

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
20.06.2017

Отпечатано
в типографии

Тираж 300 экз.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

- Н.З. Атаров
СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОВЫШЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ.....3
- О.В. Берсенева
РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В НАУКОГРАДАХ.....9
- М.Я. Веселовский
РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ.....17
- М.В. Капранова, А.В. Колгушкина
ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ РЕШЕНИЯ В АСПЕКТЕ ТЕОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА.....35
- А.А. Кудяева
ВЛИЯНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА КОНКУРЕНТНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА.....41
- К.В. Лапшинова, А.Г. Чернышова
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГРАМОТНОСТЬ РОССИЯН И ИХ ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В СТРАНЕ.....46
- М.Е. Погодина
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА.....54
- И.С. Чернякова
ОСОБЕННОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ ОТНОШЕНИЙ В МЯСНОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ.....61
- Г.В. Якшибаева
ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЗАНЯТОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН.....67
- ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ**
- О.А. Банк
УПРАВЛЕНИЕ ПАЕВЫМ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ФОНДОМ В ПЕРИОД ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА.....75
- Е.С. Елифанов
КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, ФОРМИРУЮЩИХ СТОИМОСТЬ ИНТЕРНЕТ-САЙТА.....82
- С.А. Корнилов
КОММЕРЧЕСКАЯ КОСМОНАВТИКА КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ.....90
- М.В. Рязанцева
ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ НА СРЕДНСРОЧНУЮ ПЕРСПЕКТИВУ.....96

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 Урмиевич,** д.э.н., профессор
12. **Федотов Александр Владленович,** д.э.н., профессор
13. **Дусенко Светлана Викторовна,**
д.с.н., доцент

И.П. Салманова, Н.В. Бабина, О.И. Кузнецова
**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ
РОССИИ.....101**

Н.П. Сидорова
**ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ DATA MINING ДЛЯ
ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ КРЕДИТОЗАЕМЩИКОВ
БАНКА.....108**

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

С.В. Банк
**ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ
В ФИНАНСОВОМ И УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ.....113**

Н.А. Казакова, Т.И. Наседкина, Е.А. Исаева
**ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ
К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО
ХОЗЯЙСТВА.....119**

А.И. Ляпин, Д.В. Дианов
**ПРОБЛЕМАТИКА НАЛОГОВОЙ ПРЕСТУПНОСТИ
КАК СПЕЦИФИЧЕСКОГО ОБЪЕКТА
СТАТИСТИЧЕСКОГО ИЗУЧЕНИЯ В РАЗРЕЗЕ
РЕГИОНОВ.....128**

Н.В. Орлова, И.В. Христофорова
**МЕСТО КОНТРОЛЛИНГА В СИСТЕМЕ НАУЧНОГО
ПОЗНАНИЯ И ЕГО НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ.....137**

Т.В. Рыжкова
ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА.....143

И.В. Трущенко
**РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ АУТСОРСИНГА ДЛЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА.....151**

О.В. Шнайдер
**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ
БИЗНЕСА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА.....156**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

А.И. Линёв
**УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТОИМОСТИ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....163**

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

О.В. Мальцева
**АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ, ДИНАМИКИ
МИРОВОГО АРТ-РЫНКА И ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ИХ
ФАКТОРЫ.....170**

М.Ф. Ткаченко, А.В. Журова
**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ
ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ИХ
ПРАКТИЧЕСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ
РЕГИОНАЛИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ
СВЯЗЕЙ.....175**

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Ю.М. Протасов, В.М. Юров
**СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА СПОСОБОВ
МОДЕЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВРЕМЕННЫХ
РЯДОВ С ПЕРИОДИЧЕСКИМИ КОЛЕБАНИЯМИ.....181**

УДК 339.564

Стратегии инновационного повышения воспроизводственного технологического потенциала России

Н.З. Атаров, д.э.н., профессор,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

На современном этапе структурной перестройки российской экономике, вопросы выбора стратегий повышения воспроизводственного технологического потенциала промышленного производства приобретают повышенную актуальность. Особенно они важны в обрабатывающей промышленности и машиностроении при решении проблем снижения сырьевой составляющей российского экспорта и импортозамещения с целью обеспечения экономической, оборонной, продовольственной, технической и технологической безопасности страны. В связи с этим приоритетное значение имеют стратегии наращивания конкурентных мощностей фондообразующего машиностроения, выбора и реализации инновационной и инвестиционной политик.

Структурная перестройка экономики, воспроизводственный технологический потенциал, фондообразующее машиностроение, конверсия, инновации, техническая и технологическая безопасность.

Strategies to increase the reproductive technological potential of Russia

N.Z. Atarov, Doctor of Economics, Professor,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

At the current stage of structural reorganization of the Russian economy the choice of strategies to increase the reproductive technological potential of industrial production is becoming increasingly urgent. Especially they are important in the manufacturing industry and mechanical engineering when solving the problems of reducing the raw material component of Russian exports and import substitution in order to ensure the country's economic, defense, food, technical and technological security. In this regard, priority is the strategy of increasing the competitive capacity of the fund-building machinery industry, selecting and implementing innovative and investment policies.

Structural economic restructuring, reproductive technological potential, foundation-building machinery, conversion, innovation, technical and technological security.

Анализ структурной перестройки экономики России после распада Советского Союза и государственной суверенизации показывает, что процесс реформирования отечественной промышленности, интеграции ее в мировую экономику осуществляется преимущественно за счет продукции отраслей сырьевого сектора. Этому способствовали богатейшие разведанные на ее территории запасы нефти, газа, угля, минерального сырья для химической и металлургической промышленности, значительные запасы деловой древесины. Важную роль имеет также благоприятная конъюнктура на продукцию сырьевого сектора на рынках промышленно развитых стран.

Результатами сохранения основных направлений реформирования экономики России и ее промышленности за счет приоритетного развития отраслей сырьевой специализации в 1991-2015 годы явились значительная деформация отраслевой структуры промышленного производства и экспорта страны в пользу отраслей сырьевого сектора, утрата значительного научного, технического и производственного потенциала отечественного машиностроения. Соответственно повысилась техническая и технологическая зависимость большинства секторов экономики страны от импорта машин, оборудования и транспортных средств (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика отраслевой структуры производства промышленной продукции РФ, её экспорта и импорта в 1991-2016 гг., в %

Наименование показателя	Годы						
	1991	2000	2005	2010	2014	2015	2016
Промышленность - всего в том числе:	100	100	100	100	100	100	100
добыча полезных ископаемых, из них:	18,8	24,1	22,5	23,6	23,0	23,8	23,1
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	14,8	20,6	19,7	20,0	20,5	21,1	22,0
обрабатывающие производства промышленности из них:	70,6	61,9	65,1	63,1	66,0	66,2	66,8
машиностроительные производ- ства	16,4	12,6	12,9	13,3	13,9	12,8	13,1
Доля экспорта минеральных продук- тов в экспорте РФ	42,5*	53,8	64,8	68,5	70,5	63,8	59,4
Доля экспорта машин, оборудования и транспортных средств в экспорте РФ	10,2*	8,8	5,6	5,4	5,3	7,4	7,9
Доля импорта машин, оборудования и транспортных средств в общем объёме импорта РФ	33,6*	31,4	44,0	44,4	47,6	44,8	47,1

Источник: Расчитано и составлено по данным [3, с.18; 4, с.34; 5, с.530,532; 6, с.457, 515; 7, с.726-727; 8, с.17-66,112-113]. *) Данные за 1995 г.

Анализ представленных данных показывает, что удельный вес продукции видов деятельности добычи полезных ископаемых значительно повысился в общем объёме продукции промышленного производства, с 18,8% в 1991 г. до 23,8% в 2015 г. и 23,1% в 2016г. При этом доля продукции топливно-энергетических полезных ископаемых в общем объёме добычи полезных ископаемых возросла с 78% в 1991 г. до 89% в 2015 г. В то же время удельный вес машиностроительного производства, обеспечивающего воспроизводство технологической базы секторов экономики, уменьшился с 16,4% в 1991 г. до 12,8% в 2015 г. и 13,1% в 2016 г.

Это обусловило кардинальное изменение структуры российского экспорта и импорта. Доля минеральных продуктов в общем объёме экспорта страны увеличилась с 42,5% в 1995г. до 63,8% в 2015 г. и 59,4% в 2016 г., а доля продукции машиностроения наоборот

уменьшалась с 10,2% до 7,4% и 7,8% соответственно. Следует обратить внимание, что в период 2005-2014 годы значение этого показателя было на уровне 5,9 – 5,3 %. Зависимость российской экономики от импорта машин, оборудования и транспортных средств за анализируемый период возросла примерно в 1,4 раза. Их доля в структуре импорта страны повысилась с 36,6% в 1995 г. до 44,8% в 2015 г. и 47,1% в 2016 г. При этом удельный вес инвестиционных товаров составлял 19,5% в 2010 г. и 23,2% в 2015 г., а высокотехнологичной продукции – 58% в 2016 г. [8, с. 129]. Это характеризует значительную потерю фондообразующего потенциала, критическую техническую и технологическую зависимость России от импорта.

Данная проблема явилась следствием снижения инвестиционной и инновационной деятельности в отраслях фондообразующего машиностроения (табл. 2).

Таблица 2 – Динамика структуры инвестиций в основной капитал и затрат на технологические инновации в 2000-2015 гг., в %

Наименование показателя	Годы			
	2000	2005	2010	2015
Инвестиции по видам экономической деятельности - всего	100	100	100	100
в том числе:				
добыча полезных ископаемых	18,1	13,9	13,8	18,5
из них:				
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	16,7	12,4	12,7	16,9
обрабатывающие производства промышленности	16,3	16,4	13,2	15,7
из них:				
производство машин, оборудования и транспортных средств	2,8	2,3	2,2	3,0
Инвестиции по видам основных фондов – всего	100	100	100	100
в том числе:				
в машины, оборудование, транспортные средства	36,6	41,1	37,9	34,7**
Затраты на технологические инновации организаций по видам экономической деятельности – всего	100	100	100	100
в том числе:				
обрабатывающие производства	89,4*	87,1	74,5	74,2**
из них:				
производство машин, оборудования, транспортных средств	30,9*	27,4	18,9	20,2**

Источник: Рассчитано и составлено по данным [5, с.384-385; 6, с.380-381, 454-457; 9, с.291; 10, с.287].

*) Данные за 2003 г.; **) Данные за 2014 г.

Анализ динамики структуры инвестиций в основной капитал экономики страны в 2000-2015 гг. показывает, что на долю фондообразующих производств машиностроения приходилось менее 3% общего их объема. Значение этого показателя более, чем в 6 раз ниже по сравнению с отраслями добычи полезных ископаемых. При этом в период 2000-2010 гг. удельный вес производств машиностроения устойчиво снижался, с 2,8% в 2000 г. до 2,2% в 2010г.

Низкая инвестиционная активность в развитии производственного потенциала отечественного машиностроения определялась в основном замедлением воспроизводственных процессов в обновлении технологической базы экономики страны. Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств в структуре инвестиций в основной капитал по видам основных фондов сохранялся на уровне 35-40%, примерно в 1,5 раза ниже, чем в промышленно развитых странах [1].

Это, во-первых, существенно снизило отечественный рынок продукции фондообразующего машиностроения. Во-вторых, как уже отмечалось, по-

вышение доли импорта машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме импорта РФ явилось определяющим фактором снижения инвестиционной и инновационной активности в отечественном машиностроении. Доля затрат на технологические инновации в производстве машин, оборудования и транспортных средств уменьшилась с 30,9% в 2003 г. до 20,2% в 2014 г. [6, с.384-385; 7, с.380-381].

В выборе стратегии решения проблемы повышения воспроизводственного технологического потенциала России путем приоритетного развития фондообразующего машиностроения важно ориентироваться на мировые тенденции перехода к новому технологическому укладу. Это определяет необходимость активизации инвестиционной и инновационной политики с расширением программно-проектного осуществления структурной перестройки промышленного производства и его ядра фондообразующего машиностроения.

На современном этапе развития российской экономики в решении данной проблемы одним из магистральных направлений следует рассматривать при-

оритетное развитие фондообразующего ядра промышленного производства в тесной взаимосвязи и взаимообусловленности с программой конверсии и диверсификации производства оборонно-промышленного комплекса (ОПК). За последнее время научно-технический и технологический потенциал ОПК значительно вырос. Этому способствовала принятая правительством РФ Программа развития вооружений на период 2011-2020 гг., в рамках которой на техническое перевооружение ОПК было направлено около 3 трлн. рублей. Модернизация производства ОПК способствовала развитию смежных отраслей промышленности и прежде всего станкостроения и электроники. В соответствии с Программой была поставлена задача перед ОПК на базе создаваемых новых мощностей по изготовлению вооружений значительно диверсифицировать свои производства и расширить возможности их гражданского применения.

Учитывая, что по имеющимся оценкам пик загрузки ОПК в рамках госзаказа достигнет в 2017 году, президентом России В.В.Путиным были поставлены задачи:

эффективно решить проблему использования оборонными предприятиями накопленного потенциала по линии конверсии и диверсификации производства для выпуска конкурентной высокотехнологичной продукции гражданского назначения;

увеличить долю продукции гражданского назначения до 50% к 2025 г. и ее объем увеличить примерно в 6 раз за этот период [2, с.13].

Отечественный и мировой опыт показывает, что решение этой стратегической задачи системного взаимодействия ОПК и гражданской промышленности в области наращивания новых мощностей ОПК, увеличения доли и объемов производства высокотехнологичной гражданской продукции, передачи результатов научно-технологических разработок в гражданское производство определяет

необходимость реализации ряда организационных и экономических мер и механизмов. Это, прежде всего:

создание при правительстве РФ и его профильных министерствах специализированных органов управления и финансирования конверсионных программ военного производства и соответствующих проектов развития смежных отраслей гражданской промышленности;

выделение в организационно-управленческих структурах ОПК специальных подразделений, обеспечивающих передачу научно-технических и технологических результатов в гражданские производства;

создание целевых фондов финансовой поддержки приоритетных проектов повышения воспроизводственного технологического потенциала в рамках данной Программы.

В практическом плане решения данной проблемы основными организационными механизмами могут быть:

создание Совета по исследованию проблем конверсии производства ОПК для выработки предложений по приоритетным направлениям их решения;

разработка специальных программ и проектов по приоритетным направлениям решения проблемы. Это, прежде всего: наращивание конверсионных мощностей военного производства с максимальным использованием освоенных технологий; расширение кооперации ОПК с производствами гражданской промышленности по поставкам требуемых средств производства, конструктивных материалов и комплектующих.

Реализация стратегий наращивания новых мощностей предприятий ОПК по производству военной техники с учетом конверсии накопленного научно-технического и технологического потенциала для производства продукции гражданского назначения должна ориентироваться на более эффективные формы конверсии.

Мировая теория и практика по-

зволяет выделить следующие основные формы конверсии:

полноценная (жесткая) конверсия, при которой базовая технология, обеспечивающая выпуск военной продукции, изначально имеет двойное назначение и может являться базовой для производства гражданской продукции.

мягкая конверсия и диверсификация изначально закладываются при создании крупных корпораций с ориентацией на совместное производство военной и гражданской продукции определенной специализации на основе близких базовых технологий. Диверсификация производства предполагает высокий уровень концентрации профильного производства в рамках ведущих компаний и примерно равные пропорции выпуска военной и гражданской продукции. В отдельные периоды своего функционирования корпорации увеличивают или уменьшают объемы производства военной или гражданской продукции в зависимости от динамики ее спроса;

псевдоконверсия, обеспечивающая выпуск продукции гражданского назначения практически без использования базовых технологий основного производства ОПК. Эффективность такой конверсии очень низкая. При данной форме конверсии и диверсификации производства создаются в основном непрофильные производственные мощности на базе «кустарных» технологий с использованием высвобождающихся свободных площадей, универсального оборудования, технологий и производственного персонала вспомогательных цехов и производств. Данная форма конверсии была характерна преимущественно в 1990-е и 2000-е годы переходного периода реформирования российской экономики и не имеет перспектив в современных условиях.

В качестве основных форм конверсии и диверсификации производства ОПК в рамках стратегии повышения воспроизводственного технологического потенциала России следует принять же-

сткую и мягкую конверсию. Успех и эффективность их осуществления в условиях дефицитности бюджета и повышенных рисков в значительной степени зависят от механизмов финансирования гражданской части Программы.

В этой связи стратегию мобилизации финансовых ресурсов целесообразно ориентировать на увеличение объемов финансирования фонда промышленного развития по линии бюджетного обеспечения, а также на базе широкого использования доступных кредитных источников финансирования. В реализации данной стратегии важное место должно принадлежать эффективному включению механизма управления денежными ресурсами путем частногосударственного партнерства при доступных процентных ставках и эмиссии долгосрочных кредитных ресурсов.

Значительные возможности решения проблемы повышения воспроизводственного технологического потенциала России имеются также в рамках Евразийского союза с ориентацией на стратегию расширения интеграционного пространства за счет рационального разделения труда между странами ЕАЭС при ведущей роли России в высокотехнологичном развитии. При этом важны механизмы формирования специализированных денежных фондов для стимулирования воспроизводства технической и технологической базы экономик стран союза и расширения рынка высокотехнологичной продукции ЕАЭС.

Таким образом, повышение воспроизводственного технологического потенциала России – это многоаспектная стратегическая проблема. Ее решение определяет:

во-первых, необходимость учета мировых тенденций перехода к новому технологическому укладу;

во-вторых, активизацию инвестиционной и инновационной политики с расширением программно-проектного управления структурной перестройки промышленного производства и приори-

тетного развития фондообразующего машиностроения в тесной взаимосвязи с Программой конверсии и диверсификации производства ОПК;

в-третьих, стратегию мобилизации финансовых ресурсов путем увеличения фондов финансовой поддержки проектов импортозамещения и наращивания экспортного потенциала высокотехнологичной несырьевой продукции;

в-четвертых, эффективное вклю-

чение механизмов управления денежными ресурсами по линии повышения доступности кредитного финансирования и расширения частно-государственного партнерства;

в-пятых, реализацию стратегии эффективного использования расширения интеграционных связей России по данной проблеме в рамках Евразийского союза при ведущей роли нашей страны в высокотехнологичном развитии.

