поставляемый «Газпромом» (природный газ в таможенной статистике не проходит по открытым кодам). Дальше идут минеральные продукты (в том числе нефть и нефтепродукты, уголь, руда и железные концентраты) и драгоценные металлы и изделия из них (алюминий, прокат, лом черных металлов, медь). Их экспорт за тот же период составил \$3,6 млрд. и \$3,1 млрд соответственно [20].

На фоне усиления роли энергетического фактора в международной политике сотрудничество в топливно-энергетической сфере, безусловно, является ключевым направлением в российско-турецких отношениях на протяжении многих лет. Совершенно естественно, что такие страны как Россия и Турция продолжают сотрудничество в стратегически важной для обеих сторон отрасли. Для этого есть все объективные предпосылки: одна из этих стран – обладатель значительных запасов энергоресурсов с развитым топливно-энергетическим комплексом, другая – испытывает растущую потребность в энергоносителях для своей активно развивающейся эко-

номики и наращивает свой энергетический потенциал, стремясь в т.ч. использовать свое выгодное географическое положение для обеспечения транспортировки энергоресурсов по своей территории.

Сейчас Турция полностью зависит от импорта газа, 56% от ее потребления обеспечивается «Газпромом» (27,4 млрд кубометров в 2014 году). Также газ поставляют Азербайджан (5,3 млрд кубометров) и Иран (8,9 млрд кубометров), Анкара также получает СПГ (6,9 млрд кубометров). В стране только одно подземное хранилище, поэтому избыточная мощность импортных газопроводов используется для сглаживания пиков потребления. Спрос на газ в Турции, несмотря на некоторое замедление после кризиса 2009 года, растет примерно на 3% в год, и сейчас страна является крупнейшим рынком для «Газпрома» после Германии [16].

Государственный визит президента В. В. Путина в Стамбул 10 октября 2016 г. стал новым свидетельством устойчивого развития российско-турецких отношений именно в сфере энергетического сотрудничества [1]. Москва и Анкара подтвердили наличие политической воли к углублению сотрудничества, в основе которого лежат объективные экономические и геополитические интересы. Вопреки пессимистическим прогнозам и неоднозначному историческому багажу, отношения в сфере энергетики между Россией и Турцией демонстрируют «наличие иммунитета» не только к

региональным разногласиям, но и к неблагоприятной международной конъюнктуре.

Экономики России и Турции связаны между собой по нескольким основным направлениям. Прочные связи и взаимозависимость между странами сложилась в области поставок из России минерального сырья и энергетических товаров: Турция импортирует около 98% природного газа, при этом на Россию приходится 56% этого импорта. Кроме того, Турция закупает у России небольшое количество сырой нефти, а также уголь (29% турецкого импорта угля идут из России). Несмотря на имеющиеся негативные тенденции, не следует ожидать резкого срыва энергетической торговли, поскольку обе страны понесут от этого неприемлемые потери.

Энергетический фактор в отношениях между Россией и Турцией на современном этапе является важнейшим фактором внешнеэкономических связей [27]. Между двумя государствами формируется устойчивое энергетическое взаимодействие, стратегическое партнерство, которое может оказывать влияние и на политическую и торгово-экономическую сферу, в том числе и в газовой отрасли. Данное обстоятельство оказывает большое влияние на всю палитру российско-турецких экономических и политических отношений [12]. На данный момент происходит реструктуризация европейского рынка потребления газа, тогда же как газовому рынку Турции постепенно приходится либерализоваться [19]. Это является вызовом не только для российско-турецких отношений в энергетической сфере, но также предоставляет новые возможности для развития «газового» сотрудничества, которое имеет стратегический характер. Примером этому служат проекты «Турецкий поток», «Северный поток» и «Аккую».

К слову, «Аккую» относится к наиболее крупным проектам, которое предполагает сооружение 4 блоков мощ-

ностью по 1200 МВт каждый. Это первый в мире проект строительства АЭС по модели ВОО (build-own-operate, строй-владей-эксплуатируй), когда фактическим заказчиком и собственником АЭС является сторона, обеспечивающая исполнение проекта.

Более того, есть все основания утверждать, что в условиях международной нестабильности взаимная заинтересованность России и Турции в энергетическом партнерстве только возросла [14]. Об этом говорит и тот факт, что приезд российского президента в Стамбул вызвал настоящий ажиотаж [10]. Владимир Путин прилетел на международный энергетический конгресс. Их устраивают раз в три года. Собирают газовиков, нефтяников и тех, кто за альтернативные источники энергии. Энергетическим конгрессам почти сто лет, но еще ни одного главы государства не было в качестве гостя. Представляется, что это не просто дружественный жест со стороны российского лидера в адрес турецкого партнера, но и сигнал некоторым западным странам, не так давно обсуждавшим энергетическую безопасность в ЕС. Это позволяет Р. Т. Эрдогану заявить о намерении действовать независимо от Запада в вопросах, отвечающих национальным интересам Турции.

Тем более, ранее, в разгар политического кризиса между Москвой и Анкарой Турция, собиравшись последовать примеру Европы и начала искать альтернативу российскому газу. Анкара пыталась ускорить получение новых объемов из Азербайджана, построить газопровод из Курдистана и думала о дополнительных закупках СПГ у Катара.

Очевидно, что это вовсе не «шантаж Европы», как поспешили окрестить позицию российского лидера некоторые зарубежные журналисты, а защита национальных интересов России и Турции, которая открывает новые возможности энергетического сотрудничества между Москвой и Анкарой. Такая перспектива соответствует пониманию Тур-

цией своей позиции в регионе и мире – стать «транспортно-энергетическим хабом» мирового значения и использовать выгодное геополитическое положение между основными потребителями и производителями нефти и газа [11].

Во встрече лидеров России и Турции в узком составе также принимали участие Глава МИД России Сергей Лавров, помощник Президента Юрий Ушаков и Министр энергетики России Александр Новак, а с турецкой стороны – глава МИД Турции Мевлюд Чавушоглу, министр энергетики и природных ресурсов этой страны Берат Албайрак и заместитель генсека администрации турецкого президента Ибрагим Калын [7].

С турецкой стороны во встрече приняли участие министр экономики страны Нихат Зейбекчи, глава национальной разведывательной организации Хакан Фидан, начальник Генштаба Турции Хулуси Акар, секретарь по вопросам оборонной промышленности Минобороны Турции Исмаил Демир, гендиректор госкомпании турецкой энергетической компании «Боташ» Бурхан Озджан и руководитель ведомства по вопросам атомной энергии Зафер Альпер. Итогом встречи стало подписание целого пакета документов, большая часть которых касается расширения двустороннего сотрудничества в энергетической и торгово-экономической, военной сферах, вопросах безопасности и обмена разведывательными данными [6]. Атомная и газовая отрасли, поддержка малого и среднего бизнеса, энергосбережение, инвестиции, расширение торговли в национальных валютах, социальное обеспечение и занятость, борьба с терроризмом и международной преступностью, – возможно, не все из достигнутых соглашений носят прорывной характер, однако планомерная диверсификация сфер российско-турецкого взаимодействия сама по себе является показателем того, что стороны рассматривают друг друга в качестве долгосрочных и стратегических

партнеров.

«Газовые заявления» В. В. Путина в Турции вызвали активную реакцию в российских и зарубежных СМИ. Турция и Россия подписали межправительственное соглашение о строительстве двух линий газопровода «Турецкий поток». Документ был подписан по итогам переговоров президентов России и Турции, которые прошли в Стамбуле.

Ранее глава «Газпрома» Алексей Миллер говорил, что подписанное соглашение предусматривает строительство двух ниток магистрального трубопровода по дну Черного моря. «Мощность каждой нитки 15,75 млрд кубометров газа», – сказал Миллер [7].

Первая нитка газопровода будет предназначена для поставок газа турецким потребителям, сказал Миллер. Она будет завершена во второй половине 2019 года. Вторая нитка будет использоваться для поставок в Европу, точной даты завершения ее строительства Миллер не назвал.

Ранее представители российского концерна заявляли, что газопровод «Турецкий поток» должен стать единственным маршрутом для поставок российского газа в страны ЕС, который позволит снять риски транзита через Украину [7].