Литература

1. Атаров Н.З. Стратегическое прогнозирование импортозамещения на рынке продукции фондообразующего машиностроения России / Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 4: Материалы Семнадцатого всероссийского симпозиума Москва, 12-13 апреля 2016 г./ Под ред.чл.-корр.РАН Г.Б. Клейнера // М.: ЦЭМИ РАН. 2016 г. с. 23-25.
2. Механик А., Хазбиев А. Кроме «калашников» // Эксперт. 27 февраля-5 марта 2017. № 9 (1019). с.13-19.
3. Потенциал конкурентного выпуска // Эксперт. 13-19 февраля 2016. № 7 (1017). с.30-35.
4. Промышленность России: 2014 / Стат.сб. // Росстат. М. 2014.
5. Промышленное производство в России. 2016: Стат.сб. // Росстат. М. 2016.
6. Россия в цифрах. 2014:Крат.стат.сб. // Росстат. М. 2014.
7. Россия в цифрах. 2016:Крат.стат.сб. // Росстат. М. 2016.
8. Российский статистический ежегодник. 2010: Стат.сб. // Росстат. М. 2010.
9. Социально-экономическое положение России. 2016 (XII): Стат.сб. // Росстат. М. 2016.
10. Финансы России. 2014: Стат.сб. // Росстат. М. 2014.
11. Финансы России. 2016: Стат.сб. // Росстат. М. 2016.

УДК 330.52

Развитие промышленной политики в наукоградах

О.В. Берсенева, аспирант,

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

В статье рассматриваются особенности муниципальной промышленной политики, в частности создание организационно-экономического механизма формирования муниципальной промышленной политики. Предлагаются методы повышения инвестиционной привлекательности наукоградов. Рассматриваются методы административного воздействия на формирование промышленной политики в наукоградах, и их влияние на улучшение социально-экономического развития.

Промышленная политика, инвестиционная привлекательность, инновации, наукоград, социально-экономическое развитие.

The development of industrial policy in science cities

O.V. Berseneva, graduate student,

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

The article discusses the features of municipal industrial policy, namely the establishment of the organizational-economic mechanism of formation of municipal industrial policy. Methods of increasing the investment attractiveness of science cities are proposed. The methods of administrative influence on the formation of industrial policy in science cities, and their influence on improving social and economic development are considered.

Industrial policy, investment appeal, innovation, science city, social and economic development.

Промышленная политика – важнейших фактор модернизации, которая определяет пути развития и прогресса промышленности, постановку стратегических и тактических задач. В конечном итоге от нее зависит уровень экономического развития страны, а также отдельно взятой отрасли.

Кардинальные изменения условий развития промышленных предприятий, вызванные экономическими реформами в стране, санкциями Евросоюза, развитие конкуренции на рынке и рост цен на ресурсы требуют совершенствования организационно-экономического механизма формирования и реализации промышленной политики [3, С.10]. Успех рыночных преобразований в отраслях промышленного производства во многом обусловлен теми изменениями, которые происходят в промышленной политике страны и регионов.

В условиях рыночной экономики и конкурентной среды, с учётом дина-

мичной внешней и внутренней среды можно определить цель разработки организационно-экономического механизма промышленной политики, как создание на территории муниципального образования благоприятных условий для деловой и социальной инициативы, тогда задачи будут выглядеть следующим образом:

- создание благоприятного инвестиционного климата для привлечения внутренних и внешних капиталовложений (частных инвестиций, средств федерального и областного бюджетов) в экономику муниципалитета в приоритетных направлениях инвестирования [12, С.42];
- создание комфортных условий для эффективной реализации инновационных проектов по созданию новых производств;
- создание условий для максимальной реализации предпринимательского потенциала жителей города, повышения вклада малого и среднего

бизнеса в формирование конкурентной среды и обеспечение занятости горожан.

Развитию высокотехнологичных отраслей экономики, импортозамещающих производств, разработке и производству новых видов продукции, расширению транспортно-логистической системы способствует создание особых промышленно-производственных экономических зон. Такой статус могут получить муниципальные образования инновационно-промышленной специализации. В связи с этим особое значение приобретает формирование промышленной политики наукоградов, которые призваны стать точками роста отечественной экономики [2, С.199].

Наукограды решают проблемы устойчивого развития отдельных регионов и рационального размещения производств в условиях ограниченности государственного финансирования. Муниципальные образования, имеющие статус наукограда, концентрируют на своей территории высокие технологии и промышленные производства, тем самым давая импульс для развития других отраслей, территорий и диффузии инноваций. Поэтому в такой организационно-экономической форме могут развиваться муниципальные образования инновационно-промышленной специализации.

При разработке долгосрочной стратегии развития важно то, что конкуренция выходит за рамки издержек в сторону дифференциации. Актуальной на сегодняшний день является локальная борьба среди предприятий за кадры, заставляя создавать новые и более совершенные механизмы подготовки специализированных трудовых ресурсов.

Условия местного спроса со стороны наукограда мотивируют предприятия двигаться от низкокачественных продуктов и сервиса к ведению конкуренции на базе дифференциации. Родственные и поддерживающие предприятия внутри наукограда образуют эффективно функционирующую систему. Вся эта совокупность влияет на конкурентоспо-

собность муниципального образования тремя способами: посредством повышения производительности входящих в него предприятий; путем повышения инновационного потенциала; с помощью стимулирования образования инновационного предпринимательства, поддерживающего производство и расширяющего границы муниципального образования.

В настоящее время в городском округе Королёв в недостаточной степени развит инфраструктурный блок содействия и поддержки инновационного предпринимательства. Для решения обозначенной проблемы необходимо создание бизнес-инкубаторов, в которых предпринимателям будет предоставляться полный комплекс услуг, в том числе субсидированных, в части аренды офисных и лабораторных помещений, почтово-секретарских услуг, консультационных, юридических, информационных, бухгалтерских, маркетинговых, рекламных и других услуг. Работники данных бизнес-инкубаторов будут оказывать консультационно-информационные услуги, в части проведения маркетинговых исследований, содействия получения кредитов, страховых и банковских гарантий, в поисках инвестора и потенциальных партнеров по бизнесу; помощь в организации подготовки учредительной и патентной документации, при регистрации организаций и выборе организационно-правовых форм, форм налогообложения, экспертной оценке бизнес-планов. В бизнес-инкубаторе будет выделяться площадь для проведения выставочных мероприятий, за счёт чего предпринимателям будет предоставлена возможность демонстрации своей продукции.

Открытие бизнес-инкубатора даёт импульс для стратегического развития в городском округе технопарка или его комплексов в сфере наукоемких технологий, как главного элемента территориальной инновационной инфраструктуры, который должен выступать в качестве эффективного катализатора решения приоритетных задач инновационного

развития [5, С.64].

Технопарк территориально и функционально является частью кластера, их также объединяет общая цель – стимулирование развития инновационного производства. Совокупное влияние функционирующих технопарков на развитие муниципального образования промышленной специализации определяется совершенствованием и развитием всех частей «национального ромба» в регионе. Прежде всего, происходит совершенствование факторов производства, включающих трудовые ресурсы, материальные активы, информацию, на которые местные фирмы опираются в конкурентной борьбе. Эти специализированные факторы интегрируются в инновации и модернизацию, способствуя достижению высокого уровня производительности, недостижимого для других регионов. Присутствие кластера обеспечивает доступ другим предприятиям к специализированным навыкам, услугам, технологиям, информации, производственным факторам [11, С.5; 9, С.58].

Такая организация производства консолидирует усилия инновационного сообщества, предприятий промышленной отрасли и органов государственной власти в целях значительного повышения эффективности инфраструктуры, обеспечивающей коммерциализацию результатов научных исследований и освоение новых технологий.

Кроме рассмотренных выше моделей стимулирования инновационного производства, муниципальная промышленная политика предусматривает организационно-экономические механизмы и инструменты, регулирующие процессы развития муниципальных образований промышленной специализации. Среди них можно выделить: разграничение полномочий и организация взаимодействия органов государственной власти Российской Федерации и субъектов Российской Федерации; стратегическое и территориальное планирование; реализация федеральных целевых программ; налого-

во-бюджетное регулирование; финансирование инвестиционных проектов за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации; создание особых экономических зон [6, С.133].

Общегосударственная система стратегического планирования осуществляется посредством разработки и реализации согласованных концепций, доктрин, законопроектов, программ развития территорий. Она обеспечивает постановку приоритетов социально-экономического развития страны в целом и ее регионов.

Федеральная целевая программа представляет собой программу в масштабах страны, которая принята и одобрена муниципальными властями, взаимосвязанная и логически непротиворечивая система основополагающих взглядов на пути увеличения эффективности развития промышленной сферы и укрепления её положительного влияния на ряд процессов социально-экономического развития территории.

Реализация федеральных целевых программ также способствует развитию производственного комплекса наукограда – его базовых и высокотехнологичных отраслей.

Государство, разрабатывая и реализуя собственные целевые программы и проекты, стимулирует внедрение инструментов стратегического планирования, новых механизмов административного регулирования и управления на субфедеральном уровне, предлагая регионам, в том числе муниципалитетам, самостоятельность в выборе путей и методов достижения целей и решения задач социально-экономического развития.

Долгосрочные целевые программы, направленные на развитие территорий, рассматривают муниципальные образования инновационно-промышленной специализации, как перспективные региональные зоны опережающего экономического роста, крупные центры расселения, и предусматривают создание здесь особых экономиче-

ских зон инновационно-промышленного типа. Сформулированные в них механизмы государственной поддержки, управления и координации работ по их реализации создают основу для подготовки соответствующих инструментов и механизмов на уровне муниципального образования.

Стратегическое управление развитием муниципального образования предполагает наличие необходимой экономической и финансовой базы. Важнейшей финансовой основой является местный бюджет. В ходе налоговой и бюджетной реформ, с 2000 г. существенно изменилось распределение доходов, собираемых с территории муниципального образования, между уровнями бюджетной системы. Так, доля доходов, отчисляемых в федеральный и региональный бюджеты, выросла более чем в два раза за счет снижения отчислений в местный бюджет.

В условиях нехватки бюджетных средств муниципальным образованиям инновационно-промышленной специализации необходимо использовать различные способы пополнения ресурсов развития. Среди них можно выделить организационно-экономические формы и инструменты, связанные как с возникновением агломерационных эффектов, так и с государственной поддержкой. Немаловажным способом, обеспечивающим финансовую стабильность, является повышение инвестиционной привлекательности. В связи с вышесказанным приоритетным направлением развития муниципальной промышленной политики наукограда Королёв являются усиление процессов формирования и сопровождения инвестиционной деятельности.

Инвестиционная привлекательность наукограда может определяться следующим рядом факторов:

- 1) устойчивый рост численности и доходов населения;
- 2) диверсифицированный характер экономики;
- 3) высокий уровень развития ма-

лого и среднего предпринимательства;

4) обеспеченность территории квалифицированными кадровыми ресурсами;

5) развитый научно-образовательный комплекс, наличие учреждений высшего образования, которые входят в число ведущих учебных заведений;

6) особая экономическая зона технико-внедренческого типа, создаваемые промышленные парки;

7) наличие ресурсов территориального развития на основе агломерации близлежащих территорий [7, С.95].

Главным субъектом промышленной политики являются органы государственной власти. В свою очередь данный категориальный подход к определению субъекта данной политики является весьма некорректным, так как не только государство участвует в процессе разработки и реализации, но и промышленные предприятия, муниципальные власти, которые отвечают за развитие территорий, на которых расположены данные промышленные объекты.

На каком бы уровне не осуществлялась промышленная политика (федеральный, региональный уровни, уровень муниципальных образований), её определяющая роль неоспорима в общей системе управления экономикой [8, С.55]. Характер многоуровневости данной политики включает в себя как общие тенденции развития экономики, так и специфику территории. Каждый уровень территориальной организации промышленной политики имеет соответствующие органы государственной и муниципальной власти, которые определяют цели, методы, границы, планы непосредственного воздействия на промышленные предприятия.

Таким образом, на основе местного законодательства наукограда, определяются границы и направления осуществления промышленной политики, определяются методы административного воздействия, основные из которых при-

ведены ниже.

Методы административного воздействия на формирование муниципальной промышленной политики.

1. Обеспечение органами местного самоуправления муниципального образования:

а) стабильности прав субъектов инвестиционной и производственной деятельности, предусмотренных муниципальными правовыми актами;

б) открытости и доступности информации;

в) открытости процедуры принятия органами местного самоуправления решений о предоставлении поддержки инвестиционной деятельности и бизнеса;

2. Совершенствование нормативной правовой базы в целях обеспечения прозрачности производственного процесса на всех этапах его осуществления;

3. Содействие развитию инновационной инфраструктуры, в том числе путем задействования инновационных ресурсов местных образовательных учреждений;

4. Поддержка малого и среднего предпринимательства как стратегического ресурса развития территории в целях увеличения доступа малых инновационных предприятий и иных субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым, интеллектуальным и кадровым ресурсам;

5. Развитие межрегионального и международного сотрудничества, в том числе посредством реализации мероприятий комплексного ребрендинга;

6. Устранение административных барьеров, ограничивающих интенсивное развитие новых производств, в том числе путем обеспечения междуни-

ципального сотрудничества в целях реализации социально-экономических проектов, предусмотренных агломерацией территорий;

7. Развитие института государственно-частного партнёрства;

8. Максимальное использование финансовых и нефинансовых механизмов поддержки объектов промышленной политики, включая предоставление льгот по земельному налогу, по арендной плате за имущество и земельные участки, находящиеся в муниципальной собственности [4, С.15].

Учёт методов административного воздействия на промышленную политику позволяет разработать более эффективную концепцию организационно-экономического механизма формирования и реализации промышленной политики (рис. 1). Такая концепция представляет собой систему взглядов на промышленную политику, которая определяет стратегию действий по совершенствованию организационно-экономического механизма по формированию и реализации промышленной политики.

Совершенствование организационно-экономических механизмов промышленной политики позволит увеличить объемы инвестиций в экономику и социальную сферу наукограда. Возросшие объемы инвестиционных вложений будут способствовать росту объемов производства на предприятиях, укреплению их экономического состояния, созданию современных высокопроизводительных рабочих мест в существующих и новых видах экономической деятельности, повышению доходов населения и закреплению высококвалифицированных специалистов.

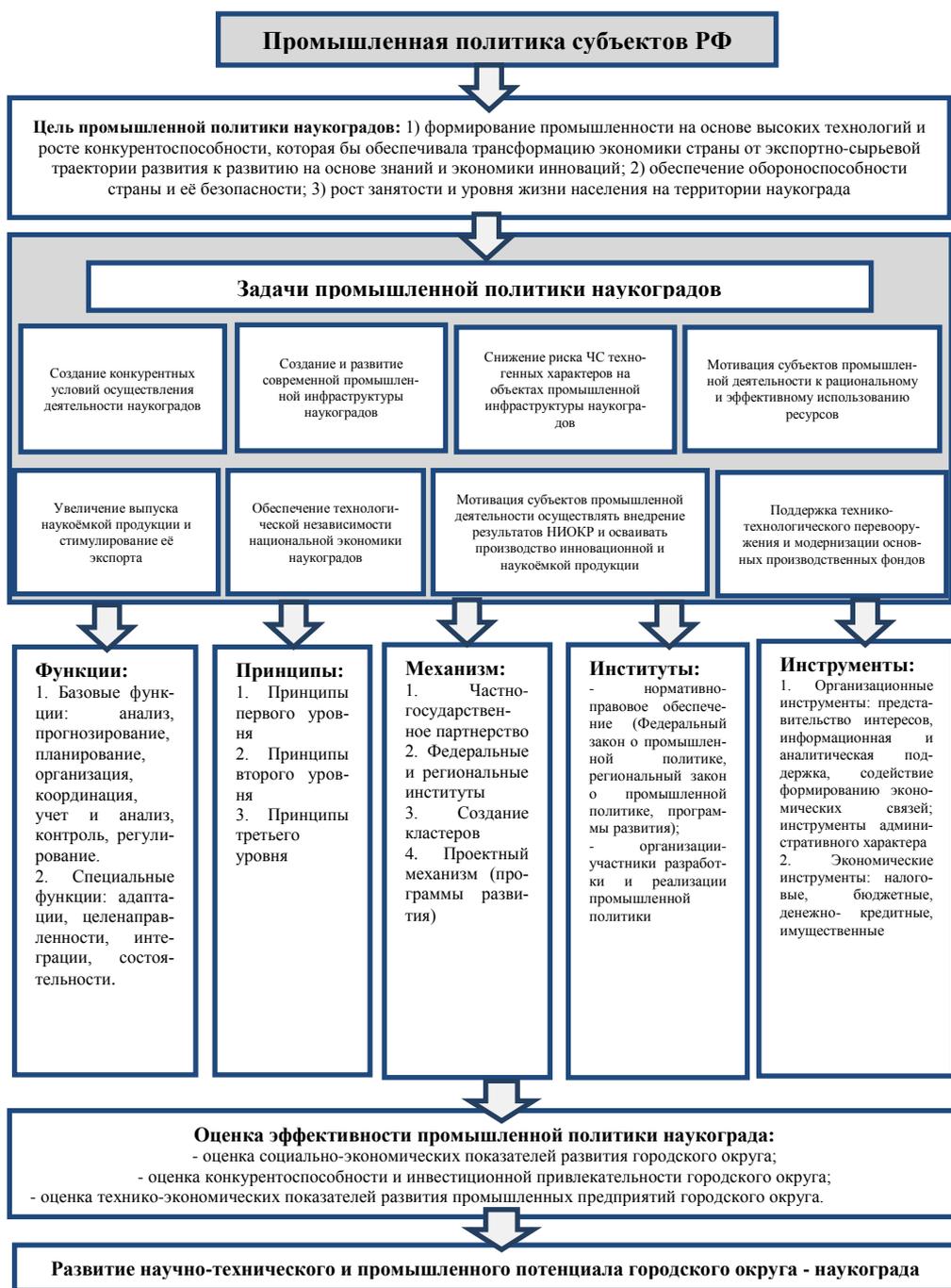


Рисунок 1 – Концепция совершенствования организационно-экономического механизма формирования и реализации промышленной политики наукограда

Дополнительные доходы бюджета муниципального образования будут направлены на социальное развитие территории: благоустройство, развитие общественного транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, что, в свою очередь, будет содействовать повышению качества городской среды. Бюджетные и частные инвестиции в объекты социальной сферы позволят повысить качество образования, медицинского обслуживания, доступность объектов в сфере культуры и спорта [10, С.21].

Управление реализацией концепции совершенствования промышленной политики осуществляет администрация, которая определяет эффективные способы достижения цели и задач концепции. Администрация также предусматривает мероприятия по улучшению инвестиционного климата в муниципальном образовании при разработке и реализации муниципальных программ развития промышленной политики.

Для максимизации эффекта при реализации механизмов промышленной политики, администрацией в качестве экспертов могут привлекаться отраслевые специалисты, общественные объединения предпринимателей, специализированные консалтинговые компании, научные и образовательные организации.

Таким образом промышленная политика наукоградов реализуется посредством организационных и экономических инструментов. Организационные инструменты: представительство интересов, информационно-аналитическая поддержка, формирование экономических связей, административные инструменты. Экономические инструменты: налоговые инструменты, бюджетные инструменты, денежно-кредитные инструменты, имущественные инструменты [1, С.21].

Городской округ Королёв располагает достаточным уровнем законодательной базы, которая регулирует муниципальную жизнь. Нормативные акты претерпели изменения после присоединения городского округа Юбилейный к

городскому округу Королёв. Общую направленность данных изменений можно определить, как «доставление эффективностей вертикали» и совершенствование органов местного самоуправления.

Развитие городского округа Королёв как наукограда РФ определяется его долгосрочной конкурентоспособностью, как одного из фундаментов и центров создания и укрепления инновационной экономики Московской области и России, становление его в качестве мощного научно-инновационного драйвера в развитии ракетно-космической, оборонной отрасли, энергосбережения и возобновляемой энергетики, новых композитных материалов и экологически чистых видов транспорта. Предлагаемые инструменты и механизмы могут быть также спроецированы на муниципальную промышленную других наукоградов страны.

Промышленная политика муниципальных образований в полной мере должна использовать преимущества интеграционного взаимодействия как предприятий, так и финансовых организаций, расположенных на данной территории. Данная интеграция позволит существенно повысить эффективность деятельности предприятий, за счёт получения дополнительных оборотных средств и привлечения инвестиций. В связи с этим следует сделать вывод о том, что только активное взаимодействие руководства предприятий с органами местной власти способствует решению сложных перспективных задач, касающихся промышленности.

Развитие промышленного производства в наукоградах во многом определяется уровнем и эффективностью проведения промышленной политики в масштабах страны и регионов. Для эффективного осуществления промышленной политики требуется ряд факторов, одним из которых является определение организационно-экономических механизмов формирования промышленной политики.

Литература

1. Балкизов М.Х., Бокова А.А. Развитие институционально-экономического механизма промышленной политики // TERRA ECONOMICUS. 2012. № 4-3. С. 20-22.
2. Барсукова Н.Е., Дорофеева Н.С. Современное состояние и перспективы развития научно-производственных комплексов наукоградов Российской Федерации: аналитический обзор // Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление». 2015. № 4. С.192 – 204.
3. Боркова Е. А., Буравиллина Ю. И., Сенчило А. А. Влияние санкций на инвестиционный климат и промышленную политику России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 10. С. 9 – 12.
4. Войтоловский Н. В., Петров В. С. Роль и возможности муниципального управления в реализации государственной промышленной политики // Вестник образования и развития науки российской академии естественных наук. 2011. №1. С. 13-18.
5. Идзиев Г. И. Инновационная модернизация и новые требования к промышленной политике регионального уровня // Региональные проблемы преобразования экономики. 2014. № 3 (41). С. 62-66.
6. Кондрицкий М. А. Методы и механизмы формирования и реализации промышленной политики // Журнал: Наука 21 Века: Вопросы, Гипотезы, Ответы. 2014. № 2. С. 132-136.
7. Лукинская Е. А., Валишевская Т. И. Инвестиционный потенциал, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат: сущность и взаимосвязь // Новая наука: теоретический и практический взгляд. 2016. № 117-1. С. 93-96.
8. Михайлова В. В., Комаева Л. Э. Особенности видов промышленной политики в регионах России // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2014. №16. С. 55-58.
9. Проскура Д. В., Рогова Е. М., Ткаченко Е. А. Теоретические аспекты формирования региональной кластерной политики // Проблемы современной экономики. 2008. № 4 (28). С. 56-63.
10. Сотников Д. М. Критерии выбора приоритетов государственной промышленной политики // Вестник МГУ. Серия «Экономика». 2007. № 1. С. 18-23.
11. Старовойтов М. К., Медведева Л. Н., Гончарова Е. В. Технопарк как форма научно-промышленной интеграции: опыт и перспективы регионов // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 33. С. 2-10.
12. Стрижаков Д. В., Стрижакова Е. Н. Промышленная и инвестиционная политика на муниципальном уровне: уязвимые места // Журнал: ЭКО. 2014. № 9 (483). С. 39-48.

УДК 330.322

Развитие венчурного финансирования инновационной деятельности в России

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

Автором детально проанализирован механизм венчурного финансирования, способный значительно активизировать инновационную деятельность. В статье рассмотрен зарубежный опыт организации венчурного бизнеса, выявлены проблемы, сдерживающие дальнейшее его развитие, предложены меры по устранению этих проблем.

Венчурное финансирование, инновационная деятельность, малые инновационные предприятия.

Development of venture funding of innovative activities in Russia

M.Y. Veselovsky, Dr.Econ.Sci., professor,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The author in details analysed the mechanism of venture funding capable to considerably stir up innovative activities. In article foreign experience of the organization of venture business is considered, the problems constraining its further development are revealed, measures for elimination of these problems are proposed.

Venture funding, innovative activities, small innovative enterprises.

Продолжающийся в стране полномасштабный экономический кризис, и его последствия, показали несостоятельность сохраняющейся экспортно-сырьевой экономической модели России. Одной из главнейших задач по обеспечению оживления экономики страны и повышению ее технологической конкурентоспособности является создание благоприятных условий для успешного ведения инновационной деятельности и активного вовлечения в нее малых, в первую очередь наукоемких предприятий. Решение этой задачи в значительной степени зависит от решения вопроса привлечения в достаточном объеме финансовых ресурсов в разработку и реализацию наукоемких инновационных проектов, как правило, очень рискованных. Во многом это связано с использованием механизма венчурного финансирования, которое можно охарактеризовать как рискованное вложение инвесторами капитала в инновационное предприятие на ранних стадиях его развития без предоставления последним какого-либо залога или заклада как это предусмотрено при

банковском кредитовании.

При этом, степень риска венчурного инвестора зависит на каком этапе жизненного цикла инновационных компаний осуществляется их финансирование.

1. Достартовое финансирование (seed) – наличие проекта или бизнес-идеи, формирование управленческой команды, проведение дополнительных НИИОКР или создание пилотных образцов продукции перед выходом на рынок, маркетинговые исследования рынка.

2. Стартовое финансирование (start up) – недавно образованная компания с наличием команды менеджмента, бизнес-плана и готовностью к началу продаж продукции.

3. Этап начального расширения (early-Stage) – компания, приступившая к коммерческой реализации продукции, но не имеющая устойчивой прибыли.

4. Этап быстрого расширения (rapid growth) – компания, закрепилась на рынке, получает устойчивую прибыль, но нуждается в финансировании для расширения объемов производства и

сбыта.

Разумеется, инвестируемые на более ранней стадии развития компании средства подвергаются значительно большему риску, но зато большую отдачу, в случае успешного развития проекта, можно получить при выходе из него. Обычно выход венчурного инвестора из «раскрученной» компании может осуществляться в следующих основных вариантах:

1) обратный выкуп – акции венчурного инвестора приобретаются руководством и сотрудниками компании;

2) прямая продажа (trade sale) – продажа пакета акций венчурного инвестора другому инвестору;

3) размещение акций на фондовом рынке (IPO) – предполагает получение наибольшей прибыли по сравнению с другими вариантами;

4) принудительный выход – осуществляется через управление, доверенность или ликвидацию компании. Реализуется в случаях, когда венчурный инвестор получит некоторую прибыль, не достигнув максимального желаемого эффекта.

При выборе варианта выхода венчурному инвестору необходимо проанализировать все факторы, определяющие положительные и отрицательные последствия того или иного варианта. Необходимо самым тщательным образом просчитать возможный успех реализации выбранного варианта и сопоставить его с затратами на реализацию, которые придется понести в конкретной экономической ситуации.

Для инвесторов самыми предпочтительными вариантами выхода из венчурных инвестиций являются trade sale и IPO. В странах с развитым фондовым рынком достаточно часто предпочтение отдается стратегии выхода через IPO. В основном это объясняется тем, что продажа доли бизнеса большому количеству инвесторов может быть более выгодной, чем продажа одному или нескольким стратегическим партнерам. В

российских условиях, ситуация обстоит иным образом, и выходы из венчурного проекта осуществляются преимущественно через прямую продажу. При этом принимается во внимание, что продажу доли бизнеса гораздо проще реализовать одному, а не большому количеству инвесторов. Требования к данному виду продажи значительно проще по сравнению с IPO.

Независимо от способа возвращения денег инвестору дивиденды, во многих случаях, пока венчурный инвестор находится в проекте, инновационное предприятие не выплачивает или выплачивает в небольшом размере. Все заработанные деньги реинвестируются в развитие и рост этого предприятия.

Венчурный бизнес во многом основан на опыте и интуиции: даже грамотное и просчитанное в деталях вложение средств не всегда может гарантировать получение положительного результата. Эффективными венчурные инвестиции считаются, если рыночная стоимость проспонсированной компании в течение 5-7 лет возрастает в несколько раз. Обычно средний годовой доход, на который ориентируется венчурный инвестор, находясь в проекте, составляет 30-35%. Но надо учитывать, что венчурное финансирование, по сравнению с другими видами, отличается значительно более высоким уровнем рискованности из-за отсутствия каких-либо гарантий успешного роста начинающей компании. Согласно некоторым оценкам, из 100 тщательно отобранных на основе предварительной экспертизы перспективных предпринимательских идей только 10 доходят до инвесторов, а коммерческим успехом заканчивается лишь одна. Но зато это реализованная идея может принести инвесторам, рискнувшими своими деньгами, до 2000% прибыли.

Венчурный бизнес не относится к тренду современной экономики. Его история зародилась еще много столетий тому назад, когда предприимчивые люди, с надеждой на получение большого

дохода и с большим риском для себя, вкладывали, иногда последние средства, в различные многообещающие с их точки зрения проекты. В нашей действительности, сильнейшая конкуренция на рынке, просто вынуждает всех его участников, быть в постоянном поиске «свежих и блестящих» идей, позволяющих закрепиться и упрочить свои позиции, а для некоторых просто войти на этот рынок.

Таким образом, исходными составляющими венчурного финансирования является заинтересованность зарождающихся малых инновационных предприятий реализовывать современные технологии, восприимчивость экономики к инновациям и наличие хорошо развитой финансовой системы, без которой, венчурные инвесторы не смогут обеспечить возврат инвестиционных средств.

В большинстве развитых стран государство активно участвует в формировании венчурного бизнеса, понимая его значимость в стимулировании инновационных процессов. В этих странах используются такие механизмы стимулирования, которые заинтересовывают и всячески мотивируют бизнес вкладывать деньги в рискованные и с далеко не ясными рыночными перспективами проекты. Прагматичность причины этого вполне очевидна: всего лишь одна-единственная воплощенная в жизнь идея может покрыть все общие расходы венчурного инвестора, обеспечить ему преимущество на рынке и получить в долгосрочной перспективе желанную прибыль.

В современном понимании венчурный капитал как альтернативный источник финансирования частного бизнеса зародился и начал использоваться в послевоенные годы в США при разработке и продвижении на рынок микроэлектроники, вычислительной техники, систем автоматизации и т.д. [6]. Окончательное формирование венчурной индустрии завершилось в период бурного развития компьютерных технологий и

роста благосостояния среднего класса американцев. Венчурные инвестиции стали толчком для известных во всем мире компаний Apple, Google, Microsoft, Cisco, Intel, Hewlett Packard и др. Появление новых отраслей, таких как персональные компьютеры, информационные технологии, электроника, биотехнология и др., также оказалось возможным в основном благодаря венчурным инвестициям.

В настоящее время на США приходится свыше 56% от всего объема венчурных инвестиций в мире. Для сравнения, на Китай, занимающий вторую позицию, приходится 21,3% общего объема рынка. Индустрия венчурного капитала США сумела привлечь в 2015 году около 28 млрд долларов при ВВП около 17 трлн долларов. Казалось бы, что доля венчурного капитала на экономику страны ничтожно мала. Однако как показывают исследования Стэнфордской высшей школы бизнеса, свыше 40% американских публичных компаний, созданных с 1979 года, финансировались исключительно за счет венчурного капитала. В настоящее время на эти компании приходится 57% от общей капитализации американского рынка, 38% от общего числа сотрудников и 82% средств, потраченных на исследования и разработку. Именно эти компании во многом определяют динамику развития крупнейшей в мире экономики страны [14].

Вполне закономерно, что именно в США создана и успешно функционирует система автоматической котировки Национальной ассоциации дилеров ценных бумаг (NASDAQ), специализирующейся на первичном размещении акций молодых и растущих компаний. Она является второй (после Нью-Йоркской) в этой стране по объемам торгов фондовой биржей.

В Европе венчурный бизнес начал активно развиваться только в начале 80-х годов XX века и в целом значительно уступает американскому по объему. Сценарий развития европейского вен-

чурного бизнеса во многом схож с американским опытом, что позволило избежать многих ошибок роста. Большинство европейских **венчурных структур** функционируют при научных центрах и университетах, с находящимися рядом крупными исследовательскими корпорациями. В целях создания благоприятных условий для развития в Европе венчурного бизнеса в 1983 г. по совместной инициативе представителей венчурной индустрии и Европейской комиссии, была создана Европейская ассоциация прямого инвестирования и венчурного капитала (EVCA). В настоящее время она объединяет более 500 участников венчурного бизнеса из более чем 30 стран.

В дальнейшем, в Европе была организована Европейская ассоциация биржевых дилеров (EASD) куда вошли венчурные капиталисты, биржевые дилеры, инвестиционные банки и другие инвестиционные институты. Это позволило сделать более эффективной работу по формированию механизмов поддержки экономического развития и инноваций. По инициативе EASD создана европейская фондовая биржа для активно растущих молодых компаний - Система автоматической котировки Европейской ассоциации биржевых дилеров (EASDAQ). Она не представляет собой классическую фондовую биржу. Вместо торговой площадки используется электронная система торгов. Ее структура и принципы функционирования во многом схожи с американской биржей NASDAQ. В торгах EASDAQ, помимо компаний европейских стран, могут принимать участие и компании из других стран. Акции ряда компаний, торгующиеся в EASDAQ, могут также котироваться и на американской бирже NASDAQ.

В большинстве европейских стран основную заботу о нововведениях берут на себя крупные корпорации, участие которых в венчурном предприятии, может быть организовано разными способами. Как правило, наименьшее вмешательств-

во корпорации в управлении венчурным предприятием реализуется при прямом непосредственном инвестировании корпорации в малое инновационное предприятие. Довольно часто крупная корпорация выступает в качестве единственного инвестора этого предприятия.

Центральное место в венчурных программах, реализуемых в европейских странах, занимают различные механизмы налоговых льгот, стимулов, а также выделение бюджетных средств. Это позволило многим странам обеспечить конкурентоспособность и мировое лидерство в таких областях как микроэлектроника, вычислительная техника, информатика, биотехнология, новых средств связи и материалов, а также в других наукоемких отраслях производства.

Одним из мировых лидеров по эффективности **венчурного бизнеса является** Израиль, в котором акцент сделан на реализации государственных программ. На данный момент именно эта страна является мировым лидером по количеству самых востребованных и интересных инновационных стартапов. В стране созданы такие условия, при которых не инвестор выбирает стартап, а стартап инвестора. Характерной особенностью израильской венчурного бизнеса является вложение инвестиций на более ранних и, соответственно более рискованных, стадиях развития инновационных компаний. Для сравнения, этот показатель в Израиле составляет 40% всех венчурных инвестиций, в США – 25%, в странах ЕС – 8%. Согласно исследованиям компании Compass в 2015 году Тель-Авив вошел в пятерку глобального стартап-рейтинга, уступив только знаменитой Кремниевой Долине, а также Нью-Йорку, Лос-Анджелесу и Бостону.

В 2015 году в небольшой по европейским меркам стране, какой является Израиль, появилось около 1400 новых стартап-компаний. Как следует из ежегодного отчета IVC Research Center и

KPMG в этой стране было зарегистрировано 708 венчурных сделок, а общий объем привлеченного венчурного капитала побил все рекорды и составил \$4,43 млрд. [15]. Это примерно на 30% превышает показатели 2014 года, когда израильские стартап-компании при 690 сделках сумели привлечь \$3,42 млрд.

Весьма активно и эффективно развивается венчурный бизнес в странах Восточной и Юго-Восточной Азии: Сингапур Китай, Гонконг, Тайвань, Южная Корея, Малайзия, Япония. Особенно интересен и поучителен опыт Сингапура. Аналитическая компания Compass, на основе исследования уровень развития инфраструктуры для стартапов в различных странах, включила в 2015 году Сингапур в первую десятку рейтинга самых привлекательных регионов мира для реализации технологических проектов. По мнению Всемирного банка, в Сингапуре создана самая дружелюбная среда для бизнеса с точки зрения государственного регулирования. Благодаря программам господдержки стартапов и инвесторов в 2015 году на венчурном рынке этой страны, заключено около 220 венчурных сделок с общим объемом финансирования около \$1,16 млрд. (в 2014 году – \$1,1 млрд., в 2013 году – \$1 млрд.).