Эрдоган на пресс-конференции заявил, что работы по «Турецкому потоку» со стороны Турции будут ускорены. Проект «Турецкий поток» планируется дотянуть до турецко-греческой границы и создать там «газовый хаб», из которого, как предполагал «Газпром», европейские потребители смогут забирать топливо.

Необходимо понимать что, за последние годы между Россией и Турцией развернут интенсивный политический диалог на высшем уровне. Лидеры двух стран регулярно проводят телефонные разговоры по различным аспектам двусторонних отношений, актуальным региональным и международным проблемам. Контакты с Турцией на высшем

уровне получили существенный импульс, начиная с официального визита В.В.Путина в Турцию 5-6 декабря 2004 года [4]. Тогда лидеры двух государств в Совместной политдекларации поставили задачу вывести двусторонние отношения на уровень продвинутого многопланового партнерства [2].

На уровне субъектов Российской Федерации наиболее активно развивают экономические отношения с Турцией Республика Татарстан, Республика Башкортостан, Москва и Московская область, Ставропольский и Краснодарский края, Ростовская область, республики Северного Кавказа [3]. Стоит отметить, что даже в период разгара российско-турецкого кризиса отношений, энергетическое сотрудничество только увеличилось, а в ряде регионов Российской Федерации, например Татарстан, турецкие компании продолжали успешно вести свою деятельность, например фирма Кастомону в Елабуге.

В числе перспективных задач – расширение импорта сельхозпродукции из Турции, которое было приостановлено во время кризиса отношений. Это направление, как следующий этап нормализации отношений, получило дополнительную актуальность после того, как Россия сняла запрет на чартерные рейсы в Турцию и возобновила туристическое сообщение между двумя странами.

Турция весьма заинтересована в увеличении энергетического потока из России. В настоящее время экономика Турции имеет прямую зависимость от российского газа, особенно по сравнению с докризисным периодом. Российские меры экономического влияния буквально поставили на колени многие сферы турецкой экономики, попутно разорив многих участников этого рынка.

В случае реализации намеченных планов произойдет беспрецедентный рост взаимной заинтересованности и взаимной зависимости двух стран, что создаст уникальную ситуацию в российско-турецких отношениях и, без сомне-

ния, изменит расстановку сил в глобальном масштабе.

С возрождением «Турецкого потока» можно рассчитывать на прогресс в российско-турецких газовых отношениях, которые представляют собой основу многостороннего энергетического диалога. Фактически в контексте энергетического треугольника между ЕС, Турцией и Россией Брюссель пытается навязать свои правила энергетической игры, используя дестабилизацию в российско-турецких отношениях. Брюссель хотел бы видеть Турцию исключительно в качестве страны-транзитера (что противоречит объявленным планам Анкары по созданию регионального энергетического хаба), поэтому подталкивает Турцию к полной либерализации ее рынка природного газа. Что касается России, решение приостановить строительство газопровода «Турецкий поток» повысило важность трубопровода «Северный поток-2» как единственного маршрута природного газа в обход Украины. Однако ожидалось, что «Северный поток-2» также ускорит либерализацию российского газового рынка, который будет в большей степени гармонизирован с принятыми в ЕС регулируемыми документами [21].

Геополитические приоритеты Москвы и Анкары связаны с поддержанием стабильности в Черноморско-Каспийском и Ближневосточном регионах на основе взаимопонимания между Россией и Турцией, в том числе и в сфере обмена разведывательной информацией и борьбы с терроризмом. Что вполне естественно, потому что именно энергетическая сфера чаще всего потенциально может стать объектом атак террористов. Логика развития российско-турецкого сотрудничества на Черном море и Ближнем Востоке строится вокруг задачи недопущения военно-политического доминирования там внерегиональных стран [23]. В этом смысле прямое вмешательство Запада в украинский и сирийский конфликты, заигрывание с внесистемной оппозицией и поддержание западными

странами организаций, которые запрещены на территории России, угрожает национальной безопасности не только России и Турции, но и другим странам региона.

Актуальная региональная проблематика обсуждалась в ходе двустороннего телефонного разговора президентов России и Турции – энергетическое сотрудничество, «Турецкий поток», «Аккую», кризисные явления, в том числе ситуация в Сирии, события в Ираке [2]. Подходы сторон к ряду вопросов по-прежнему носят несовпадающий характер, однако после встречи оба президента отметили взаимное доверие, лежащее в основе российско-турецких отношений, выразили намерение предпринимать совместные шаги для урегулирования международных проблем и уверенность в том, что углубление сотрудничества двух стран необходимо для региональной стабилизации.

Точка зрения на российско-турецкие отношения как на энергетическое партнёрство, имеющее стратегическое значение с большой перспективой, несмотря на наличие своей оппозиции с обеих сторон, к настоящему времени не только получила право на жизнь, но и стала достаточно распространённой [12]. Уместно попробовать разобраться в их природе.

Немаловажно, что экономические успехи Турции привлекли к себе внимание прагматичной российской стороны и страна постепенно начинает рассматриваться в качестве стратегического партнера в сфере энергетики [25], в частности, в плане создания организованных промышленных зон и промышленных кластеров, будь то «Аккую» или «Турецкий поток». Планируется что объём взаимных контактов и сотрудничества по этим вопросам, как на федеральном, так и на региональном уровне будет расти.

Россия всегда являлась надёжным поставщиком энергоносителей [15]. Для Турции же необходимо развивать свою экономику, а турецкая экономика

все больше завязана на импорте энергоносителей. Ожидания Турции от российской стороны в плане её участия в турецких перспективных энергетических проектах достаточно велики. В первую очередь, конечно, речь идёт о энергетическом проекте нефтепровода «Турецкий поток», который поможет создать «энергетический хаб».

Немаловажно, что Россия являлась крупным инвестором в турецкую экономику и её присутствие в Турции, в таких сферах, как инфраструктура, энергетика, промышленность, недвижимость и т.д., имеет значительный потенциал роста и поощряется турецкой стороной.

Переходя к стратегии работы каждой из сторон в двустороннем сотрудничестве на перспективу, в отношении Турции можно отметить следующее. Прежде всего, у руководства Турции не всегда присутствует полное понимание того, что она делает на международной арене в принципе и, в частности, на российском направлении, что было выражено негативными действиями турецкой стороны в отношении России в конце 2015 года. Однако, турецкое руководство быстро ориентируется в изменении политического баланса в регионе и оперативно перестраивает свою внешнюю политику к современным аспектам, даже в условиях нестабильности (летом 2016 года в Турции предпринята неудавшаяся попытка государственного переворота).

Настороженности России в двусторонних экономических отношениях неизбежно вызывает тот факт, что не так давно Турция проявила акт агрессии в отношении России и, по мнению российской стороны, на определенном этапе торговала нефтью с террористами и всячески поддерживала их, пусть и скрытно [19].

В декабре прошлого года сразу несколько изданий сообщили со ссылкой на собственные источники, что ряд энергетических проектов был заморожен, а переговоры по строительству газопровода приостановлены, однако уже через год

они возобновились [18. с. 32].



(<http://www.kommersant.ru/>)
 Рисунок 1 – Маршруты поставок газа в Турцию

Стоит отметить, что у сторон существуют серьезные расхождения в отношении событий, произошедших на Ближнем Востоке, «арабской весны». Это явления наиболее ярко проявились в Сирии, где Турция выступала за смещение режима Б. Асада, а Россия, помня о «прецеденте» Ливии, придерживается позиции легитимности сирийского правительства и придает большое значение урегулированию конфликта именно за столом переговоров.

Страна вообще хоть и старалась по возможности избегать вовлечения в

международные распри, но была вовлечена в конфронтацию с Россией, что отрицательно сказалось на ее экономике. Однако так, как ее не меньше заботит экономическое положение страны, страна вынуждена была пойти на уступки и искать возможность наладить отношения с российской стороной. Визит Путина, таким образом, был крайне важен для турецко-российских отношений в тот период, когда Турция и Россия пережили серьезный кризис в отношениях, поддерживали разные стороны в сирийской гражданской войне и имели разные по-

зиции по ряду вопросов.