Об эффективности венчурного бизнеса как катализатора инновационных процессов в экономике свидетельствует и опыт Японии. Примерно с середины 1980-х гг. возможности венчурного финансирования инноваций здесь стали рассматриваться государством в качестве перспективного источника будущего экономического роста. В качестве венчурных источников финансирования в этой стране используется как частный капитал, так и государственная поддержка с широким применением налоговых льгот. Кроме того, для мобилизации капиталов в крупнейших городах создаются внебиржевые рынки ценных бумаг.

Таким образом, в большинстве зарубежных стран **венчурный биз-**

нес превратился в мощную финансовую индустрию. В 2015 году в стартапы по всему миру было вложено 128 миллиардов долларов венчурного капитала. Это на 44% больше, чем в 2014 году. Для бизнесменов венчурное инвестирование уже давно стало проверенным инструментом высокодоходного размещения капитала и использования инноваций. При этом существуют различные способы организации венчурного бизнеса, выбор которых, определяется источниками венчурного капитала, соотношением вложений по стадиям жизненного цикла развития малого инновационного предприятия, степенью реализуемой государственной поддержки, уровнем экономического развития конкретной страны, а также ее национальными особенностями. Так, в некоторых странах распространена практика «отпочковывания» эффективно работающих структурных подразделений корпораций, принимающих участие в организации венчурного бизнеса. В этом случае структурные подразделения самостоятельно разрабатывают научную идею, а корпорация, сохраняя за собой контрольный пакет акций, осуществляет общий контроль за ситуацией.

Довольно часто, венчурный проект реализуется в форме совместного предприятия. Эта форма имеет определенные преимущества перед другими и рассчитана на достижение конкурентных преимуществ на основе объединения интеллектуальных и финансовых возможностей компаний-партнеров. В качестве примера такой формы можно привести опыт Chrysler-Mitsubishi. В отдельных случаях, корпорации (General Electric, IBM, Intel) организуют финансовую поддержку внутренних венчурных проектов в форме организации структурных подразделений для создания принципиально новых товаров, рассчитанных на входение в другие рынки.

Венчурный бизнес стал настоящим эффективным драйвером инновационной экономики многих зару-

бежных стран и перехода ее на новый технологический уклад. Участники венчурной индустрии в этих странах давно живут по модели, составными частями которой, являются высокий риск (high risk), высокие технологии (high tech) и высокий уровень жизни (high life). Одновременно, опыт этих стран лишний раз свидетельствует, что буквально считанное количество малых предприятий превращаются в крупнейших продуцентов высоких технологий, обеспечивающих инновационное продвижение национальных экономик.

В России, история формирования венчурной индустрии насчитывает около 25 лет. Особая актуальность венчурного инвестирования в нашей стране связана с необходимостью повышения результативности НИОКР, развития малого инновационного предпринимательства и отхода от сырьевой модели экономики.

Первые шаги по формированию венчурного предпринимательства были предприняты в 1993 году, когда Европейский банк реконструкции и развития при поддержке ЕС, организовал создание 11 региональных пилотных венчурных фондов. А уже в марте 1997 года эти фонды подписали договор о создании Российской ассоциации венчурного инвестирования, на которую были возложены задачи по отраслевому лоббизму, формированию общественного мнения и развитию сферы венчурного финансирования.

Параллельно в стране создавались другие институты развития, при-

званные обеспечивать привлечение дополнительных объемов инвестиций в наукоёмкие отрасли экономики. Важнейшей из них, стала созданная по Распоряжению Правительства РФ в июне 2006 года Российская венчурная компания с возложенными на нее задачами по формированию и развитию национальной инновационной системы, предусматривающей формирование благоприятного климата для инвестиционной деятельности, создание коммуникативных площадок и информационному обеспечению субъектов венчурного бизнеса, организацию подготовки кадров для венчурного предпринимательства. Венчурная компания по-существу выполняет роль государственного фонда венчурных фондов. Через нее реализуется государственная поддержка венчурных инвестиций, включающая, в первую очередь, поддержку проектов в высокотехнологическом секторе экономики.

В 2006-2013 годах, в рамках инициированной Минэкономразвития программы реализации по созданию «Региональных фондов содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере», было создано 22 региональных венчурных фонда в Москве, Санкт-Петербурге, а также в Московской, Пермской, Томской, Нижегородской, Волгоградской, Самарской областях, республиках Татарстан, Мордовия и других регионах. На настоящий момент в регионах функционируют с разной степенью активности 226 венчурных фондов (табл. 1).

Таблица 1 – Количество действующих венчурных фондов в 2006-2015 гг.

Годы	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кол-во	52	64	80	87	91	97	159	201	216	226

Во многом благодаря указанной программе удалось добиться благоприятной структуры инвестиций, когда на каждый вложенный рубль региональных средств, было привлечено три рубля инвестиций, два из которых – частные вложения. Учитывая, что все инвестиции

направлялись исключительно в региональные инновационные компании, это решало задачу по развитию экономически самостоятельных регионов страны на основе эффективного функционирования в них малого инновационного предпринимательства [10].

Сложившаяся к настоящему времени отечественная инфраструктура венчурного бизнеса, представляет собой довольно развитую систему, включающей, кроме указанных выше структур, Фонд «Сколково», Фонд – оператор программы финансового содействия инновационным проектам Фонда «Сколково» (Фонд «ВЭБ-Инновации»), ОАО «Роснано», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия инновациям), Фонд развития промышленности, Фонд инфраструктурных и образовательных программ, ОАО «Росинфокоминвест», Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ), АНО «Агентство стратегических инициатив», технопарки, бизнес-инкубаторы бизнес-ангелы, коучинг-центры, венчурные ярмарки и др. Однако надо признать, действующая инфраструктура венчурного бизнеса, в целом не подтвердила ожидаемую эффективность. Так, деятельность большинства технопарков и бизнес-инкубаторов, созданных на средства госбюджета, и с которыми связывались большие ожидания по разработке и освоению инноваций, не сумели в полную меру развернуть свою деятельность из-за низкого уровня подготовки кадров, дефицита технических специалистов, качества предоставляемых образовательных услуг, а также недостаточной технологической оснащенности имеющихся объектов и загрузки уже закупленного оборудования. Неудивительно, что деятельность многих технопарков и бизнес-инкубаторов в этих условиях свелась в настоящее время к банальной сдаче в аренду помещений различным фирмам, не имеющим, в большинстве случаев, никакого отношения к инновациям. Такое положение стало во многом возможным из-за отсутствия системы оценки эффективности и контроля за деятельностью этих структур со стороны государства.

Но с другой стороны, нельзя не отметить, что предпринятые государством и участниками венчурной индуст-

рии конкретные меры, позволили до экономического спада значительно активизировать венчурное предпринимательство и сделать его более привлекательным для инвесторов, включая и зарубежных. Взлет венчурных инвестиций в России пришелся на 2012 год, когда было заключено 188 сделок (без учета крупных сделок) на сумму \$ 911,9 млн. Эксперты Dow Jones Venture Source совместно с аналитиками издания Wall Street Journal вынуждены были отметить, что по итогам года Россия вошла тогда в пятерку инновационных лидеров Европы, а также по объёму инвестиций в сектор высоких технологий. Следует заметить, что даже такой, вполне оптимистичный вывод, не был вполне корректным, поскольку не в полном объеме отражал состояние российского рынка из-за его закрытости и непрозрачности и не учитывающий, по этой причине, данные некоторых отраслей.

К числу основных позитивных факторов российского рынка венчурных инвестиций, того периода времени, можно достаточно уверенно отнести следующие:

- значительное количество проектов, доведенных до стадии коммерческого использования, требующих относительно небольшой доли собственных инвестиций, но нуждающихся в заемных средствах;
- разработка проектов, обладающих значительным экспортным потенциалом, облегчающих задачу привлечения внешних источников финансирования;
- сохраняющееся научно-технологическое преимущество в ряде отраслей, благодаря имеющемуся заделу;
- наличие квалифицированных кадров во многих отраслях.

К сожалению, последующая за этим периодом экономическая нестабильность оказала негативное влияние и на рынок венчурного финансирования. В последующие 2013, 2014 и 2015 годы он

снижился (без учета сделок стоимостью более 100 млн долларов США), соответственно, до 653,1; 480,9 и 232,6 млн дол-

ларов. Количество сделок при этом сохранилось примерно на одном уровне – 180 в 2015 году при 188 в 2012 году.

Таблица 2 – Основные показатели венчурного рынка России в 2012-2015 гг.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Количество венчурных сделок	188	222	149	180
Сумма венчурных сделок, млн. долл.	911,9	653,1	480,9	232,6
Сумма крупных сделок, млн. долл.	516	130	350	200
Сумма сделок по выходам инвесторов, млн. долл.	372	2000	731,5	1573,5
Количество грантов, ед.	702	2469	4512	6074
Объем грантов, млн. долл.	145	158,7	110,5	178,2
Объем венчурного рынка, млрд. долл.	1,98	2,94	1,67	2,19

Рассчитано автором по данным [12; 13]

К особенностям 2015 года можно отнести более чем двукратное снижение среднего размера сделки по сравнению с 2014 годом, а также довольно ощутимое снижение количества сделок и инвестиций в стадии посева и стартапа (табл. 3). Акценты сместились в сторону

финансирования более зрелых проектов. Этот сдвиг свидетельствует о более осторожном поведении инвесторов, которые в сложившихся непростых экономических условиях, стали гораздо тщательнее подходить к отбору проектов и оценке инвестиционных рисков.

Таблица 3 – Количество и сумма (млн. долл.) венчурных сделок по стадиям развития проекта в 2012-2015 гг.

Стадии развития проекта	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	кол-во	сумма	кол-во	сумма	кол-во	сумма	кол-во	сумма
Посев	71	38,5	57	29,4	46	38,1	27	7,1
Стартап	70	100,1	96	106,6	51	102,9	19	13,8
Ранняя стадия	32	255,7	51	221,2	32	130,9	77	64,5
Расширение	15	517,7	18	295,9	18	184	28	147,2
Поздняя стадия	-	-	-	-	2	25	-	-
Итого	188	912,0	222	653,1	149	480,9	151	232,6

Рассчитано автором по данным [12; 13]

Безусловным лидером по сумме привлеченных венчурных инвестиций традиционно продолжает оставаться сектор информационных технологий (табл. 4). В 2015 году он составил 88,5% от всего рынка. Но, тем не менее, за последние четыре года, этот сектор сократился в 3,8 раза. Объем привлеченных венчурных инвестиций в сектора биотехнологий и промышленных технологий составил в сумме 11,5% от всего рынка в 2015 году.

Сектор промышленных технологий за последние четыре года вообще обвалился более чем в 12 раз в отличие от сектора биотехнологий, продемонстрировавшего рост в 1,8 раза. Следует заметить, что основная заслуга в наполнении венчурного рынка по-прежнему принадлежит государственным фондам и венчурным фондам с государственным участием.

Таблица 4 – Венчурные сделки по отраслям в 2012-2015 гг.

	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Информационные технологии				
Сумма, млн. долл.	792,1	611	440,6	205,9
Количество	168	193	133	97

Биотехнологии				
Сумма, млн. долл.	10,2	13	35,1	18,1
Количество	15	13	6	39
Промышленные технологии				
Сумма, млн. долл.	108,4	29,1	5,2	8,6
Количество	18	16	10	15

Источник: РВК, РАВИ, РwC

Лидирующие позиции среди подсекторов информационных технологий по сумме инвестиций и количеству сделок продолжают сохраняться за сегментами «агрегаторы и каталоги» и «решения для бизнеса» (рис. 1). Однако в денежном выражении наибольший объем инвестиций пришлось на E-commerce, что объясняется крупной инвестицией (40 млн. долларов), вложенной в онлайн-аукцион Car Price. То, что большинство сделок относится к проектам по созданию программного обеспечения для мобильных устройств и электронной коммерции во многом объясняется более понятным механизмом монетизации, гораздо более низким уровнем риска, и в

не последнюю очередь тем, что данные сферы не относятся к наукоемкой затратной категории, что делает их одинаково привлекательными как для опытных, так и для начинающих инвесторов [16]. Тем не менее, есть все основания предположить, что такая динамика будет непродолжительной и уже в самое ближайшее время приоритетами для венчурных инвесторов могут стать программы по информационной безопасности, образованию, фармацевтике, роботизированной технике, финансовому сервису, интернет вещей, типа Googleglass, облачные решения, а в недалекой перспективе и системы искусственного интеллекта.

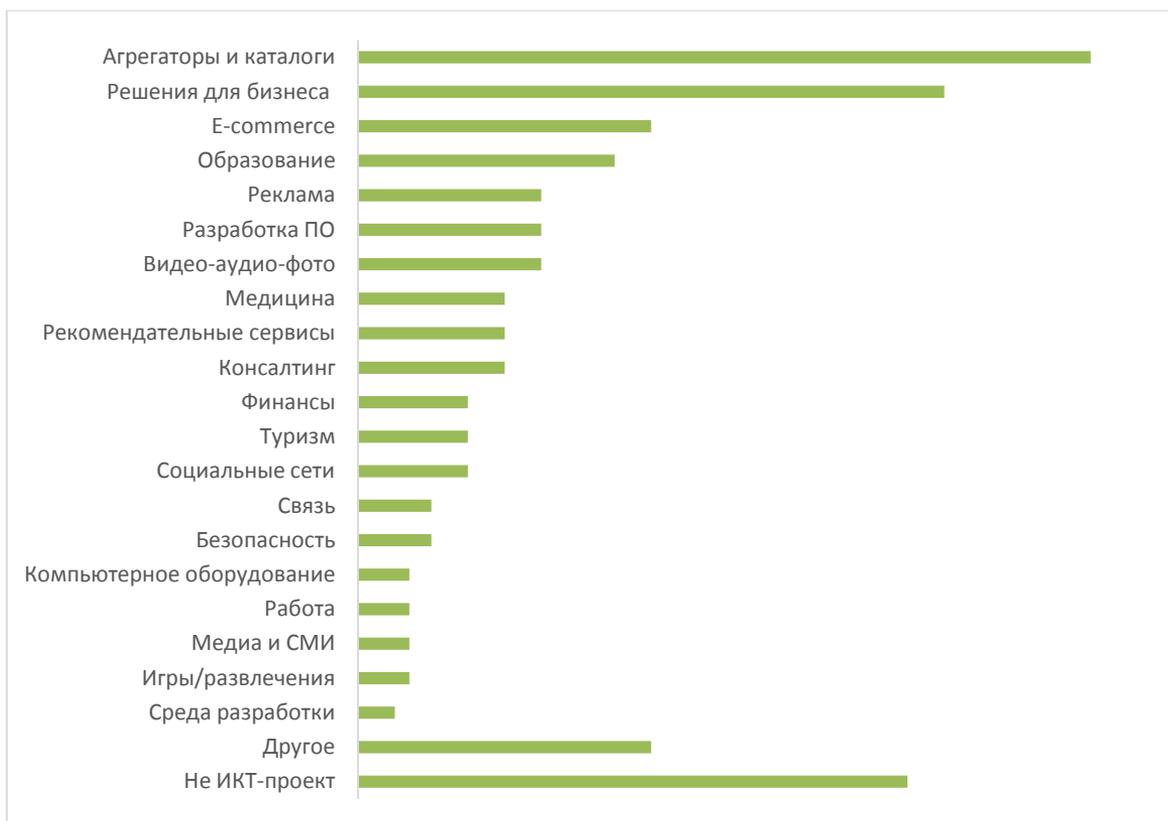


Рисунок 1 – Количество сделок в разрезе подсекторов информационных технологий
 Источник: J'son & Partners Consulting

Что касается особенностей развития регионального венчурного бизнеса, то он во многом обусловлен деятельностью фондов, созданных преимущественно в рамках реализации программ частно-государственного партнерства. Указанные фонды как раз и создавались для реализации этих задач. Практически вся венчурная активность сосре-

доточена в Центральном федеральном округе, где находится 82% всех венчурных фондов (рис. 2). Этот федеральный округ является явным лидером по совокупному объему и количеству венчурных инвестиций (124 млн. долл. или 84,9% от совокупного объема венчурных инвестиций в 2015 году).

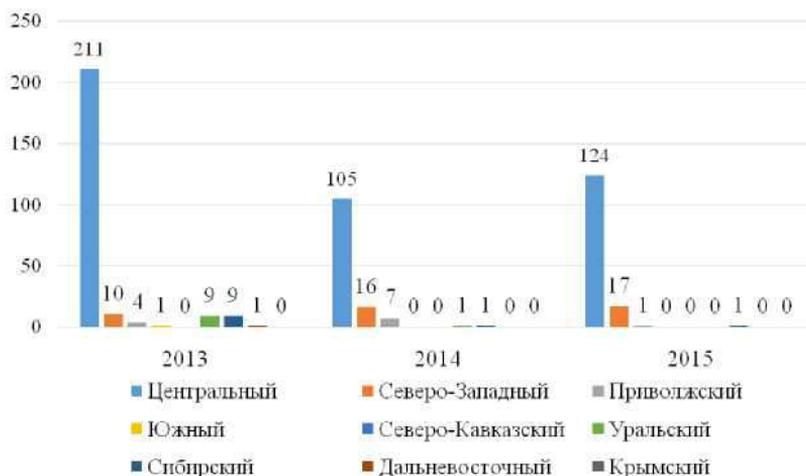


Рисунок 2 – Объем венчурных инвестиций по федеральным округам в 2013-2015 гг., млн. долл. [12]

В последние годы во многих субъектах РФ предприняты шаги по формированию законодательства об инновациях и инновационной деятельности, которые позволили несколько активизировать венчурный бизнес. Региональная политика в этом отношении становится все более осмысленной. Но все-таки в целом, к сожалению, есть все основания утверждать, что власти большинства регионов крайне недостаточно участвуют в формировании венчурной экосистемы. Это можно объяснить целым рядом факторов, важнейшими из которых, являются следующие: венчурные механизмы плохо известны подавляющему большинству населения, обладающего инвестиционными возможностями; местные власти, из-за дефицитности бюджетов, не располагают необходимыми средствами для финансирования региональной инновационной экосистемы; крайне низкий уровень взаимодействия местных властей с функционирующими в регионах научными учрежде-

ниями и университетами, обусловленной подчиненностью последних федеральным органам власти.