Все перечисленные обстоятельства, в ближайшие годы способны создавать достаточно сложный бэкграунд в отношениях между сторонами. Однако, стоит отметить у России в настоящее время отсутствует ощутимый интереса к Турции [11], кроме как лежащие за пределами, вопросов безопасности, торговли энергоносителями, использования страны как посредника в российско-европейском рынке газа и крупных инвестиций, прежде всего в энергетическую сферу.

Точка зрения на российско-турецкие отношения как на стратегическое партнёрство с большой перспективой, несмотря на наличие своей оппозиции с обеих сторон, к настоящему времени не только получила право на жизнь, но и стала достаточно распространённой.

Также стоит понимать, что по мере ускорения темпов экономического роста Турции, страна испытывает потребность в импорте энергоносителей, и потребность эта увеличивается. Турция, имея благоприятное географическое расположение, является Евразийским трансконтинентальным посредником между странами, обладающими большими энергоресурсами и их потребителями. Эти факторы способствуют формированию устойчивого и прагматичного фундамента долгосрочного стратегического сотрудничества двух стран именно в энергетической сфере.

В заключение можно сказать, что в условиях глобализации современный мир очень изменился, экономики стран несравнимо более сильно взаимосвязаны, чем, например, сто лет назад. Проблема же согласования национальных и глобальных интересов, в том числе и экономических, актуальна как никогда. Важно отметить, что сейчас в российско-турецких отношениях экономическое

сотрудничество играет достаточно важную роль и в определенной степени зависит от воли лидеров двух государств.

Однако когда от сотрудничества в определенных сферах зависит благосостояние экономики, государства готовы не замечать некоторых кризисных явлений. Ярким примером этому может послужить один факт: даже в условиях кризиса отношений, энергетическое сотрудничество России и Турции не оставалось, но наоборот увеличилась, турецкая сторона закупила на 1 млрд. больше газа, чем в докризисный период. И ни одна из сторон не пожелал прекратить поставки газа, иначе бы это навредило обеим экономикам. Антитурецкие меры, принятые правительством РФ после того, как турки сбили российский Су-24, не коснулись поставок газа. В «Газпроме» и на турецком газовом рынке, ограничений нет, отбор со стороны турок только растет. Зависимость Турции от России такова, что остановка поставок газа привела бы к коллапсу турецкой энергосистемы, а для «Газпрома» означала бы потерю одного из самых выгодных и перспективных покупателей.

Проблема Турции не в нехватке источников газа, а в том, что многие из них ненадежны, а «Газпром» всегда исторически выступал балансирующим поставщиком, порой экстренно восполняя дефицит вследствие перебоев в поставках из Ирана, а в последнее время – и из Азербайджана.

Для лидеров государств, прежде всего, необходимо тщательно взвешивать каждый шаг на международной арене, избегая скоропалительных решений авантюристического характера и принимать во внимание те экономические потери, которые может вызвать втягивание страны в любой кризис и противостояние.

Литература

1. Официальный сайт Президента России [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/>.
2. Официальный сайт МИД России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mid.ru/home>.

3. Официальный сайт Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.gov.ru/minec/main/>.
4. Сайт посольства Российской Федерации в Турецкой Республике.
5. Официальный сайт МИД Турции [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mfa.gov.tr/default.en.mfa>.
6. Информационно-аналитический центр [Электронный ресурс]. URL: <http://ia-centr.ru/expert/19199/>.
7. Российский институт стратегических исследований [Электронный ресурс]. URL: <http://riiss.ru/analytics/5452/>.
8. Энергетическая безопасность как основа национальной безопасности России // Аникин В. И., Анненков В. И., Сурма И. В. В книге: Современный мир и геополитика. Под ред. Неймарк М. А. Москва. – 2015. – С. 99-115.
9. Мантусов, В. Б. Процесс интеграции в глобальной мирохозяйственной системе / В. Б. Мантусов // SCIENCE AND LIFE Proceedings of articles the international scientific conference. Czech Republic, Karlovy Vary – Russia. – Moscow. – 28-29 April 2016. Editors prof. I. P.Klimov, I. V.Ignatko, V. B.Mantusov. – 2016. – С. 172-177.
10. Белякова, Н. С. Динамика изменения российского вектора внешней политики в официальных документах турецкой республики / Н. С. Белякова // Актуальные проблемы и достижения в общественных науках сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 31-33.
11. Мантусов, В. Б. Мировая торговля в системе МЭО / В. Б. Мантусов // Москва. – 2016.
12. Закаурцева, Т. А., Иванов, О. П. Россия и НАТО: новая парадигма отношений / Т. А. Закаурцева, О. П. Иванов // Россия и современный мир Москва. – 2016. – С. 44-59.
13. Иванов, О. П. Американская стратегическая культура / О. П. Иванов // Научно-аналитический журнал Обозреватель. – Observer. – 2007. – № 1. – С. 87-97.
14. Иванов, О. П. Стратегия сдерживания в политике США / О. П. Иванов // Научно-аналитический журнал Обозреватель. – Observer. – 2008. – № 8. – С. 14-24.
15. Ларионова, Е. И., Белякова, Н. С. ШОС в интеграционных процессах турецкой республики / Е. И. Ларионова, Н. С. Белякова // ШОС: возможности и перспективы материалы международной конференции. – 2016. – С. 182-191.
16. Мозлов, А. Т. Обострение отношений между Россией и Турцией: перспектива сотрудничества / А. Т. Мозлов // Вестник МГИМО Университета. – 2016. – № 2. – (47). – С. 49-52.
17. Шангараев, Р. Н. Взаимодействие России и Турции в сфере энергетики / Р. Н. Шангараев // Турция: новые реалии во внутренней политике и участие в региональных геополитических процессах Сер. «Книги и брошюры ИМИ» 2014. – С. 241-250.
18. Мантусов, В. Б. Развитие интеграционных процессов в современных экономических условиях / В. Б. Мантусов // SCIENCE AND LIFE Proceedings of articles the international scientific conference. Czech Republic, Karlovy Vary – Russia. – Moscow. – 28-29 April 2016. Editors prof. I. P.Klimov, I. V.Ignatko, V. B.Mantusov. – 2016. – С. 27-33.
19. Шангараев, Р. Н., Ногмова, А. Ш. Политизация торгово-экономического сотрудничества России и Турции / Р. Н. Шангараев, А. Ш. Ногмова // Научно-аналитический журнал Обозреватель – Observer. – 2016. – № 3 (314). – С. 42-51.
20. Шангараев, Р. Н. Власть и насилие террористических организаций в западных обществах / Р. Н. Шангараев // Власть и насилие в западных обществах: актуальные проблемы исследований. – 2016. – С. 182-183.
21. РБК [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/economics/24/11/2015/565491679a794731607274ef>.
22. Россия и Турция: больше, чем восстановление отношений? [Электронный ресурс]. URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=8027#top-content.

УДК 339.94

Генезис развития международных производственных связей

Н.Ю. Сопилко, к.э.н., директор департамента инженерного бизнеса и менеджмента инженерной академии, доцент,
Российский университет дружбы народов, г. Москва, Россия

В статье рассматривается эволюция развития понятия производственных связей на международном уровне. Выделены концептуальные подходы к определению их сущности и экономического содержанию: от технологической, организационно-экономической парадигмы до теории развития глобальных цепочек добавленной стоимости. Уточнено понятие экономической категории международных производственных связей в современных условиях развития мировой экономики.

Международные производственные связи, эволюция, теория фирмы, контрактная парадигма, глобальные цепочки добавленной стоимости.

Genesis of international industrial ties development

N.Y. Sopilko, PhD in Economic Sciences,
Associate professor, Engineering Academy,
Director of Engineering Business and Management department
RUDN University, Moscow, Russia

The author discusses evolution of industrial ties concepts on the international level, emphasizes conceptual approaches to their definition and economic nature: from technological, organizational-economic paradigm to the theory of global added value chains development. The author also gives a definition of the international industrial ties economic category in the modern conditions of the world economy development.