Еще одной заметной тенденцией на российском рынке венчурного капитала является выход российских венчурных инвесторов на международные рынки и работу с зарубежными активами. В 2015 году отмечен резкий рост активности российских инвесторов в зарубежных венчурных проектах: по сравнению с 2014 годом количество сделок с участием российских венчурных фондов и бизнес-ангелов выросло более чем на треть, а в денежном выражении рост составил 21,7% (рис. 3). В этом же году российские совершили на 22,2% выходов из иностранных проектов больше чем в 2014 г. Желание российских инвесторов вкладываться в проекты с понятным международным потенциалом, продиктовано не только желанием повысить ликвидность своего портфеля, но и ухудшением экономической ситуации в стране.

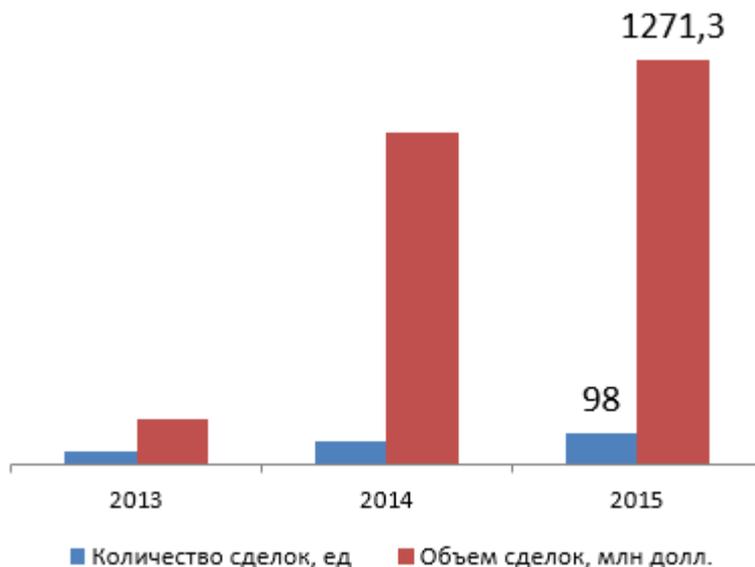


Рисунок 3 – Инвестиции в иностранные проекты с участием российских венчурных инвесторов 2013-2015 гг.

Источник: J'son & Partners Consulting

В целом же, по оценке многих экспертов, несмотря на накопленный опыт по организации и продвижению венчурных проектов, Россия, продолжая обладать огромным научно-техническим и образовательным потенциалом, по уровню развития и организации венчурного бизнеса находится практически в фазе его становления и только-только начинает по-настоящему его осваивать. Накопленный опыт функционирования отечественного венчурного бизнеса выявил много проблем, препятствующих его дальнейшему развитию. Эти проблемы особенно обострились, сейчас, в период экономической нестабильности, когда рынок венчурных инвестиций также вошел в определенную стагнацию.

К сожалению, венчурный бизнес, даже со скидкой на сложные геополитические условия, не принес для экономики страны эффекта, который можно было бы от него ожидать. По мнению автора, во многом это произошло из-за того, что, несмотря на правильно заявленные цели, развитие венчурной индустрии в России

разошлось с поставленными задачами по инновационному развитию отечественной экономики. Отчасти, это происходит по причине низкого уровня инвестиционной культуры предпринимателей зачастую допускающих финансирование схем, далеких от сути классического венчурного инвестирования вместо того, чтобы направлять эти средства в малые и средние наукоемкие компании. Менеджеры многих отечественных компаний вынуждены поддерживать их конкурентоспособность за счет принципиально отличных от давно проверенных на практике западных схем ведения бизнеса и организации финансовых потоков. В итоге, инвестируемая компания не воспринимается ими как полноценный объект для венчурных инвестиций, отсюда нередко возникает проблема слишком высокой «цены» за инвестиции. Поэтому представляется вполне закономерным вывод, что сложившаяся в стране модель венчурного бизнеса и его инфраструктура не соответствуют задачам национальной инновационной экономики, и принимаемых усилий явно недостаточно

для кардинальных изменений в этом направлении. Впрочем, трудно было бы ожидать другого вывода в ситуации, когда владельцы денежных средств, воспитанные на другом менталитете, едва начинают понимать, что вложение на несколько лет в развитие молодых растущих компаний является исключительно дальновидным решением, сулящее большие финансовые выгоды в будущем.

Сравнительно небольшое количество венчурных проектов на рынке во многом объясняется отсутствием спроса от крупных заказчиков, которые обладая финансовыми возможностями, все ещё не созрели для покупки инновационных стартапов. К тому же иностранные инвесторы, в период санкционных ограничений, крайне неохотно вступают в венчурные проекты, предлагаемые в нашей стране. К тому же финансовые перспективы реализации многих российских проектов рассматриваются ими настолько малыми по объему, при которых, даже затраты на экспертизу могут не оправдаться. Иностранные инвесторы предпочитают крупные проекты, им невыгодно осуществлять в другой стране небольшие, до 1 млн. долл., инвестиции, а российским молодым компаниям для развития зачастую нужно существенно меньше финансовых средств.

По большому счету в стране нет в достаточном объеме квалифицированного менеджмента для управления постоянно появляющихся на рынке новыми венчурными компаниями, обусловленного во многом дефицитом соответствующего уровня преподавателей, в первую очередь в фундаментальных отраслях. Особенно остро обстоит вопрос, связанный с дефицитом управляющих венчурными фондами, обладающих соответственной квалификацией. В настоящее время в России крайне мало венчурных фондов с работающими в них профессионалами, имеющих за плечами достаточный опыт реализации успешных венчурных инвестиций. Без такого опыта трудно крайне затруднительно убедить

только аргументировать потенциальных инвесторов вкладывать деньги в венчурные проекты. Дополнительно наблюдается низкий уровень профессиональной подготовки кадров компаний-реципиентов, а также их неумение работать с венчурными инвесторами. На практике сложилась ситуация, когда с одной стороны есть недостаток предложений венчурного капитала, а с другой, отсутствует полноценный спрос со стороны российских предпринимателей на предложения отечественных венчурных фондов. По-существу, венчурному предпринимательству приходится функционировать в условиях двойного кадрового дефицита.

Довольно существенные трудности возникают из-за несовершенства законодательной базы. Существующая правовая среда не стимулирует учреждение венчурных фондов в РФ, практически отсутствуют нормативно-правовые акты, обеспечивающие функционирование венчурного финансирования малого инновационного бизнеса. Продолжает оставаться неурегулированными на законодательном уровне вопросы в части более четкого регулирования всех функций, прав и обязанностей, взаимоотношений между основными участниками проекта: инновационного предприятия и венчурных инвесторов в лице венчурного фонда и предпринимателей.

Продолжает оставаться много вопросов к действующему налоговому законодательству. И это несмотря на то, что Правительство РФ в последнее время организовало внесение ряда изменений в налоговое законодательство в части стимулирования венчурных инвестиций путем создания налоговых преференций, усиливающих заинтересованность венчурных инвесторов. В частности, имеются трудности при урегулировании вопроса о доле инвестора в капитале инвестируемой компании. Дело в том, что уставной капитал в большинстве российских компаний является величиной символической и его многократное наращивание

сопряжено со значительными издержками. В силу этого, многие инвесторы сталкиваются с предложением основную долю финансирования, оформлять как долгосрочный кредит. Очень часто такой подход далек от принципов инвестиционной политики многих финансовых институтов и переговоры о венчурном финансировании наталкиваются на дополнительные препятствия.

Понимая, что в существующих экономических реалиях при наличии профицитного бюджета, государство не в состоянии эффективно поддерживать инновационно-технологическое предпринимательство, как это делается в развитых странах, то, представляется разумным на этом этапе ввести налоговые преференции для акционерного инвестирования проектов или, как минимум, ввести их для тех компаний, которые осуществляют коммерциализацию новейших отечественных технологий.

Одной из ключевых, остается проблема выхода из уже «раскрученной» компании. На Западе это делается через фондовый рынок, позволяющий вывести акции молодой компании на биржу через механизм IPO. В России практически отсутствует практика открытого размещения эмиссии акций новых компаний, а это является важнейшим инструментом свободного выхода венчурных капиталистов из проинвестированных ими инновационных предприятий. Попытки это сделать на известных западных фондовых площадках, для абсолютного большинства молодых российских компаний, практически не реализуемы, тем более сейчас, когда затянут санкционный пояс. Поэтому для отечественного инвестора остается единственный путь закрытой подписки, что предполагает очень объемную работу по разъяснению всех особенностей венчурных вложений в данную компанию.

Продолжает оставаться на недопустимо низком уровне инновационная активность отечественных товаропроизводителей. Так, освоением технологиче-

ских инноваций в нашей стране занимают всего 8-9% отечественных предприятий, в то время как в США, Германии, Франции и Японии, – от 70 до 82%.

В крайне малых объемах используется сохраняющейся инновационный потенциал российской науки в отдельных отраслях. Предложения отечественных ученых по разработке новых инновационных технологий и новых видов продукции зачастую не подкреплены в нужном объеме финансовыми средствами, как со стороны государства, так и со стороны предпринимательских структур. Последние, помимо этого, очень слабо мотивированы в инновационной деятельности [1-5].

Дополнительные сложности создает слабое взаимодействие разработчиков и инвесторов. На практике разработчики плохо представляют структуру расходов, связанных с продвижением продукта на рынок. Между тем известно, что стоимость разработки даже в развитых странах с очень высоким уровнем оплаты квалифицированного труда, редко превышает 25-30% от общей суммы затрат, чуть более трети суммы приходится тратить на организацию массового производства и примерно столько же на организацию маркетинговой компании по продвижению продукта на рынок. Для России, где очень низкий уровень оплаты труда ученых и соответственно более низкая стоимость разработки, наоборот, расходы по организации массового производства продукции гораздо выше по причине изношенности производственных мощностей и возникающей необходимости из-за этого заменять устаревшее оборудование. Кроме того, в нашей стране выше и доля расходов по продвижению продукта на рынок. Но даже в этих условиях пока нет четко выраженной готовности разработчиков и инвесторов идти на взаимные уступки. Буквально единичными являются примеры, когда первые соглашаются готовить детально проработанные бизнес-планы, с оценкой рынка и перспектив продвижения про-

дукции, а вторые рассматривать проекты на стадии с незавершенным бизнес-планом.

К числу проблем, сдерживающей развитие отечественного венчурного бизнеса, следует отнести не отработанную процедуру передачи прав на интеллектуальную собственность, созданную в научных учреждениях и университетах за счет бюджетных средств. Здесь можно сослаться на зарубежный опыт. Так, западный инвестор только в исключительных случаях может заинтересоваться вложением своих средств в проект, результаты которого, будут принадлежать государству. Поэтому в целях стимулирования рынка нововведений в США еще в 1980 г. принят закон Байя-Доула, позволяющего разработчикам использовать, интеллектуальную собственность, полученную на бюджетные средства. Возможно, было бы целесообразно принять аналогичный закон и в нашей стране.

К другим факторам, которые, по мнению автора, препятствуют развитию венчурного инвестирования в России, можно отнести:

- уменьшение собственных средств у потенциальных инвесторов и, соответственно, низкий спрос потенциальных покупателей на высокотехнологичную продукцию на фоне сохраняющегося недоверия участников венчурного процесса друг к другу;
- продолжающийся кризис банковской отрасли, усугубленный ненадежностью и низким уровнем капитализации банковского сектора, не имеющей к тому же достаточной практики работы с «длинными» кредитами и не особо стремящийся его нарабатывать;
- недостаточная развитость фондового рынка, влияющего на уровень ликвидности венчурных инвестиций;
- отсутствие благоприятного инвестиционного климата;
- отсутствие достаточных экономических стимулов для привлечения отечественного венчурного капитала в предпри-

ятия высокотехнологичного сектора на условиях приемлемого риска для венчурных инвесторов;

- недостаточный уровень государственной поддержки венчурного бизнеса;
- неразвитость инфраструктуры слабо стимулирующей появление высокотехнологичных предприятий;
- низкая прозрачность российского рынка интеллектуального капитала и отечественных предприятий, затрудняющая поиск предприятий-реципиентов и инновационных проектов под венчурные инвестиции;
- недостаточное информационное и консультационное обеспечение венчурного бизнеса;
- отсутствие доступной полноценной статистической информации о реализованных венчурных проектах в различных отраслях и регионах;
- региональные диспропорции в развитии венчурного бизнеса.

Для кардинального изменения ситуации в сфере венчурного финансирования инновационных разработок необходимо на государственном уровне реализовать ряд мероприятий. Прежде всего, следует направить усилия на более эффективное использование имеющихся механизмов прямой и косвенной государственной поддержки венчурного бизнеса. Для этого, по мнению автора, следовало бы сконцентрироваться на следующих направлениях:

- разработка и использование различных мер финансового стимулирования венчурных инвесторов (налоговые преференции, государственные гарантии под кредиты малым инновационным предприятиям, гарантии под инвестиции в пакеты их акций, страхование инвестиций и пр.);
- расширение объемов и эффективности бюджетного финансирования наиболее перспективных малых инновационных предприятий и важнейших составляющих инновационной инфраструктуры;

- формирование финансово-экономической среды благоприятной для привлечения венчурных инвестиций в инновационный сектор экономики;
- преодоление отставания от развитых стран в сфере управления результатами интеллектуальной собственности, определяющей развитие инновационными процессами;
- создание и поддержка экономических условий и стимулов для развития венчурного предпринимательства через развитие системы государственного заказа;
- формирование правовой основы для привлечения пенсионных и страховых фондов, банков и других кредитно-финансовых институтов к венчурному инвестированию, а также постепенное изменение структуры источников инвестирования российских предприятий в пользу заемных средств;
- организация помощи ученым и изобретателям в создании бизнес-планов с оценкой рынков и перспектив продвижения продукта, предоставляемых на рассмотрение инвесторам.

Помимо этого целесообразно решение и других проблем, имеющих исключительно важное значение для развития венчурного бизнеса. В частности, от государственных структур требуется кардинальное повышение роли высшего образования, обеспечивающего подготовку кадров по коммерциализации технологий и управлению технологическими инновациями и инновационными фирмами. В этой связи, в отечественных вузах должны быть открыты соответствующие направления подготовки, курсы повышения квалификации персонала, занятого в венчурном бизнесе и обеспечена разработка необходимого методического инструментария.

Чтобы иметь возможность выстраивать инновационную политику и последовательно отстаивать интересы отечественных товаропроизводителей, необходимо постоянно наблюдать динамику изменения потребностей в отраслях экономики и изучение складывающихся тенденций потребности отраслевых и региональных рынков в новых технологиях. Эта работа необходима и для более четкого отстаивания интересов товаропроизводителей, предоставления своевременной и адресной государственной поддержки перспективным венчурным проектам, имеющим потенциал к широкому внедрению в производство. Как видно из рисунка 4 к числу самых перспективных секторов российской экономики относятся здравоохранение, интернет, программное обеспечение, мобильные технологии и телекоммуникации.

С учетом новых задач необходимо скорректировать вектор венчурного финансирования, переадресовав большую его часть на развитие малого наукоемкого венчурного предпринимательства. Не случайно, что во многих зарубежных странах наукоемкое производство выступает в роли драйвера развития экономики.

Необходимо предпринять дополнительные усилия по дальнейшему развитию инфраструктуры венчурного рынка, предусматривающей создание электронных бирж, системы коучинговых центров по венчурному предпринимательству, проведение венчурных ярмарок, организацию специализированных порталов в сети Интернет по вопросам венчурного предпринимательства, проведение инвестиционных форумов и других инструментов маркетинга инновационных разработок и поиска перспективных деловых партнеров [11].

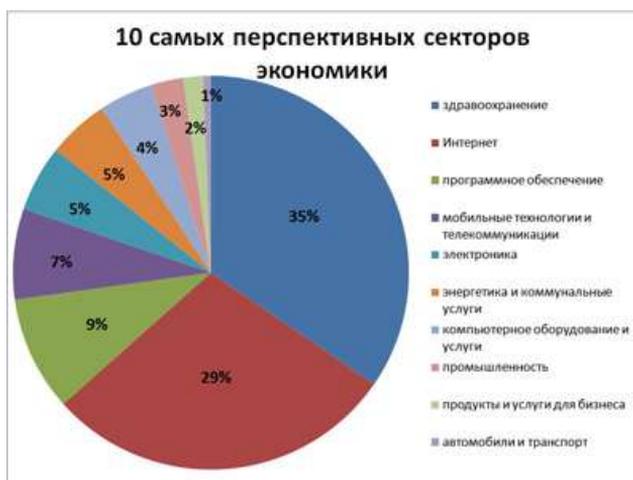


Рисунок 4 – Перечень перспективных секторов российской экономики
 Источник: <https://yandex.ru/images/search>

Представляется также целесообразным усилить работу по развитию специализированных региональных инновационных кластеров, в которых бы слаженно функционировали. Ее актуальность обусловлена тем, что значительная часть субъектов РФ имеют монопрофильную экономику, при которой формирование бюджета осуществляется за счет налоговых поступлений нескольких градообразующих предприятий. В качестве примера можно было бы использовать опыт Индии по формированию компьютерных, телекоммуникационных, биотехнологических и фармацевтических

региональных кластеров.

В заключение, еще раз подчеркнем, что для решения основных проблем венчурного предпринимательства необходима более активная государственная политика, направленная на формирование благоприятных условий по созданию инновационно-восприимчивой национальной экономики. Эта политика должна исходить из понимания, что сырьевая модель экономики давно исчерпала себя, и страна остро нуждается в переходе на новые технологии и инновационные источники развития.