International industrial ties, evolution, firm theory, contract paradigm, global added value chains.

Процессы глобализации оказывают огромное влияние на направленность и формы развития международных производственных связей в рамках современных экономических тенденций. Это проявляется в специфике организации мирового производственного процесса, его качественно-количественных параметрах и модификации. К основным тенденциям развития международных экономических отношений можно отнести изменение состояния мировых рынков конечных и промежуточных товаров, услуг, глобальную конкуренцию, экономическую политику субъектов мировой экономики: государств, региональных интеграционных объединений, международных организаций, ТНК и т.д. Под влиянием этих тенденций происходит стремительный рост глобальных цепочек добавленной стоимости, частью которых становятся производственные связи.

Проблема понятия производственных связей многогранна и неоднозначна, она давно вышла за пределы на-

циональных экономик и приобрела международные масштабы.

Глобализация экономики, активизирующая развитие отдельных секторов промышленности и предприятий, способствует формированию нового подхода к организации производственных связей. Кроме того, возникает множество новых форм производственных объединений, отличающихся своим характером, обеспеченностью определенными сырьевыми, производственными, человеческими и финансовыми ресурсами. Рост количества производственных структур, их разнообразия, как правило, опережает формирование потребительского спроса, что способствует обострению конкуренции, в преодолении которой, происходят различные модификационные процессы: слияние и поглощение, возникновение стратегических альянсов, усиление мощностей собственного производственного потенциала, поощрение и поддержание иностранных инвестиций, а также, наоборот, укрепление норм регулирова-

ния иностранных инвестиций. При этом страны стремятся развивать стратегически важные отрасли промышленности, ужесточая процедуры отбора, мониторинга и проверки состояния возникающих международных объединений.

В этой связи интерес представляет понимание генезиса развития самой категории «производственные связи» и уточнение этого понятия на современном этапе глобализации. В этой связи существует необходимость изучения эволюции его развития и определения места среди других экономических категорий, таких как разделение труда, производственная кооперация, кооперационные связи, интеграционные связи, торговые связи и т.д.

В научных исследованиях в разное время авторами рассматривалось понятие производственных связей с различных сторон и в разных направлениях. В середине прошлого столетия в отечественной литературе преобладала концепция технологической парадигмы, сторонниками которой являлись А.М. Еремин, В.И. Махнова, Е.А. Хруцкий и др. Производственные связи рассматривались с позиций отношения обмена продуктами труда или же, как форма проявления производственных отношений. На наш взгляд, наиболее точно определение этого понятия дано А.М. Ереминым, согласно которому производственные связи являлись способом существования производственных отношений в конкретной хозяйственной деятельности [1, с. 29].

Также эта категория исследовалась с позиций всех экономических отношений, складывающихся между субъектами в процессе обмена и в производственной деятельности. По мнению сторонников этого подхода (Колосовский Н.Н., Никольский И.В., Хруцкий Е.А. и др.), производственные связи носят многоуровневый характер (региональный, межрегиональный, межстрановой и т.д.). В обосновании их развития используют преимущества внутриотрас-

левой и межотраслевой специализации производства и его рациональной территориальной организации, а формой проявления этого понятия выступают экономические интересы, составляющие основу формирования системы производственных связей, где они выполняют функцию согласования экономических интересов хозяйствующих субъектов в зависимости от отраслевой принадлежности, рыночной конъюнктуры, конечных целей участников и т.д. [2].

В развитие этих концепций работы некоторых исследователей (Абалкин Л.И., Ильин С.С., Колесов Н.Д. и др.), используют более конкретный – суженный подход к соотношению производственных связей и производственных отношений. По их мнению, производственные отношения складываются на двух уровнях: социально-экономическом и организационно-экономическом, а производственные связи относятся только к последнему уровню. Следует отметить, что исследования производственных связей проводились преимущественно с точки зрения движения продукции по технологической цепи, поэтому зачастую термин производственных связей менялся на термин – технологические связи, подчеркивающий значение специализации производителей [3, с. 100]. Авторы отождествляли понятия хозяйственных связей, экономических, торговых и производственных, поскольку они возникают как отношения между субъектами в процессе производства, хотя и обусловлены техническим уровнем развития производства.

Еще одной разновидностью технологического подхода к исследованию сущности производственных связей можно считать позицию советского экономиста Б.О. Мхитаряна [4, с. 25]. Он отделяет производственные связи от производственных отношений и отмечает, что производственные отношения образуют качественную сторону единой экономической структуры общества, а производственные связи – количествен-

ную.

Рассмотренные подходы получили свое развитие еще во время плановой экономики СССР. Постепенно происходило переосмысление основ промышленной политики, принципиально отличающейся от доминировавших ранее моделей централизованного управления. Народнохозяйственный комплекс рассматривался как единый механизм, а производственные связи, развиваясь в рамках производственных отношений, считались внутренними связями. С развитием конкуренции под влиянием множества рыночных факторов, рассмотренные выше концепции стали не актуальными. Существенно изменилась методология, обогатившаяся различными методами неоклассической экономической теории (Дж. Хикс, Дж. Робинсон, Э. Чемберлин и др.) и институциональной экономической теории (Р. Коуз, Е. Прескотт, О. Уильямсон, К. Менар и др.), которые широко применялись на западе.

Развитие производственных связей тесно связано со становлением теории фирмы (Р. Коуз, О. Уильямсон) [5, 6], основанной на неоклассическом и институциональном подходе, который в настоящее время считается доминирующим, и включающим в себя несколько теоретических подходов (эволюционную теорию фирмы, теорию корпорации Дж. Гэлбрейта, системно-интеграционную теорию предприятия Г.Б. Клейнера и т.д.). Согласно данному подходу, фирма представляет собой совокупность контрактов между участниками производственного процесса. В условиях конкуренции ее расширение происходит с целью оптимизации производственных связей, а именно для экономии на трансакционных издержках, которые, например, в случае слияния или поглощения, превращаются во внутренние накладные расходы. Эта концепция получила развитие в теории корпорации Дж. Гэлбрейта [7], согласно которой, главным участником рынка рассматри-

вают крупные корпорации – гаранты развития национальной экономики, которые расширяются за пределы страны и преобразуются в транснациональные корпорации, оптимизируя производство и свои производственные связи и обеспечивая стабильность и безопасность рынка.

Далее теория фирмы получила свое развитие в теоретических положениях транснационализации (Р. Вернон, Дж. Даннинг, К. Кодзима, Т. Озава, Я. Юхансон), в основе которых рассматриваются закономерности появления и развития транснациональных корпораций (ТНК).

По мнению Р. Вернона стимулом для внутренней и внешней диверсификации выступает жизненный цикл продукта [8], включающий фазы внедрения и роста (производство осуществляется внутри), зрелости (продукт приобретает известность за границей, благодаря экспорту и предполагаются ПИИ) и упадка (ПИИ неизбежны, так как существует тенденция ограничения экспорта в виду таможенных пошлин). То есть, согласно этой теории расширение производственных связей фирмы будет неизбежным процессом, поскольку дальнейшая экономика на масштабах внутреннего рынка невозможна.

Согласно теории ТНК Дж. Даннинга [9, с. 183], для развития производственных связей компания должна обладать уникальными конкурентными преимуществами, а именно преимуществом собственности и местоположения, что позволит ей расширять свои сети на зарубежном рынке и эффективно эксплуатировать производственные активы, как своей страны, так и активы других стран.

Проблема производственных связей стала исследоваться на основе контрактной парадигмы (Дж. Коммонс, А.Е. Шаститко, К. Менар, О. Уильямсон), согласно которой любая человеческая деятельность может быть представлена как процесс обмена [10, с.113-151]. Концепция контрактов опиралась на

принцип индивидуализма, составляющий методологическую основу западных экономических теорий, исходным объектом анализа которых являлась транзакция, на базе контракта [11]. В свою очередь контракты делятся на классические, применяемые для одновременных и повторяющихся сделок со стандартными товарами, и неоклассические – долгосрочные договоры в условиях неопределенности. Отдельно выделяются отношенческие контракты со специализированными или специфическими ресурсами, составляющие основу фирмы [12, с. 543]. Но, к сожалению, контрактный подход ограничивался, как правило, организационно-хозяйственным уровнем анализа. Само понятие транзакции означает обмен правомочиями, в то время как понятие производственных связей включает перемещение ресурсов.