Литература

1. Бубин М.Н. Проблемы и перспективы развития ранних стадий венчурного инвестирования в России // Российское предпринимательство. 2014. № 4 (250). С. 96-105.
2. Закирова В.Р. Проблемы венчурного финансирования инновационных проектов Российской Федерации // Наука и образование: инновации, интеграция и развитие : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Уфа, 29-30 апр. 2014 г.). Уфа. 2014. Ч. 2. С. 73-76.
3. Зинин В.Л. Государственное финансовое регулирование венчурной деятельности в Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. экон. Наук // М. 2015. 25 с.
4. Игонина Л.Л., Макаренко Ю.Г. Финансовый механизм венчурного инвестирования и его роль в инновационном развитии российской экономики // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 11. С. 2-10.
5. Колотырин Д.А. Развитие венчурного инвестирования инновационных компаний: автореф. дис. ... канд. экон. наук // Саратов. 2015. 20 с.
6. Кузнецов Б.Т., Кузнецов А.Б. Инновационный менеджмент: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям // М: ЮНИТИ-ДАНА. 2009. 367 с.
7. Майдан, Н.В. Совершенствование методов венчурного инвестирования инновационных проектов: автореф. дис. ... канд. экон. наук // СПб. 2015. 16 с.

8. Наседкина Ю.С., Кутурина Е.П. Особенности венчурного финансирования малого бизнеса в России // Вопросы развития народного хозяйства Российской Федерации. Иваново. 2014. Вып. 10, ч. 1. С. 173-179.
9. Рогова Е.М., Ткаченко Е.А., Фияксель Э.А. Венчурный менеджмент: учеб. пособие // М.: Изд. дом ВШЭ. 2011. 500 с.
10. Фомин И.В. Перспективы использования механизма венчурного финансирования в целях развития региональной инновационной системы // Молодой ученый. 2009. № 6. С. 79-82.
11. Янгиров А.В., Аюпова И.Р. Особенности венчурного финансирования инноваций в России // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. М.: РИОР. 2011. С. 20-21.
12. Официальный сайт РАВИ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rvca.ru/rus/> (Дата обращения: 20.06.2016).
13. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 2015 год / Российская Ассоциация прямого и венчурного инвестирования // СПб.: РАВИ. 2016. 125 с.
14. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ru.insider.pro/investment/2016-09-15/vsyo-chto-nuzhnozhat-o-venchurnom-finansirovanii/>.
15. IVC Research Center. IVC-KPMG VC Survey Q3 2016. Israeli VC Fund Raising 2015. High-Tech Exits H1 2016.
16. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://inventure.com.ua/analytics/investments/obzor-venchurnomogorynka-rossii-za-2013-god#sthash.R46wNMqy.dpuf>.
17. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://yandex.ru/images/search>.

УДК 332.14

Экономико-правовые проблемы взаимодействия органов муниципальной власти и возможности их решения в аспекте теории человеческого капитала

М.В. Капранова, кандидат психологических наук, доцент, доцент кафедры прикладной психологии,
А.В. Колгушкина, кандидат экономических наук, доцент, заведующий аспирантурой,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье обсуждаются актуальные для российской действительности противоречия взаимоотношений в структуре органов муниципальной власти, касающиеся деятельности глав муниципальных образований, представительных органов местного самоуправления, местной администрации. Исследование демонстрирует, что в качестве путей оптимизации деятельности муниципальной власти следует рассматривать не только расширение поиска правовых рычагов воздействия на систему, но и мониторинг динамики человеческого капитала субъектов местного самоуправления, который позволил бы выявить факторы интеграции взаимоотношений и разработать стимулирующие средства поддержки партнерства социальных институтов.

Человеческий капитал, местное самоуправление, муниципальная власть.

Economic and legal problems of interaction between municipal authorities and the possibility of their solution in the aspect of the theory of human capital

M.V. Kapranova, Associate Professor of Department of Applied Psychology,
A.V. Kolgushkina, Phd, Associate Professor,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The article discusses the contradictions of relations in the structure of municipal authorities relevant to the Russian reality concerning the activities of heads of municipalities, representative bodies of local self-government, local administration. The study demonstrates that, as ways to optimize the activities of municipal authorities, one should consider not only expanding the search for legal levers of influence on the system, but also monitoring the dynamics of human capital of the subjects of local self-government, which would reveal the factors of integration of relationships and develop incentives for supporting the partnership of social institutions.

Human capital, local government, the municipal authority.

Проблемы организации муниципальной власти в Российской Федерации, взаимоотношения ее различных органов признаны одними из актуальнейших в современных общественных науках. Значимость правильного системного функционирования органов местного самоуправления не вызывает сомнения, поскольку от качества этого функционирования зависит в конечном счете перспективность экономического развития муниципального образования. Однако и профессиональные управленцы, и ученые-юристы на сегодняшний день высказывают единое мнение, что актуальное состояние взаимодействия органов муниципальной власти имеет отчасти про-

тиворечивый характер, что в результате сказывается на качестве деятельности. Примером типичного признака политического противостояния между органами местного самоуправления является ситуация несвоевременного принятия бюджетов в некоторых муниципальных образованиях, при чем такая ситуация разрешается только сменой должностных лиц.

Как этот пример, так и подобные ему иллюстрируют практику наделения органов муниципального управления общими или же противоречивыми полномочиями, которые никак не получают конкретизацию по вопросу, в компетенцию какого именно органа они должны

входить. Конечно, можно предположить, что недочеты формализации и некоторые противоречия – это неизбежное следствие развития любой социальной системы. Однако приходится констатировать, что муниципальное управление на современном этапе не может выработать единую позицию по траектории преодоления этих противоречий, а это в конечном итоге дестабилизирует общество и искажает общественное восприятие самой идеи местного самоуправления.

Очевидная и наиболее часто обсуждаемая причина указанной дезинтеграции лежит в правовой области. Деятельность органов муниципальной власти является нормативно регламентированной рядом равноуровневых правовых актов: Конституции Российской Федерации, законодательства Российской Федерации, Конституции (устава) субъекта Российской Федерации, законодательства субъекта Российской Федерации, Устава муниципального образования и регламента деятельности. Однако множество регуляторов не приводит в данном случае к четкому управляемому результату. В правоповедении высказывается единая точка зрения, что нормы, ориентирующие процедурные аспекты взаимодействия органов местного самоуправления, часто неоднозначны, демонстрируют коллизии и в целом недостаточны для системного правового регулирования. Проблемы нарушения во взаимоотношениях между органами местного самоуправления вызваны, в частности, обсуждаемой уже проблемой недостаточной четкости в разграничении полномочий, которое наблюдается даже в положениях Конституции Российской Федерации [1]. Так конституциональная норма в ч.1 ст.132 предписывает органам местного самоуправления самостоятельно управлять муниципальной собственностью, формировать, утверждать и исполнять местный бюджет, устанавливать местные налоги и сборы, осуществлять охрану общественного порядка, а также решать вопросы местного значения. Однако за-

конодатель не поясняет, каким объемом соответствующих полномочий наделяется каждый орган местного самоуправления, каков порядок их исполнения, каков порядок взаимодействия отдельных институтов. Федеральные законы, законы субъектов Российской Федерации и уставы муниципальных образований также могут предписывать общие полномочия органам местного самоуправления. Например, ст. 11 Земельного кодекса Российской Федерации N 136-ФЗ «Полномочия органов местного самоуправления в области земельных отношений» постулирует следующее: «К полномочиям органов местного самоуправления в области земельных отношений относятся резервирование земель, изъятие, в том числе путем выкупа, земельных участков для муниципальных нужд, установление с учетом требований законодательства Российской Федерации правил землепользования и застройки территорий городских и сельских поселений, территорий других муниципальных образований, разработка и реализация местных программ использования и охраны земель, а также иные полномочия на решение вопросов местного значения в области использования и охраны земель. Органами местного самоуправления осуществляются управление и распоряжение земельными участками, находящимися в муниципальной собственности» [3].

На практике разграничение компетенций между органами местного самоуправления часто становится проблемой, возникает ситуация «пересечения компетенций» или «конфликта компетенций», когда органы муниципальной власти либо не могут разграничить полномочия, находящиеся в совместном ведении, либо устраниваются от решения отдельных вопросов.

Диссонанс взаимодействия главы муниципального образования и представительного органа местного самоуправления по решению вопросов, требующих их одинакового участия, и правовая обеспеченность этого взаимодей-

ствия вызывают порой серьезные нарушения в функционировании системы муниципальной власти, доходящие вплоть до судебных споров.

Таким образом, построение согласованного взаимодействия органов местного самоуправления значительно нуждается в коррекционных мерах, которые смогли бы быть инструментами регламентации структуры органов муниципального управления и практики функционирования глав муниципальных образований, представительных органов местного самоуправления, местной администрации. Справедливым будет замечание, что попытки законотворческих инициатив в области муниципальной власти являются довольно традиционными для современной общественной практики. Не остаются в стороне от них и ученые-правоведы, несмотря на то, что изучение структуры муниципального образования в юридической науке началось сравнительно недавно. Например, в работе А.А. Уварова обсуждаются мотивы обоснования вмешательства одного органа в деятельность другого [9]. Подчеркивая неправовой характер подобных обоснований, автор делает вывод о необходимости корректирующих законодательных мер, которые, с одной стороны, сделали бы более унифицированными интересы населения и правомочия по их реализации, а с другой – идентифицировали бы интересы населения применительно к роли и возможностям по их реализации отдельных муниципальных органов власти. Д.Б. Сергеев на основе анализа законодательного определения структуры органов местного самоуправления выдвигает гипотезу о том, что структура муниципального образования существует в статике и динамике: в первом случае это «легальная» структура муниципального образования, закрепленная в правовых актах как перечень органов местного самоуправления в муниципальном образовании, во втором – фактически сложившаяся структура конкретного муниципального образования,

включающая не только органы местного самоуправления и формы непосредственной демократии, осуществляющие их полномочия, но и отношения между ними [8].

Если продолжать анализ правоведческих исследований, можно убедиться в том, что, несмотря на широкое обсуждение этой проблемы учеными, множественные законотворческие инициативы до сих пор не смогли обнаружить ее кардинальное решение. Вероятно, обозначенная проблема детерминруется не только правовыми факторами, но и качеством функционирования социально-экономических и социально-психологических механизмов организации муниципального управления.

Дело в том, что правовое регулирование деятельности субъектов муниципальной власти касается преимущественно прескриптивных связей внутри системы взаимодействия органов самоуправления. Прескриптивная (предписывающая, властная) связь характеризуется движением информации сверху вниз, от вышестоящих органов к нижестоящим. Типичные ситуации, иллюстрирующие прескриптивную связь, – направление принятых нормативных актов от представительного органа муниципального образования к иным структурам муниципального образования, от избирательной комиссии муниципального образования к исполнительным органам местного самоуправления. Однако картина реального профессионального взаимодействия субъектов муниципальной власти – администрации, представительного органа, главы муниципального образования – полностью опровергает представления об абсолютном доминировании вертикальных отношений между органами местного самоуправления. На самом деле взаимодействие органов муниципальной власти предполагает сложную систему взаимосвязей, в которой обнаруживаются и дескриптивные, или описывающие, связи, характеризующиеся движением информации снизу вверх, и горизонталь-

ные отношения, в которых стороны наделены равным объемом взаимных прав и обязанностей. Все эти варианты коммуникаций тесно взаимосвязаны: в дескриптивных связях может выражаться реакция подчиненных органов на прескриптивно полученную информацию, а возникновение устойчивых горизонтальных взаимоотношений между органами самоуправления рассматривается как результат грамотной вертикальной координации, свидетельствующий об эффективном функционировании всей структуры муниципальной власти. Более того практика местного управления пестрит многочисленными примерами, когда характер взаимодействия всей системы муниципальной власти определяется исключительно неформализованными отношениями: это и принятие изменений в устав муниципального образования, и утверждение местного бюджета, и принятие планов и программ развития муниципального образования и т.п. Приведенные здесь примеры включают вопросы, являющиеся, согласно Федеральному закону №131-ФЗ [2], исключительными полномочиями представительного органа местного самоуправления, но по факту они всегда решаются с участием главы муниципального образования. Такое участие в формах всевозможных встреч, консультаций, бесед, переговоров и т.д., не регламентированных никакой правовой нормой, целиком строится на неформализованных, неинституциональных, спонтанных отношениях, качество которых во многом зависит и от личности субъектов общения, и от социальной ситуации их развития.

Таким образом, проблема взаимодействия органов муниципальной власти приобретает междисциплинарные черты, анализ которых предполагает использование расширительных трактовок. Очевидно, что никоим образом нельзя умалять ценность поиска правовых регуляторов взаимоотношений между органами местного самоуправления, однако намеченный в нашей стране курс на мо-

дернизацию и инновационное развитие предполагает максимальное вовлечение человеческого капитала в процесс интервенции предлагаемых структурных изменений.

Еще в работах «чикагской» школы (Т. Шульц, Г. Беккер) отстаивалась и обосновывалась значимость человеческого капитала как «ценных качеств, приобретенных человеком, которые могут быть усилены соответствующими вложениями» [11]. Авторы авторитетно доказывали, что роль человеческого капитала никак не меньше роли любых иных ресурсов в создании какого-либо общественного продукта, а иногда и более значима, поскольку связана не только с актуальным повышением производительности труда, но и перспективным экономическим ростом, реализуемым за счет возможностей легкого восприятия, генерации и реализации новых идей.

Организация экономического сотрудничества и развития предлагает определение человеческого капитала через описание знаний, компетенций и свойств, которые способствуют созданию личностного, социального и экономического благополучия. Такой широкий подход, заданный международной экономической организацией, приводит сегодня к созданию многочисленных моделей человеческого капитала, в содержание которых включают навыки общения, самоконтроль и уверенность в себе, эмоциональную устойчивость, умение распределить время, креативность, ответственность, способность принять вызов, готовность к переменам (А.Л. Бовенберг), здоровье, знание, культуру и свободу личности (Н.М. Римашевская), знания, умения, навыки, способности, здоровье, культурно-нравственный потенциал, социальную идентичность (Н.А. Бураншина, Н.Л. Иванова)

Можно утверждать, что для структур муниципальной власти показатели человеческого капитала имеют определяющее значение, поскольку они могут определять и перспективы соци-

ального развития, и возможные деструкции взаимодействия структур муниципальной власти: от гипотетических противоречий – до вполне реальных конфликтов, доходящих до судебных разбирательств. Например, проблема концентрации власти у одного органа местного самоуправления: главы муниципального образования или представительного органа, – утверждается не за счет каких-то законодательных полномочий, а только при условии наличия дисбаланса в ресурсах человеческого капитала и воздействии соответствующих социально-психологических факторов, образующих наличие «негласного мандата доверия». К указанным ресурсам в самом широком понимании относят индивидуально-психологические особенности конкретного должностного лица, его лидерские способности, управленческие компетенции, мотивацию; к социально-психологическим факторам: психологические процессы, определяемые в социальных группах, в том числе соответствующее групповое давление, а также социально-психологические характеристики макрогрупп, в том числе выражаемое ими общественное мнение.

Таким образом, человеческий капитал – это важный ресурс оптимизации взаимодействия органов муниципальной власти и, в конечном счете, управления социально-экономическим развитием территории. Следует отметить, что организационное консультирование на сегодняшний день имеет широкую методологическую базу исследования проблем диагностики и развития человеческих ресурсов и человеческого капитала. Однако вопросы организации взаимоотношений субъектов муниципальной власти являются до сих пор областью, закрытой для организационных исследований. Муниципальная сфера в настоящее время подлежит только правовому анализу в связи с развитием отдельных аспектов муниципального законодательства, и никогда не подразумевает какие-либо комплексные исследова-

ния, какие могут иметь место, например, в бизнес-управлении. В силу подобной однобокости даже высококачественные исследования проблем организации системы местного самоуправления могут казаться бесперспективными для практического внедрения, поскольку они никак не затрагивают те многочисленные факторы, которые определяют реалии взаимодействия системы власти на местах.

Меры обеспечения конструктивного взаимодействия субъектов местного управления и интервенции предлагаемых структурных изменений должны строиться на принципах обеспечения системности оценки и комплексного участия экспертов. Это и делает задачу оптимизации деятельности субъектов муниципально-правовых отношений сферой профессиональной деятельности различных специалистов.

Мониторинг социальных аспектов взаимодействия субъектов муниципальной власти в данном случае явился бы условием расширения возможностей практического воплощения правовых принципов организации управления, в первую очередь, за счет исследования факторов внутренней интеграции взаимоотношений и разработки стимулирующих средств поддержки партнерства социальных институтов. Кроме того, внедрение технологий консалтинга открыло бы возможности для разработки и осуществления трансфера инновационных методов и технологий решения актуальных в настоящее время проблем местного самоуправления.

Помимо названного, довольно интересным является предложение о поиске новых методических ресурсов образования будущих профессионалов сферы муниципального управления, которое может осуществляться, в частности, в ходе внедрения системных междисциплинарных подходов [5]. Межпредметный контекст подготовки потенциально является инструментом повышения образовательного потенциала и профессиональной готовности к деятельности в струк-

туре муниципальной власти.

Таким образом, следует признать, что существующие проблемные зоны практики взаимоотношений между субъектами муниципально-правовых отношений, связанные, например, с неразделенными полномочиями и конфликтом компетенций, касаются как формализованных, так и спонтанных

взаимодействий. В этой связи стимулирование интеграции системы муниципальной власти может быть представлена как многофакторная задача, существенным условием которой является мониторинг динамики человеческого капитала взаимодействующих субъектов местного самоуправления.

Литература

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 1993. № 237.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Российская газета. 2003. № 3316.
3. Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ // Российская газета. 2001. № 2823.
4. Буранщина Н.А., Иванова Н.Л. Человеческий капитал муниципального образования и роль социальной идентичности личности в управлении им Н.А. Буранщина // Социология образования. 2012. № 10. С. 72-74.
5. Костыря С.С., Манохина О.А. Об инновационных подходах и опыте развития юридического образования в России // Перспективы, организационные формы и эффективность развития сотрудничества ВУЗов стран Таможенного союза и СНГ / сборник научных трудов международной научно-практической конференции: Королев МО. ФТА. 2013. С. 314-317.
6. Линев А.Н. Обоснование концепции человеческого капитала экономического субъекта // Вопросы региональной экономики. 2016. № 4. С. 146-151.
7. Римашевская Н.М. Качество человеческого потенциала в условиях инновационной экономики // Труд и социальные отношения. 2009. № 4. С. 12-17.
8. Сергеев Д.Б. Структура муниципального образования: монография // Абакан: ООО «Книжное издательство «Бригантина». 2014. 168 с.
9. Уваров А.А. Местное самоуправление в России // М.: Норма. 2008. 320 с.
10. OECD. The Well being of nations: The role of human and social capital. Paris: OECD, 2001. P. 18.
11. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. N.Y., 1968. Vol. 6.