Производственные связи представляет собой более широкую, многоуровневую, иерархическую систему, элементы которой взаимодействуют и обуславливают друг друга. Система производственных связей характеризуется единством и целостностью, поскольку обладает общим системным свойством – способностью обеспечивать взаимодействие контрагентов в производственном процессе. Но, в то же время производственным связям присуще наличие разных по уровням и зачастую не согласующихся между собой, противоречивых целей. И эти цели могут корректироваться и адаптироваться согласно меняющейся рыночной ситуации, требованиям и стратегическим целям, как отдельной промышленной отрасли, так и целям всей национальной экономики [13, с. 240].

Наряду с контрактной парадигмой широкое распространение получает кластерная концепция развития производства, предложенная М. Портером [14], согласно которой группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (производители, посредники, поставщики) и связанных с ними организаций (научно-образовательные центры,

инфраструктурные компании, государственные учреждения и т.д.), действуют в определенной сфере экономики и взаимодополняют друг друга так, что между ними формируются производственные связи. Согласно этой теории, принципиальное значение имеет способность таких кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы – конкурентные преимущества (факторные условия, условия внутреннего спроса, смежные и обслуживающие отрасли, внутриотраслевую конкуренцию, стратегию и структуру фирм). Ее суть заключается в реализации консолидированного потенциала региона, экономическая территория которого является основой для развития кластера, а эффективность определяется оптимальными производственными связями внутри этого кластера [15, с. 115].

Важным достижением конца прошлого века можно считать повышенный интерес к межфирменным взаимосвязям (Дж. Ричардсон, Е. Пенроуз). В концепции Дж. Ричардсона в продолжение теории Е. Пенроуз взаимоотношения фирм объясняются на основе их производственных способностей и информационной взаимозависимости. По мнению этих авторов, кооперация – это альтернатива интеграции, при наличии дополняющих, комплементарных видов производственной деятельности. При этом, формами межфирменных производственных связей являются кластеры, сети и промышленные районы [16, с. 45-66], а участники этих образований в той или иной степени конкурируют друг с другом, поддерживая кооперацию в области общих ресурсов, маркетинга и инноваций. Такие связи позволяют достигать экономии затрат на единицу продукции, транзакционных издержек и внешних экономий за счет именно кооперации. То есть, по сути, фирма открывает свои зарубежные подразделения, оптимизируя и мотивируя развитие производственных связей в рамках ТНК.

В рамках новой методологии поменялся и подход российских ученых-

экономистов к месту и пониманию, как производственных отношений, так и производственных связей. Так, по мнению В. А. Сидорова и Л. Г. Ампар, производственные отношения включают технические, технико-экономические и экономические взаимодействия субъектов производственного процесса. При этом, зачастую производственные отношения рассматриваются и как экономические, соответственно и категория производственных связей также отождествляется с экономическими связями [17, с. 456].

В современной отечественной литературе все уровни развития производственных связей и производственных отношений обобщаются по мере их эволюционирования: технологический, организационно-экономический, социально-экономический, организационно-хозяйственный и правовой уровень [13, с. 242]. При этом сущность производственных связей более высокого порядка воздействует на состояние и динамику производственных отношений базисного уровня и наоборот.

В настоящее время развитие производственных связей носит международный характер, а перемещение ресурсов осуществляется в рамках международного разделения труда. Особенностью международных производственных связей, является то, что они выполняются по определенным производственным программам в рамках международной кооперации. Иногда их отождествляют с торговыми связями. Это происходит неслучайно, поскольку торговые связи, образуются в ходе международной торговли результатами производства – товарами, услугами, продуктами интеллектуальной собственности, зачастую в рамках тех же производственных программ. По мнению многих ученых, производственные связи являются первичными, а торговые вторичными, хотя ранее торговые связи выступали как первоначальные, но с укреплением производства все чаще определяющим звеном становились

именно производственные связи [18].

В работах Х. Н. Пителиса [19], прослеживается синтез теорий Е. Пенроуз, объединяющий межфирменные взаимосвязи, концепции транзакционных издержек, теории кластеров, жизненного цикла и т.д. Этот автор предлагает интегрировать концепции эндогенного роста, производственных возможностей, теорию транзакционных издержек и теорию местоположения (синергетический подход). Согласно такому подходу, корпорация выступает как сложная открытая самоорганизующаяся система, эволюция которой связана с расширением производственных связей, включающих кооперационные, торговые, инвестиционные и т.д.). Открытость подобной системы предполагает наличие тесных обратных связей с меняющейся внешней средой.

На развитие теории производственных связей особое влияние оказала концепция глобальных цепочек добавленной стоимости, зародившаяся в 1970-е годы прошлого столетия, заключающаяся в попытке отслеживать превращение исходных затрат материалов, комплектующих и продуктов в конечный продукт потребления с добавленной стоимостью [20]. Быстрое развитие ГЦДС происходило вследствие стремительного роста технологий, позволяющих существенно снижать расходы компаний. Так, например, использование реактивных двигателей и контейнерных судов, позволило снизить транспортные расходы и ускорить движение товаров. В совместном отчете ОЭСР, ВТО, ЮНКТАД, отмечается, что наличие в различных странах сети иностранных филиалов, существенно повлияло на долю импорта в экспорте страны и на масштабы участия в международных производственных сетях, а эффективное участие в ГЦДС способствовало экономическому росту страны.

По данным статистики [21, с. 12], за последние 15 лет увеличился объем экспорта иностранных ресурсов,

перерабатываемых странами, участвующими в производственном процессе в третьих странах. На рисунке 1 представлена диаграмма, отражающая степень участия в ГЦДП восемнадцати стран мира и включающая долю импортных ре-

сурсов в экспорте страны за 2009 г., а также долю экспорта промежуточных товаров в экспорте в третьи страны за 2009 г. и сравнение этих показателей с показателем доли общего участия стран в ГЦДС в 1995 г.



Рисунок 1 – Доля участия стран в ГЦДС, 1995 и 2009 годы, %

Согласно представленной диаграммы (рис. 1), отражающей уровень вовлеченности некоторых стран в ГЦДС, можно отметить, что по сравнению с 1995 г., он возрос почти во всех экономиках представленных стран в среднем на 5-10 %. Все большее количество стран принимает участие в интеграционных процессах и производственной кооперации, таким образом, происходит расширение и самого понятия производственных связей как качественно, так и количественно.

В ходе анализа различных подходов к понятию производственных свя-

зей было отмечено, что исследования многих авторов по вопросам о направлении развития производственных связей в основном с изучением адаптации национальных экономик к современным экономическим условиям. При этом отсутствует комплексный подход к сущности производственных связей, который включал бы все стороны, характеризующие данную экономическую категорию с учетом множества факторов современных условий. В таблице 1 выделены основные концептуальные подходы к понятию международных производственных связей.