УДК 332.1

Влияние человеческого капитала на конкурентные возможности и инновационное развитие региона

А.А. Кудяева, кандидат экономических наук, преподаватель,
Кабардино-Балкарский государственный университет, г. Нальчик

В статье рассматриваются вопросы совершенствования человеческого капитала главного ресурса инновационного потенциала и инновационного развития территорий путем осуществления инвестиций в их квалификацию и способности в условиях прогрессивного развития науки и техники. Основное внимание уделяется вопросам формирования и использования инновационно-ориентированных кадров и их влияние на повышение конкурентных возможностей региона. Автор дает обобщенную характеристику инновационным формам организации трудовой деятельности бизнес-структур в регионах. Отмечается необходимость принятия комплекса мер и создания условий для развития человеческого капитала.

Конкурентные преимущества, человеческий капитал, инвестиции инновационное развитие.

The influence of human capital on the competitive opportunities and innovation development of region

A.A. Kudayeva, candidate of economic sciences, lecturer,
Kabardino-Balkarian State University, Nalchik

This article discusses the theoretical issues of improving human capital the main resource of innovative potential and innovative development by investing in their skills and abilities in the context of the progressive development of science and technology. The focus of the author focuses on questions of formation and use of innovation-oriented cadres who are capable of engaging in research activities and their impact on improving competitive capabilities in the region. The author gives the generalised characteristic of innovative forms of organization employment business structures in the regions and sets out views on their further improvement. In conclusion, there is a need for the adoption of a set of measures and the creation of conditions for its further development.

Competitive advantage, human capital, investment, innovative development.

На современном этапе устойчивое экономическое развитие региона обеспечивается на основе проведения эффективной структурной перестройки региональной экономики, реализуемой на основе анализа факторных оценок составляющих конкурентного потенциала территории. Решение проблемы устойчивого социально-экономического развития региона во многом обеспечивается улучшением качества и повышением конкурентоспособности производимых товаров и услуг, специализация на которых определяет место региона в общероссийской экономике. К факторам конкурентных возможностей региона относятся (рис. 1): общий уровень социально-экономического потенциала, ресурсно-сырьевой потенциал, социальная инфраструктура, рыночная инфраструктура, человеческий капитал и другие.

Сегодня решающим фактором

региональной конкурентоспособности становится человеческий капитал, совершенствование которого предполагает эффективное управление инвестициями в их квалификацию и способности, а, следовательно, в производительность труда и высокое качество продукции. Для достижения успехов в конкуренции и обеспечения конкурентного преимущества в хозяйствующих структурах в условиях высокой нестабильности необходимо формирование квалифицированного персонала, способного заниматься собственной исследовательской деятельностью. Создание в фирмах подразделения, занимающегося эффективной, рентабельной исследовательской деятельностью и соответствующая такому подразделению модифицированная организационная структура служит средством представления своевременной информации о рынках, товарах, технологиях, конкурентах,

что является колоссальной поддержкой | шений.
 процесса принятия управленческих ре-



Рисунок 1 – Факторы конкурентных возможностей региона

Только рынок с его сложившейся сильной конкурентной средой способен вызвать у предпринимателя стремление к развитию за счет инноваций [8, с. 136]. Сегодня, интеллектуальный капитал становится условием устойчивого конкурентного преимущества региона. Подготовка инновационно-ориентированных кадров, способных заниматься исследовательской деятельностью, их стимулирование и мотивация, обеспечивают преобладание творческих аспектов работы над рутинными по мере внедрения современных технологий, а также соответствие нововведений изменениям внешней среды.

Достичь высокой конкурентной привлекательности региона без инновационной составляющей конкурентного потенциала в современных условиях, ни тем более в будущем, невозможно [2, с. 78]. Управленческие, образовательные, кадровые инновации являются источником инноваций и движущей силой инно-

вационного развития региона. По мнению [5, с. 17] главная стратегическая цель управления развитием человеческого капитала региона определена как улучшение качественных и количественных характеристик развития человеческого капитала, повышение его роли в развитии социально-экономической системы субъекта РФ. В связи с этим, возрастает значение человека в современном производстве, которая обусловлена глобализацией и конкуренцией, существенно поднявшей «планку требований» по отношению к работникам и качеству их труда, влекущим необходимость повышения уровня образования и квалификации работников, что требует вложение инвестиций в их развитие. Обостряет необходимость повышения квалификации трудовых ресурсов и то, что развитие экономики и общество сопровождается появлением принципиально новых технологий и, причем ускоренными темпами.

Инновационная стратегия управления кадрами предполагает создание оптимальной структуры и технологии управления процессом и персоналом, поощрение инновационной активности кадров предприятия. Внедрение новых идей, разработка проектов увеличивает эффективность производство и качество выпускаемой продукции, важнейший источник конкурентного преимущества, ориентирующей предприятие на прочные связи с потребителем.

Ключевая компетенция руководителей инновационным развитием заключается в постоянном поддержании и накоплении высочайшего уровня знаний для того, чтобы быть способными создавать наибольшую добавленную ценность [3, с. 31]. В данном случае принципиально важным является то, что практически в любой отрасли, любом виде экономической деятельности внедрение новейших технологий и современных систем организации труда позволяют достигнуть высокой эффективности процесса создания добавленной стоимости, высокого уровня производительности труда, существенно превышающий текущий ее уровень по экономике страны в целом. При этом чем в большей степени продукция или услуги данных отраслей или видов деятельности ориентированы на глобальные товарные рынки и формируют структуру межрегиональных и внешнеэкономических связей, тем в большей мере соответствующий регион будет нацелен на ускоренный экономический рост [6, с. 122].

В Кабардино-Балкарской республике перспективы и целесообразность роста трудоемких отраслей производства, это, прежде всего, аграрно-промышленный комплекс (АПК), связа-

ны в значительной степени с наличием высококвалифицированных трудовых ресурсов, как основы устойчивого конкурентного развития экономики региона. По данным официальной статистики в 2015 г. число предприятий и организаций АПК составил 1260 единиц с общей численностью работников 64,3 тыс. чел. За последние пять лет численность работников снизилась на 1,7 тыс. чел. (2,58%). Более 1/3 численности работников сельского хозяйства имеют высшее и среднее профессиональное образование.

Невелика численность занятых научными исследованиями и разработками в экономике республики. Об этом свидетельствуют данные, представленные на рисунке 1. Данный показатель увеличился за рассматриваемый период всего на 67 чел. в абсолютном выражении и составил 744 чел. (9,89%) и, следовательно, незначительно его влияние на продуктивность научно-исследовательской деятельности, уровень региональной конкурентоспособности и достижение экономического роста в целом.

Учитывая, взаимосвязь интеллектуального и научного потенциала и ускорения инновационного развития территорий ключевым остается разработка и реализация образовательных программ для подготовки специалистов в инновационной сфере и создание среды для производства и распространения инноваций. Гибкие организационные структуры, обеспечивающие эффективное освоение нововведений, процессы обучения, обеспечивающие накопление специфических знаний в результате опыта, а также новые методы производства и управления являются важными факторами успешной инновационной стратегии.

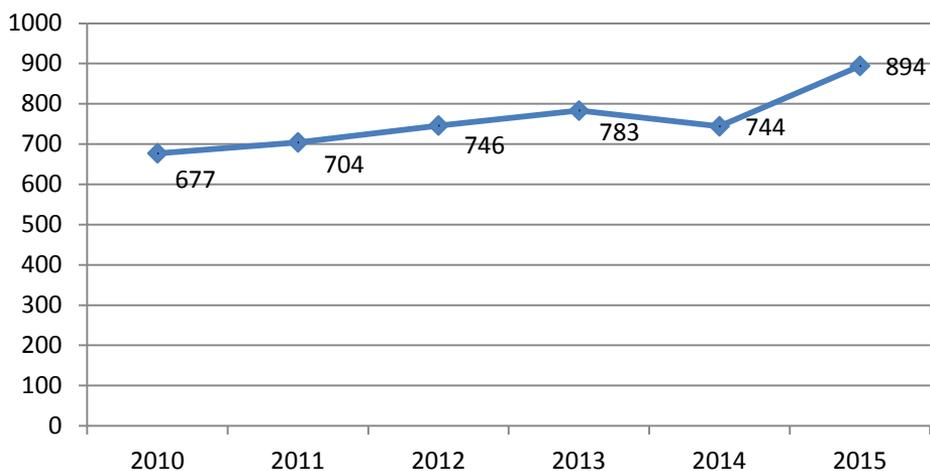


Рисунок 2 – Динамика численности занятых научными исследованиями и разработками за 2011-2014 гг. в Кабардино-Балкарской республике, чел.

Сегодня наличие в регионе таких конкурентных преимуществ как трудовые и природные ресурсы, капитал не обеспечивают конкурентоспособность региональных хозяйствующих структур, так как они стали широкодоступными, что исключает возможность получить преимущества за счет этих источников. Для создания высокой конкурентоспособности регионального рынка товаропроизводители должны обеспечить себе отличие от других товаропроизводителей путем создания самим искусственные конкурентные преимущества производительностей на основе инноваций, которые также относятся к конкурентным преимуществам.

Инновации могут проявляться в новом дизайне продукта, в новом процессе производства, в новом подходе к маркетингу или в новой методике повышения квалификации работников [1, с. 22], в новой форме организации трудовой деятельности. В настоящее время в регионах развитие получает инновационная форма организации трудовой деятельности бизнес-структур – виртуальные организации, а именно интернет-магазины, виртуальные консалтинговые фирмы, дистанционные формы обучения в учебных заведениях и другие. Даль-

нейшее совершенствование этих бизнес-структур диктует необходимость инжиниринга и реинжиниринга в автоматизацию, компьютеризацию и роботизацию труда, что минимизирует затраты и обеспечивает высокую адаптивность к непрерывным изменениям во внешней среде.

Инвестирование в человеческий капитал не только выгодно, но и необходимо в условиях прогрессивного развития науки, техники, когда знания и сама наука превращаются в важнейший элемент социально-экономического развития общества [4, с. 17]. Инвестиции на повышение уровня образования населения влияют на темпы накопления человеческого капитала, способствует повышению производительности труда, создает предпосылки для более эффективного использования технологий, устранения барьеров для технологических заимствований и тем самым для инновационного развития территорий [7, с. 57]. Накопление человеческого капитала и наиболее полное использование его интеллектуальных и физических возможностей повысит эффективность производства в субъектах бизнеса, улучшит социально-экономический потенциал и ускорит модернизацию региональной экономики на основе ее структурной перестройки.

Повышение роли человеческого капитала в производственном и инновационном процессе диктует необходимость его дальнейшего развития путем принятия комплекса мер, направленных на поиск резервов и активизацию формирования и использования человеческого капитала, способствующего инновационным преобразованиям террито-

рий. Органам управления территориями необходимо создавать условия для формирования, развития и использования человеческого капитала в различных видах трудовой деятельности, обеспечить широкий доступ к образованию, стимулировать научно-технический прогресс, поддерживать инновационные направления развития экономики.

Литература

1. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент. Таганрог: Изд-во ТРТУ. 2004. 267 с.
2. Гринчель Б.М., Назарова Е.А. Методы оценки конкурентной привлекательности регионов: монография. СПб.: ГУАП. 2014. 244 с.
3. Золотарева М.Е. Управление человеческим потенциалом и организационная структура управления инновациями // Управление инновациями: теория, методология, практика. 2016. № 17. С. 26-35.
4. Кафидов В.В. Стимулирование потребности предпринимателей в развитии человеческого капитала // М.: Дело «РАНХиГС». 2013. – 190 с.
5. Петрыкина И.Н. Управление развитием человеческого капитала региона. Автореферат диссертации кандидата экономических наук: 08.00.05 // Воронежский государственный университет. Воронеж, 2013. 22 с.
6. Польшнев А.О. Конкурентные возможности регионов: Методология исследования и пути повышения // М.: КРАСАНД. 2010. 208 с.
7. Устинова К.А. Человеческий капитал в инновационной экономике: монография / К.А. Устинова, Е.С. Губанова, Г.В. Леонидова // Вологда: Институт социально-экономического развития территорий РАН. 2015. 195 с.
8. Хмелева Г.А. Человеческий капитал как условие формирования инновационной экономики региона: монография // Самара: САГМУ. 2012. 168 с.

УДК 316.334.2

Экономическая грамотность россиян и их оценка экономической ситуации в стране

К.В. Лапшинова, доцент кафедры гуманитарных и социальных дисциплин,
кандидат социологических наук,

А.Г. Чернышова, аспирант кафедры гуманитарных и социальных дисциплин,
заведующий учебно-научной лабораторией социологических исследований,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье рассмотрены вопросы экономической грамотности россиян. Также анализируется оценка россиянами экономической ситуации в стране, отношение к мировому экономическому кризису.

Экономическое поведение, экономическая грамотность, экономическая ситуация.

Economic literacy of the population and their assessment of the economic situation in the country

K.V. Lapshinova, Associate Professor of Humanities and Social Sciences, Candidate of Sociological Sciences,

A.G. Chernyshova, Post-graduate student of the Humanities and Social Sciences Department,
Head of the Educational and Scientific Laboratory of Sociological Research,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The article considers the issues of economic literacy of Russians. The analysis of the Russians' estimation of the economic situation in the country, attitude to the global economic crisis is also analyzed.

Economic behavior, economic literacy, economic situation.

Система традиций и социальных норм экономического поведения является продуктом эволюции человеческой цивилизации [3; С. 62-72]. Социально-экономические реформы последних десятилетий привели к трансформации социальных и экономических отношений, в том числе к изменению паттернов различных видов экономического поведения [4; С. 86-92]. Как пишет социолог Ж.Т. Тощенко: «Современный этап развития экономической жизни наглядно демонстрирует необходимость учета всего того, что связано с устремлениями, желаниями, ценностными ориентациями людей» [8; С. 109]. Поэтому в настоящее время экономическое поведение становится одним из главных объектов социально-экономического исследования.

На сегодняшний день нет единой точки зрения на содержание и определение понятия «экономическое поведение». В наиболее общем виде его можно определить, как некий рациональный выбор

из возможных альтернатив с целью минимизации издержек и получения максимальной выгоды, используемый населением в качестве механизма адаптации к изменяющейся внешней среде [6; С. 117]. Экономическое поведение населения можно также определить, как форму экономической активности людей в сфере производства, распределения, обмена и потребления различных благ и услуг, которые осуществляются с целью удовлетворения их потребностей и максимизации полезности (вознаграждения) [1; С. 256]. Оно предстает как субъективная сторона экономической деятельности, как совокупность поступков и действий, которые отражают внутреннее отношение участников экономической жизни к условиям, содержанию и результатам экономической деятельности [9; С. 20].

Одним из первых ученых, начавших изучать экономическое поведение был Адам Смит. Он считал, что в

процессе экономического взаимодействия субъектов большую роль играют такие человеческие черты как стремление к обмену и эгоизм. Его концепция сыграла важную роль в формировании модели «экономического человека».

Экономический человек обладает определенным набором качеств. Н.Н. Зарубина пишет, что он понимается как субъект атомизированный, ориентированный на максимизацию прибыли, абсолютно рациональный, эгоистический, независимый, информированный, квалифицированный, неизменный [2, С. 18].

Во многом на модели «экономического человека» базируются представления ряда экономистов о том, что основным мотивом экономического поведения среднестатистического человека является максимизация полезности в условиях ограниченности ресурсов.

Причем, В.С. Любченко обращает внимание на то, что экономическое действие больше не привязывается к какой-то конкретной сфере, например, к сфере рынка, следование эгоистическому интересу и принцип максимизации полезности рассматривается как универсальный мотив человеческого поведения [5, С. 60].

Таким образом, любое человеческое действие можно рассмотреть через призму принципа максимизации полезности. Так, В.С. Любченко в своей статье анализирует пример из работы И. Галочкина с подаванием нищему милостыни. Как отмечает автор, «экономист-неоклассик скажет, что это нерациональное действие, потому что оно ничего не максимизирует. Но человек стал счастливее после того, как совершил благодеяние, значит, он получил какую-то полезность. Поэтому милостыня может быть рассмотрена как покупка приятного чувства, причем предельный прирост этого чувства должен соотноситься с предельными издержками» [5, С. 62].

В.С. Любченко останавливается в своей работе еще на одном интересном

аспекте – стремлении ряда экономистов отождествить экономическое действие и рациональное. Она приводит слова Л. Мизеса о том, что «сферы рациональной и экономической деятельности... совпадают. Всякое разумное действие есть одновременно и действие экономическое. Всякая экономическая деятельность рациональна» [5, С. 61].

Но совершенная экономическая рациональность (формальная) – это только один из типов рациональности. Существуют и другие типы рациональности.

Так, представители поведенческой экономической теории исходят из того, что индивид ищет лучшие варианты до тех пор, пока издержки поиска не превысят ожидаемую экономию. «По мнению Г. Саймона, человек ведет себя вполне рационально, но его интеллект и вычислительные способности ограничены. Зачастую он не доходит до оптимального решения, останавливаясь на каком-то приемлемом для него варианте» [7, С. 26-27]. В таком случае следует говорить об «ограниченной рациональности».

Еще дальше пошли сторонники теории рационального выбора. Они исходили из положения, что «среди возможных альтернатив действия человек выбирает то, что согласно его ожиданиям, наилучшим образом соответствует его интересам при условии заданности его личных предпочтений и ограничений внешней среды» [7, С. 28].

Представители же вирджинской школы считают, что индивид не максимизирует полезность в каждом акте своего выбора. Он часто просто «следует готовым правилам, усвоенным в результате адаптационного обучения на основе прошлого опыта» [7, С. 29]. Такое экономическое поведение индивида вполне рационально, так как соответствует долгосрочным интересам.

Несмотря на большое количество различных экономических и социологических теорий, объясняющих экономическое поведение, до сих пор в науч-

ной среде нет единой точки зрения в отношении сущности этого феномена.