Таблица 1 – Концептуальные подходы к определению сущности понятия международных производственных связей (МПС)

Авторы	Концепция	Сущность МПС
Еремин А. М.,	Технологическая	Рассматриваются как отношения обмена про-

Махнова В. И. и др.	Парадигма	дуктами труда или же, как форма проявления производственных отношений (ПО); являются способом существования ПО в конкретной производственной деятельности.
Колосовский Н. Н., Никольский И. В., Хруцкий Е. А. и др.	С позиций всех экономических отношений между субъектами в процессе обмена и в производственной деятельности	Носят многоуровневый характер, используют преимущества внутриотраслевой и межотраслевой специализации производства и его рациональной территориальной организации. Проявляются как форма, выполняющая функцию согласования экономических интересов хозяйствующих субъектов в зависимости от отраслевой принадлежности, рыночной конъюнктуры, конечных целей участников.
Абалкин Л. И., Ильин С. С., Колесов Н. Д. и др.	Относят к уровню организационно-экономических производственных отношений	Описываются преимущественно с точки зрения движения продукции по технологической цепи, подчеркивая значение специализации производителей. ПО рассматриваются на социально-экономическом и организационно-экономическом уровне, где ПС относят к последнему.
Мхитарян Б.О.	Качественно-количественный подход	Отделяются от ПО, которые образуют качественную сторону единой экономической структуры общества, а ПС – количественную.
Половинкина Н.В.	Комплексный Подход	Все уровни развития ПС и ПО обобщаются по мере их эволюционирования: технологический, организационно-экономический, социально-экономический, организационно-хозяйственный и правовой уровень, и сущность ПС более высокого порядка воздействует на состояние и динамику базисного уровня и наоборот.
Коуз Р., Уильямсон О. Гелбрейт Дж. и др.	Теория фирмы, теория корпорации	ПС выступают в виде процесса оптимизации производства в условиях расширения компаний до уровня крупных корпораций, преобразующихся в транснациональные корпорации.
Вернон Р., Даннинг Дж., Кодзима К., Отзава Т., Юхансон Я.	Теория транснационализации	Развитие ПС выступает как закономерный процесс расширения фирмы, поскольку при развитии корпорации экономия на масштабах за счет внутреннего рынка становится невозможна. Для развития производственных связей компания должна обладать уникальными конкурентными преимуществами – преимуществом собственности и местоположения.
Коммонс Дж., Уильямсон О., Менар К., Шаститко А. Е. и др.	Контрактная Парадигма	Исходным объектом анализа является трансакция. Контрактный подход рассматривает ПС на организационно-хозяйственном уровне, при котором любая человеческая деятельность может быть представлена как процесс обмена.
Портер М.	Кластерная концепция производства	ПС формируются в группе географически соседствующих взаимосвязанных компаний (производители, посредники, поставщики) и связанных с ними организаций (научно-образовательные центры, инфраструктурные компании, государственные учреждения и т.д.), которые действуют в определенной сфере экономики и взаимодополняют друг друга.
Ричардсон Дж., Пенроуз Е.	Теория межфирменных взаимосвязей	Формами межфирменных ПС являются кластеры, сети и промышленные районы, участники этих кластеров конкурируют друг с

		другом, поддерживая кооперацию в области общих ресурсов, маркетинга и инноваций, что позволяет достигать экономии затрат на единицу продукции, трансакционных издержек и внешних экономий за счет кооперационных связей.
Абрамов В. А.	Концепция производственной кооперации	ПС развиваются в рамках производственной кооперации. Различают ПС и торговые связи (ТС), выделяют их особенность в том, что они происходят в рамках разделения труда, и выполняются по определенным производственным программам (производственное кооперирование), имея при этом устойчивый характер. Считают, что ПС первичны, ТС – вторичны.
Пителис Х. Н.	Комплексная теория межфирменных связей	Корпорация рассматривается как сложная открытая самоорганизующаяся система, эволюция которой связана с расширением производственных связей, включающих кооперационные, торговые, инвестиционный и т.д.). Открытость такой системы предполагает наличие тесных обратных связей с меняющейся внешней средой.
Баир Дж., Герефи Г., Фернандес-Старк К.	Глобальные цепочки добавленной стоимости	<i>Представлены в виде глобальных цепочек добавленной стоимости (ГЦДС) в производстве, анализ которых позволяет выявить компаниям экономические субъекты, которые контролируют и координируют экономическую активность в производственных сетях.</i>
Организация Объединенных Наций	Международное производство, международная производственно-технологическая кооперация	Выражаются в виде перемещений энергии, топлива, сырья, материалов, комплектующих изделий, а также капитала, инвестиций, рабочей силы, научно-технической информации и осуществляются в разнообразных формах (производственная специализация и кооперация, научно-техническое сотрудничество, перемещение капитала и рабочей силы, создание глобальных предприятий и др.). Являются показателем высокого уровня интеграции между предприятиями в структурах различных отраслей стран-партнеров.

Согласно проведенного анализа концептуальных подходов к характеристике сущности международных производственных связей (табл. 1), можно отметить, что они являются многоуровневой, иерархической системой, элементы которой взаимодействуют и взаимообуславливают друг друга. Такой системе свойственно единство и целостность, поскольку она обладает общей системной особенностью – способностью обеспечивать взаимосвязь между контрагентами в производственной сфере. Но в то же время, им присуще наличие разных, а иногда противоречивых целей относительно каждого отдельного уровня. По-

нятие международных производственных связей объединяет в себе множество форм и видов других связей, таких как технологические, торговые, кооперационные, интеграционные в зависимости от формы международного производства и уровня его интегрированности в мировое хозяйство. Анализируя концептуальные подходы специалистов, основными характерными чертами международных производственных связей можно считать следующие:

– они являются результатом и формой проявления отраслевого и территориального международного разделения труда;

– их виды, регулярность, ритмичность и интенсивность полностью зависят от территориальной расположенности соответствующих предприятий;

– концентрация их общей интегративной структуры не отрицает целесообразность изучения частных структурных образований, но указывает на взаимодополняемость результатов, получаемых при этом;

– их размерность и динамика определяется скоростью и степенью вовлеченности предприятий в ГЦДС.

Таким образом, проведенные исследования позволили обобщить и систематизировать существующее множест-

во подходов к определению международных производственных связей и уточнить их понятие на международном уровне. Международные производственные связи – это объективный процесс, присущий всем способам производства и странам, в ходе которого объединяются передовые идеи, достижения науки, производственные, конструкторские, управленческие и информационные технологии, которые могут расширяться в различных направлениях, разными способами, формируя цепочки добавленной стоимости, и становиться воспроизводственной базой для мировых экономических процессов.

Литература

1. Еремин, А. М. Производственные связи в социальном обществе / А. М. Еремин // Вопросы философии. – 1966. – №7. – С.25-32.
2. Хруцкий, Е. А. Оптимизация хозяйственных связей и материальных запасов / Е. А. Хруцкий, В. А. Сакович, Ф. П. Колосов // М.: Экономика. – 1977. – 263 с.
3. Абалкин, Л. И. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества / Л. И. Абалкин // М.: Мысль. – 1973. – 263 с.
4. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз // М.: «Дело Лтд». – 1993. – 192 с.
5. Уильямсон, О. Логика экономической организации / О. Уильямсон // Природа фирмы. – М.: Дело. – 2001. – 360 с.
6. Гэлбрейт, Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт // М.: Прогресс, – 1969. – 479 с.
7. Vernon, R. International investment and international trade in the product cycle // Quarterly Journal of Economics. – 1966. – 80 (2). – pp. 90–207.
8. Dunning, J. H. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity // International Business Review. – 2000. – 9(2). – pp. 163–190.
9. Менар, К. Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований / К. Менар // М.: ИНФРА-М. – 2007. – С. 113–151.
10. Шаститко, А. Е. Неинституциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко // М.: Экономический факультет, – ТЕИС. – 1999. – 465 с.
11. Williamson, O. E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications / Review by: Administrative Science Quarterly. – 1977. – 22(3). – pp. 540-544.
12. Половинкина, Н. В. Природа производственных связей / Н. В. Половинкина // Вестник Нижегородского университета им. Лобачевского. – 2011. – № 3(1). – С. 236-242.
13. Портер, М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер // М.: Международные отношения. – 1993. – 896 с.
14. Порваткина, М. В. Зарубежный опыт формирования и развития региональных кластеров / М. В. Порваткина // Вестник ТПУ. – 2011. – № 12(114). – С. 112-116.
15. Dunning, J. H. Location and the multinational enterprise: A neglected factor? / Journal of International Business Studies. – 1998. – 29 (1). – pp. 45-66.
16. Сидоров, В. А. Категория производственных отношений как базис теории общественного производства / В. А. Сидоров, Л. Г. Ампар // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 11. – С. 455-458.
17. Абрамов, В. А. Международное производственное кооперирование в электронной промышленности: Диссертация к.э.н.: 08.00.14 // РЭУ им. Г. В. Плеханова. – 2003. – 195 с.
18. Пителис, Х. Н. Транснациональная компания: трактовка с позиций ресурсной концепции / Х. Н. Пителис // Российский журнал менеджмента. – 2007. – 5(4). – С.21–40.
19. Gereffi, G. Global Value Chain Analysis: A Primer / G. Gereffi, K. Fernandez-Stark. // USA, North Carolina: Duke University. – 2011. – 39 p.
20. OECD. Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains – Synthesis report, – 2013. – 54 p.

УДК 389.681.3

Экономический критерий оценки эффективности функционирования региональных центров метрологии

Г.П. Богданов, д.т.н., с.н.с., заведующий базовой кафедрой Метрологического обеспечения качества продукции,

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

Рассмотрен экономический подход к оценке эффективности функционирования региональных центров метрологии (РЦМ). Предложен экономический показатель оценки эффективности системы эксплуатации средств поверки (СП), применяемых в РЦМ.

Средство поверки, метрологическое обеспечение, единство измерений.

Economic criterion approach to the evaluation of the performance of regional centers of metrology

G.P. Bogdanov, Dr.Sci.Tech., Head of the Department of Basic Metrological assurance of product quality,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

An approach to the evaluation of the performance of regional centers of metrology (RCM). The criterion of the effectiveness of the operation of means of verification (SP) used in the RCM.

Verification instrument, metrological assurance, traceability.

Решение задач по обеспечению качества продукции, единства измерений в Российской Федерации во многом зависит от эффективной организации работ РЦМ, на которые возложены задачи проведения поверки средств измерений (СИ), аттестации эталонов метрологических служб (МС), лабораторий измерительной техники (ЛИТ), Федеральных органов исполнительной власти (ФОИВ) и МС юридических лиц региона, совершенствования содержания и применения государственных эталонов единиц величин.

Одной из задач оценки эффективности функционирования РЦМ является разработка экономического показателя эффективности эксплуатации СП РЦМ, учитывающего интенсивность поступления заявок на поверку средств измерений или аттестацию эталонов из МС ФОИВ и МС юридических лиц.

Анализ задач, решаемых РЦМ, особенностей их функционирования и структуры, позволяет предложить следующий показатель эффективности сис-

темы эксплуатации СП. Он заключается в сохранении (обеспечении) готовности и производительности, т.е. быстродействия выполнения поверочно-аттестационных работ РЦМ.

Организационно РЦМ, как правило, состоит из самостоятельных отделов (подразделений). Следует отметить, что отделы РЦМ оснащены штатными эталонами, позволяющими осуществлять аттестацию СП МС ФОИВ и МС юридических лиц по видам измерений в аккредитованной области.

Из метрологической практики известно, что отсутствие на рабочем месте поверителя хотя бы одного необходимого СП не позволяет осуществить аттестацию в полном объеме. Условно это состояние системы согласно теории массового обслуживания можно определить как «отказ» измерительного канала (отдела).

С учетом этого целесообразно предположить, что отдел РЦМ, с точки зрения оценки надежности, состоит из m – последовательно соединенных СП [1].

Схематично структуру РЦМ (рисунок 1), с точки зрения выполнения измерительных задач и теории массового обслуживания, можно представить ус-

ловно измерительной системой (ИС), состоящей из измерительных каналов (отделов РЦМ).

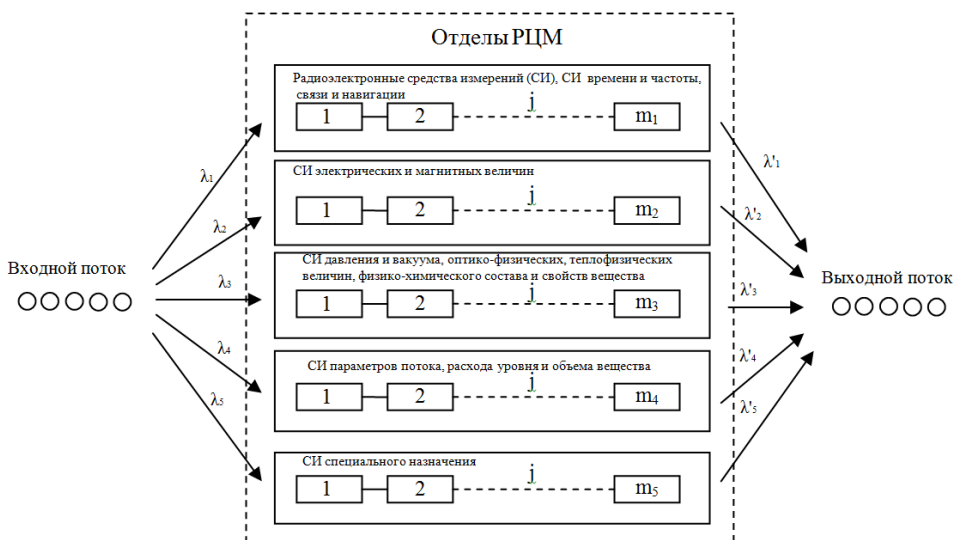


Рисунок 1 – Структура РЦМ

В представленной схеме учитываются показатели, входящие в коэффициент готовности $K_{Гi}$ отдела, интенсивности поступивших заявок λ_i , наличие СП m_i в каждом отделе РЦМ и влияющие на точность измерений и передачу единиц величин.

Проведенные исследования публикаций [2, 3, 4] показали, что наиболее эффективным является метрологическое обслуживание ИС, когда сроки проведения обслуживания и объемы поверочных операций являются переменными.

С учетом требований, которым должны удовлетворять показатели эффективности, и исходя из принципов и правил их выбора, предлагается показатель экономической эффективности системы эксплуатации СП определять как отношение математического ожидания производительности ИК при проведении поверочных работ за некоторый период эксплуатации T_k к номинальной производительности, определяемой за тот же период при условии обеспечения вероят-

ности безотказной работы ИС в целом $P_{ИС}(T_k)$. При этом выражение показателя для оценки эффективности $W(T_k)$ принимает вид:

$$W(T_k) = P_{ИС}(T_k) \frac{\sum_{i=1}^I \lambda_i \hat{E}_{\bar{A}_i}(\hat{O}_e)}{\sum_{i=1}^I \lambda_i}, (1)$$

где: $0 < W \leq 1$

$P_{ИС}(T_k)$ – вероятность безотказной работы ИС в целом за время T_k ;

$K_{Гi}(T_k)$ – коэффициент готовности i -го ИК (отдела) РЦМ;

λ_i – интенсивность поступления заявок для i -го ИК (отдела) РЦМ;

I – количество ИК (отделов РЦМ) ИС.

По сути, второй множитель выражения (1) представляет собой средневзвешенный коэффициент готовности РЦМ $\bar{E}_{\bar{A}_{DOI}}$ для выполнения поверочно-аттестационных работ.

Критерий эффективности системы эксплуатации эталонов заключается в достижении максимальной готовности и производительности выполнения аттестационных работ РЦМ при ограничении затрат C_3 на эксплуатацию эталонов:

$$W_{ЭД} = W_{\max}(T_K) \text{ при } C_{ЭД} \leq C_3 \quad (2)$$

где: $W_{ЭД}$ – показатель эффективности эксплуатации эталонов в РСМ;

$C_{ЭД}$ – стоимость затрат на эксплуатацию эталонов в РЦМ.

В случае, когда T_K равно длительности интервала между поверками (ИМП) СП τ , апостериорную вероятность безотказной работы $P_{НС}(\tau)$ системы можно определить по выражению [4]:

$$P_{НС}(\tau) = 1 - [1 - P(\tau)]^\beta, \quad (3)$$

где: $P(\tau)$ – априорная вероятность безотказной работы системы на конец ИМП;

β – условная вероятность необнаруженного отказа при поверке.

При традиционной поэтапной поверке входящих в ИК эталонов коэффициент готовности ИК $\hat{E}_{\bar{A}_i}(\hat{O}_{\bar{e}})$ определяется выражением [2]:

$$\hat{E}_{\bar{A}_i}(\hat{O}_{\bar{e}}) = \prod_{j=1}^m \hat{E}_{\bar{A}_j}(\hat{O}_{\bar{e}}). \quad (4)$$

Процесс эксплуатации входящих в ИС эталонов может быть описан полумарковской моделью. Коэффициент готовности $K_{Г_i}$ при этом определяют по известной формуле [1].

В свою очередь переменная T_K является функцией параметров функционирования РЦМ, как сложной измерительной системы:

$$T_K = f(\alpha, \beta, \lambda_i, t_k, t_o), \quad (5)$$

где: α – условная вероятность ложного отказа при поверке;

t_k – продолжительность аттестации эталонов;

t_o – среднее время восстановления эталонов.

Таким образом, предложенный экономический показатель эффективно-

сти системы эксплуатации СП позволяет оценить эффективность функционирования РЦМ и выбрать оптимальный план аттестации штатных эталонов.

В настоящее время в РЦМ принята система организации поверочно-аттестационных работ штатных СП (эталон), когда эти работы начинаются в отделах центра по мере окончания срока ИМП i -го СП i . При этом сроки окончания ИМП, как правило, у штатных СП РЦМ не совпадают. Следует отметить, что из-за ограниченности персонала поверителей РЦМ в рабочий день поверке (аттестации) подвергается в основном единственный экземпляр штатного СП. При этом в этот период естественно не выполняются поверочные работы по обслуживанию приборов ЛИТ региона в данном РЦМ. Так как сроки окончания ИМП конкретного СП i не зависят от других эксплуатируемых СП, то можно полагать, что поток поверочно-аттестационных работ является пуассоновским с параметром λ , а вероятность $P_s(t)$ того, что в момент времени t обслуживанием заявок от ЛИТ может быть привлечено s СП РЦМ, равна [5]

$$P_s(t) = \frac{(\lambda t)^s}{s!} e^{-\lambda t}, \quad (6)$$

Введем следующие обозначения: s – количество СП занятых обслуживанием приборов ЛИТ в момент t ; π_{m-s} – вероятность того, что $(m-s)$ СП в момент t сами находятся на обслуживании (поверке) или в нерабочем состоянии.

Тогда вероятность того, что заявка от ЛИТ не попадет в систему обслуживания (так как СП РЦМ сами находятся на поверке), равна

$$P_{НС} = \sum_{s=0}^m P_s \pi_{m-s}. \quad (7)$$

Вероятность того, что заявка на поверку, обслуживание которой не будет закончено из-за отказа (потери работоспособности) СП РЦМ, т.е. будет не полностью обслуженной и отправленной на

временное хранение на склад центра, равна

$$P_{HO} = q \sum_{i=1}^m i P_i / \lambda, \quad (8)$$

где P_i – вероятность безотказной работы i -го СП,

q – плотность потока отказов СП [приборов/час].

Отсюда общая вероятность отказа в обслуживании (поверке) приборов по заявке ЛИТ в данном РЦМ, равна

$$P_{OTK} = P_{HC} + P_{HO}. \quad (9)$$

Вероятность того, что заявки на поверку приборов ЛИТ в данном РЦМ будут обслужены, равна

$$P_{OBS} = 1 - P_{OTK}. \quad (5)$$

Для иллюстрации процесса поверочно-аттестационных работ РЦМ, как системы массового обслуживания, с учетом ненадежности СП и затратами времени на их поверку рассмотрим числовой пример.

Пусть в отделе РЦМ для поверки одного типа СИ применяется

$m = 4$ СП. С учетом метрологической практики вероятность того, что в произвольный момент времени обслуживанием приборов ЛИТ будут заняты s СП РЦМ: $P_{s=0} = 0,1$; $P_{s=1} = 0,16$; $P_{s=2} = 0,18$; $P_{s=3} = 0,2$; $P_{s=4} = 0,21$.

Вероятность того, что $(m-s)$ СП РЦМ в момент t находятся в нерабочем состоянии (находятся на поверке или ремонте): $\pi_{m=0} = 0,05$; $\pi_{m=1} = 0,12$;

$\pi_{m=2} = 0,14$; $\pi_{m=3} = 0,16$; $\pi_{m=4} = 0,2$.

Подставляя приведенные числовые значения в формулу (7), получаем

$$P_{HC} = 0,1 \cdot 0,05 + 0,16 \cdot 0,12 + 0,18 \cdot 0,14 + 0,2 \cdot 0,16 + 0,21 \cdot 0,2 = 0,124.$$

Для выполнения инженерных расчетов с учетом того, что РЦМ располагает дублирующими (резервными) СП, как правило, до 20% от общего парка эталонов центра, вероятность того, что заявка на обслуживание приборов ЛИТ будет не окончена из-за потери работоспособности СП может быть определена

по формуле

$$P_{HO} = 1 - \prod_{i=1}^n P_i \quad (10)$$

где $n \approx 0,8 m$; P_i – вероятность безотказной работы СП (значение берется из технической документации).

В нашем случае значение принимается равным для всех используемых СП, т.е. $P_i = 0,95$; $n = 3$.

Подставляя указанные числовые значения в формулу (6), получаем

$$P_{HO} = 0,15.$$

Таким образом, общая вероятность отказа в обслуживании приборов ЛИТ, равна $P_{OTK} = P_{HC} + P_{HO} = 0,124 + 0,15 = 0,27$.

Таким образом, при существующей системе организации поверочно-аттестационных работ для СП РЦМ вероятность в отказе заявкам на обслуживание (поверку) приборов ЛИТ региона составляет до 27%.

Предлагается вариант метрологического обслуживания СП РЦМ в единый установленный срок для всех отделов центра. При этом следует учитывать, что основной задачей РЦМ является поверка эталонов ЛИТ региона.

Пусть заявки на поверку эталонов ЛИТ в течение года в общем случае поступают в РЦМ в произвольный момент времени, распределенный по равномерному случайному закону в реальные рабочие дни. В среднем этот интервал времени составляет 720 ч. в год.

Из метрологической практики известно, что поверочно-аттестационные работы по обслуживанию СП РЦМ, как правило, выполняются за 20 дней, т.е. за 120 ч. Учитывая, что в рассматриваемом случае $b - a = 720$ ч., $\beta - \alpha = 120$ ч., вероятность того, что из-за обслуживания штатных СП РЦМ в удовлетворении заявок эталонов ЛИТ региона будет отказано, равна

$$P'_{OTK} = \frac{120}{720} = 0,16.$$

Выводы

1 Сравнительный анализ и расчеты по технико-экономической модели функционирования и метрологического обслуживания СП РЦМ показали, что переход на групповое обслуживание СП по сравнению с существующим индивидуальным подходом позволяет снизить вероятность отказа в обслуживании приборов ЛИТ в 1,7 раза, т.е. на 70% повысить экономическую эффективность использования штатного оборудования

РЦМ, т.к.

$$\frac{P_{отк}}{P'_{отк}} = \frac{0,27}{0,16} = 1,7.$$

2 Групповое обслуживание СП РЦМ позволит повысить качество поверочно-аттестационных работ и контроль за их проведением, улучшить планирование очередных отпусков и командировок персонала центра.

Литература

- 1 Сычев, Е. И., Храменков, В. Н., Шкитин, А. Д. Основы метрологии военной техники / Е. И. Сычев, В. Н. Храменков, А. Д. Шкитин // М: Военное издательство. –1993.
- 2 Сычев, Е. И., Ухалкин, В. В. Оптимизация межповерочного интервала приборно-модульных автоматизированных измерительных систем / Е. И. Сычев, В. В. Ухалкин // Измерительная техника. – № 5. – 1988. – С. 3-4.
- 3 Богданов, Г. П., Строителев, В. Н., Яшин, А. В. Основы методологии нормирования и оценки показателей качества испытаний технической продукции на соответствие установленным требованиям. Учеб. пособие для вузов // М: РГУИТП. – 2012.
- 4 Богданов, Г. П., Кузнецов, В. А., Лотонов, М. А. и др. Метрологическое обеспечение и эксплуатация измерительной техники / Г. П. Богданов, В. А. Кузнецов, М. А. Лотонов // М.: Радио и связь. – 1990.
- 5 Богданов, Г. П. Основы нормирования и оценки показателей качества испытаний технической продукции на соответствие установленным требованиям; Монография // Королёв: «ФТА». – 2015.