В 2016 году авторами был проведен анкетный опрос. Целью пилотажного социологического исследования было рассмотреть некоторые аспекты экономического поведения современных россиян, в частности вопросы экономической грамотности жителей Московской области и их отношение к экономической ситуации в стране.

Исследование являлось выборочным (n=165). В опросе участвовали респонденты возрасте от 18 до 75 лет. В

целях оптимизации социологического анализа были выделены две возрастные группы: до 30 лет включительно (50,6%) и старше 30 лет (49,4%). Профессиональная и образовательная деятельность подавляющего числа респондентов (70,3%) никак не связана с экономической деятельностью.

По уровню материального благополучия опрошенные разделились следующим образом: к нищим себя отнесли 1,8% опрошенных; к бедным – 8,5%; к малоимущим – 44,8%; к обеспеченным – 40%; к богатым – 2,4% (см. рис. 1.).

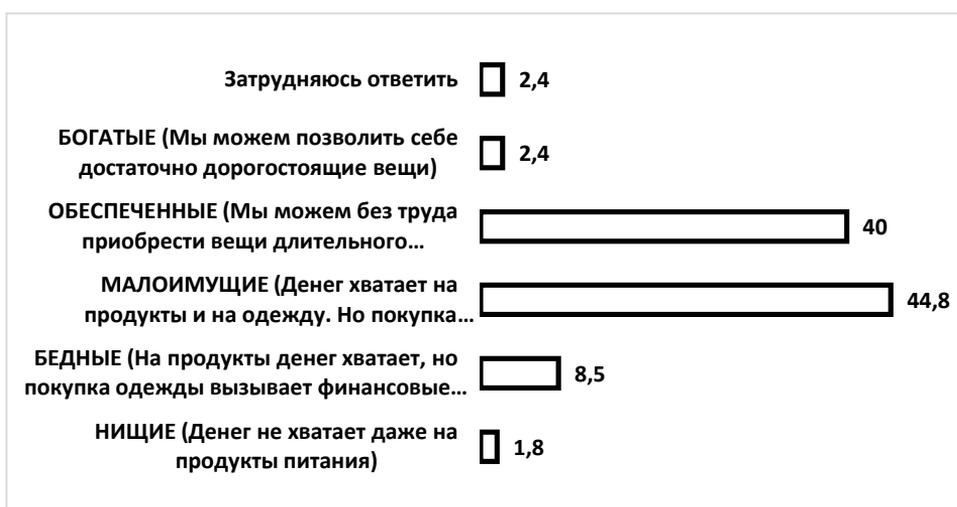


Рисунок 1 – Материальное положение респондентов (%)

На основе этих данных для удобства анализа были выделены 2 социальные группы в зависимости от уровня материального благосостояния: обеспеченные (42,4%) и необеспеченные (55,2%). Более половины опрошенных относят себя к необеспеченным слоям населения (55,2%). В эту категорию были включены нищие, бедные и малоимущие.

Интересно отметить, что примерный среднемесячный доход на одного члена семьи в среднем составил у опрошенных от 25 тысяч рублей до 29 тысяч рублей (Среднее – 29.671 рублей, мода – 25.000 рублей). Минимальный доход – 4.300 рублей, максимальный –

120.000 рублей на одного человека. Так как все респонденты проживают в Московской области, то нами были соотнесены полученные результаты с прожиточным минимумом. В Московской области за 4 квартал 2016 года установлена величина прожиточного минимума на душу населения – 11.021 рублей, для трудоспособного населения – 12.214 руб., пенсионеров – 8.285 рублей, детей – 10.688 рублей. Таким образом, получается, что примерный среднемесячный доход на одного члена семьи наших респондентов примерно в среднем в два раза выше прожиточного минимума.

Респондентам было предложено

сравнить уровень их материального благосостояния с тем, который был примерно 2-3 года назад. Так, 35,4% опрошенных отметили, что стали жить лучше. Почти четверть жителей Подмосковья полагает, что ничего не изменилось

(22,6%). Ответы «несколько хуже» и «значительно хуже» дали 18,3% и 7,3% соответственно. В целом, 45,2% респондентов отметили улучшение своего материального благосостояния, а 25,6% – ухудшение (рис. 2).

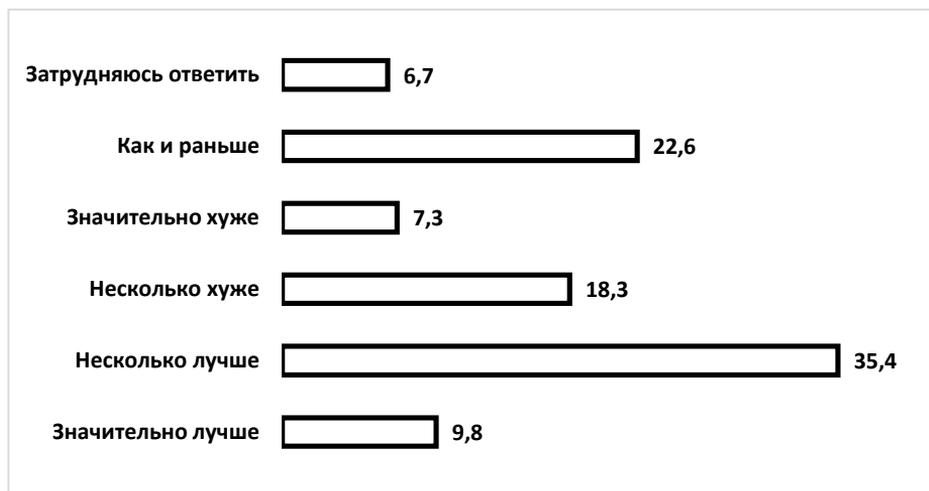


Рисунок 2 – Изменение материального благосостояния респондентов за последние 2-3 года (%)

В основном необеспеченные слои общества стали жить хуже, а обеспеченные – лучше. Также лучше стало жить молодое поколение, в возрасте до тридцати лет. Несмотря на все экономические трудности, более трети респондентов, считают, что их материальное благополучие улучшится через год. Особенно в этом уверены молодые мужчины и представители обеспеченных слоев населения.

В связи с нехваткой денежных средств респондентам пришлось отказываться себе в течение года в приобретении какого-либо товара или услуги. Чаще всего жители Московской области за прошедший год отказывали себе в проведении отпуска в местах отдыха и покупке товаров долгосрочного пользования (21,9% и 17,3% соответственно). Тем не менее, 17,3% участников опроса не пришлось ни от чего отказываться. Особенно показательны различия в разных возрастных группах. Люди моложе 30 лет отказывались от покупки намного

реже, чем старшее поколения. Отказывать себе в покупке товара или услуги пришлось в основном респондентам из необеспеченных слоев населения.

Несмотря на все трудности, жители Подмосковья достаточно оптимистично смотрят в будущее. Результаты исследования показали, что почти половина россиян (41,2%) уверена, экономика России будет постепенно улучшаться. Около четверти (22,4%) полагают, что в сфере экономики ничего не изменится в ближайшие 5 лет. Оптимистично настроены 13,3% жителей РФ. Они считают, что экономика нашей страны будет активно развиваться и ситуация улучшаться. Несмотря на преобладание положительных прогнозов в отношении экономического развития государства, почти четверть респондентов (22,4%) ожидают спад в этой сфере в течение ближайших пяти лет (см. рис. 3).

В целом более позитивно оценивают перспективы развития экономики женщины. Так, более половины представ

вительниц прекрасного пола (57,7%) выбрали первые варианты ответа. 50% из них прогнозируют медленное улучшение экономики России. В старшей возра-

стной группе респондентов такой ответ дали только 30% опрошенных.



Рисунок 3 – Прогнозы респондентов относительно развития экономики России в ближайшие 5 лет (%)

Почти половина россиян не ожидает наступления экономического кризиса (45,7%). Но, более четверти

(27,4%) считают, что кризиса в ближайшее время не избежать (рис. 4).

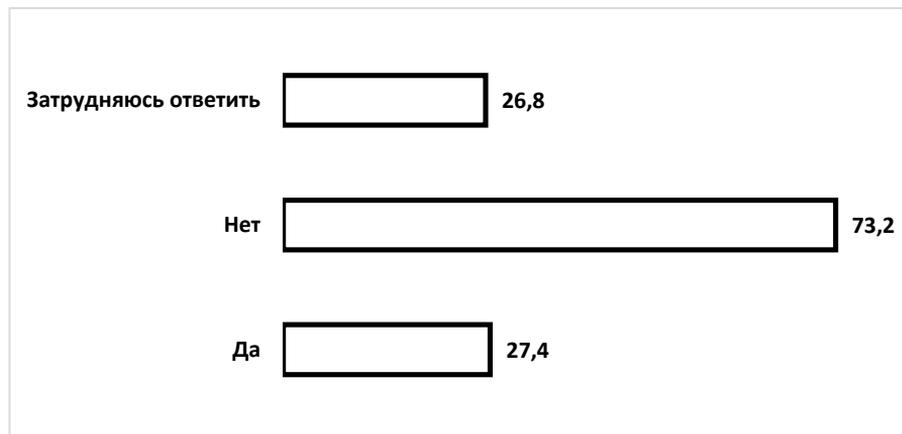


Рисунок 4 – Прогнозы респондентов относительно того, будет ли в России экономический кризис в ближайшее время (%)

При ответе на данный вопрос граждане старше 30 лет более высоко оценили возможность экономического кризиса (32,1%). Тем не менее, в обеих возрастных группах почти половина респондентов уверена, что кризиса удастся избежать.

Женщины чаще прогнозируют наступление кризиса (29,9%), чем мужчины. Среди тех, кто считает, что экономический кризис России не угрожает, больше рабочих (32%). Затруднились ответить на этот вопрос в основном студенты (30,2%). Интересно отметить, что

больше уверены в неизбежности экономического кризиса в России обеспеченные слои населения.

Далее респондентам было предложено оценить уровень своей экономической грамотности по 7-ми бальной шкале (где цифра 1 означает очень низкий уровень, а 7 – очень высокий уровень). Большая часть опрошенных оценила уровень своей компетентности в данной сфере в 3 балла, то есть ниже среднего.

Также жителям Московского региона было предложено оценить уровень знаний процедур и правил кредитования по 7-ми бальной шкале (где цифра 1 означает очень низкий уровень, а 7 – очень высокий уровень). Большая часть опрошенных оценила уровень своей компетентности в данной сфере также в 3 балла, то есть опять ниже среднего. О невысоком уровне экономической грамотности свидетельствует и анализ кумулятивного процента по данным вопросам. Более половины респондентов (64,6% и

57,6%) имеют низкий уровень финансовой грамотности и знаний правил кредитования.

В целом, 85,6% женщин и 79,1% мужчин классифицируют свой уровень финансовых знаний как низкий и средний (с 1 до 4 баллов). Мужчины чаще, чем женщины оценивают свой уровень знаний в сфере экономики как высокий, оценивая его в 5, 6 и 7 баллов. Среди женщин же нет ни одной, оценившей свой уровень знаний на максимальный балл. Такая же тенденция наблюдается и в вопросе о знании норм и правил кредитования.

Почти каждый третий опрошенный планирует свои экономические действия только на ближайший месяц (32,5%). Чуть меньше трети респондентов – на год (28,8%). Каждый пятый житель Московской области ничего не планирует и живет сегодняшним днем (19%) (см. рис. 5).



Рисунок 5 – Планирование респондентами своих действий в экономической сфере (%)

Более склонны просчитывать свои действия в экономической сфере мужчины, чем женщины. Так, представителей сильного пола больше в категории тех, кто планирует на год, на три

года и пять лет вперед. Соответственно женщины преобладают в группах тех, кто осуществляет планирование экономических действий только на месяц или вообще ничего не планирует. Наблюда-

ются различия в ответах на этот вопрос и в различных возрастных группах. Так, в группе респондентов старше 30 лет, больше планирующих свои действия на год и на три года вперед. Процент россиян, не строящих долгосрочных планов, примерно одинаков, как в группе до 30 лет, так и в группе старше 30-ти (17-18%). Молодые люди, не достигшие тридцатилетнего возраста, чаще имеют планы только на ближайший месяц (41,3%).

Интересно отметить связь поведенческой стратегии во время экономического кризиса и модели планирования экономических действий. Те, кто планирует свои действия на ближайший год, предпочитают максимально тратить деньги, так как они могут обесцениться. Те же, кто планирует свои действия только на месяц вперед, отдают предпочтение сберегательной стратегии.

Большая часть респондентов имеет банковские карты. Только у 8,48% опрошенных нет дебетовой банковской карты. Большую часть данной группы представляет студенческая молодежь. Кредитную же карту не имеет 76,36% опрошенных. Видимо у россиян сохраняется негативное отношение к жизни в долг. Среди тех, у кого имеется кредитная карта, преобладают женщины и люди старше 30 лет, соответственно они чаще пользуются услугами кредитования.

В России до сих пор большая часть респондентов предпочитает расплачиваться наличными деньгами (37,58%). А банковской картой пользоваться только в тех случаях, когда речь идет о покупке дорогостоящих товаров (27,27%). Тем не менее, треть опрошенных (30,91%) считает, что им удобнее расплачиваться картой независимо от суммы покупки. Причем среди тех, кто предпочитает расплачиваться банковской

картой заметно преобладает молодежь (41,3%) до 30 лет. Интересно отметить, что женщины более активно расплачиваются банковской картой (34%), чем мужчины (26,9%).

Также больше половины жителей Подмосковья использует Интернет для управления своим банковским счетом (59,01%). В основном это мужчины (71,6%) и люди старше 30 лет.

Большая часть опрошенных (59,63%) использует Интернет для оплаты счетов. Среди пользующихся этой услугой преобладают мужчины (62,7%) и люди моложе 30 лет (62,5%). Видимо, это можно объяснить тем, что мужчины более мобильны, им легче работать с электронно-информационными системами. Большого различия между обеспеченной и необеспеченной группой респондентов по данному вопросу не наблюдается.

Более половины опрошенных пользуются услугой «Мобильный банк» (68,71%). Здесь также преобладают мужчины (74,6%), молодежь до 30 лет (73,8%). Серьезных различий между обеспеченными и необеспеченными слоями населения также не наблюдается.

Подводя итоги, можно сказать, что экономическое поведение – весьма разноплановое понятие и рассмотреть его во всех аспектах в рамках одной научной статьи невозможно. Нами была предпринята попытка описать проблемы экономической грамотности жителей Подмосковья, а также выявить отношение респондентов к экономической ситуации в стране.

Результаты исследования могут быть полезны социологическим и аналитическим центрам, а также маркетинговым и рекламным компаниям.

Литература

1. Белехова Г.В. Определение категории «экономическое поведение населения» // Наука и современность. 2012. № 17. С. 253-258.
2. Зарубина Н.Н. Экономическая социология: учебник и практикум для академического бакалавриата // М.: Издательство Юрайт. 2015. 378 с.

3. Кирилина Т.Ю., Омельницкая Н.В., Горбанева Е.Н., Кирилина Н.А. Модели будущего и общественный идеал в сознании современной российской молодежи. Развитие современной цивилизации: ответы на вызовы времени // Сборник трудов по материалам международной научно-практической конференции 26 ноября 2015 г. // Королев: «МГОТУ». 2015. С. 62-72.
4. Лапшинова К.В., Подольская А.А. Потребительское поведение современных россиян // Социально-гуманитарные технологии. 2016. № 2 (2). С. 86-92.
5. Любченко В.С. Экономическое поведение: методология социологического исследования // Теория и практика общественного развития. 2007. № 2. С. 60-64.
6. Мигранова Л.А., Тореев В.Б., Ярашева А.В. Экономическое поведение: анализ и перспективы // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2014. № 1 (31). С. 116-124.
7. Радаев В.В. Экономическая социология: учебное пособие для вузов // М.: Изд. дом ГУ ВШЭ. 2008. 602 с.
8. Тощенко Ж.Т. Социология: учебник // М.: Юнити-Дана. 2012. 640 с.
9. Ургалкин Ю.А., Бондарев С.И., Чеджемов Г.А. Экономическое поведение человека в условиях становления рыночной экономики в современной России // Экономика и социология. 2014. № 24. С. 20-23.

УДК 330.322.

Теория и практика стимулирования инновационных процессов на основе кластерного подхода

М.Е. Погодина, аспирант кафедры управления,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье представлены характеристики инновационного процесса и его основных форм. Выделена в качестве приоритетной расширенная форма инновационного процесса, ориентированная на рост инновационной активности производителей и совершенствование потребительских свойств товара. Изучены основные этапы расширенной формы инновационного процесса, методы его стимулирования в зарубежных странах и возможности их использования в России. Авторами исследованы стратегии коммерциализации инноваций и выделены приоритетные для использования в российских кластерах, находящиеся на различных уровнях своего развития.

Инновационный процесс, кластеры, стратегии коммерциализации инноваций, механизмы стимулирования инновационных процессов.

Theory and practice of stimulation of innovative processes on the basis of cluster approach

M.E. Pogodina, graduate student, Department of management,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The article presents the characteristics of the innovation process and its basic forms. Been identified as priorities for enhanced innovation process, orientirovanny on the growth of innovative activity of producers and improvement of consumer properties of the product. Studied the main stages of the extended forms of the innovation process, methods of its stimulation in foreign countries and possibilities of their use in Russia. The authors investigated the strategy of commercialization of innovations and priorities for use in the Russian clusters under razlichnyh levels of development.

The process of innovation, clusters, strategies kommersializatsii of innovation, mechanisms of stimulation of innovative processes.

В условиях перехода Российской Федерации на качественно новый инновационный этап развития, важное значение имеет изучение инновационных процессов, поскольку они стимулируют дальнейшее развитие компаний и способствуют их продвижению на лидирующие позиции в определенных отраслях. McKinsey Global Institute опубликовал исследование «Прорывные технологии: достижения, которые изменят жизнь, бизнес и мировую экономику». Согласно проведенному компанией исследованию, потенциальное экономическое воздействие инноваций оценивается в сумму от 14 до 33 трлн. долларов в год к 2025 г. Данная оценка основывается на углубленном анализе ключевых показателей и общей стоимости, которую они

могли бы создать в ряде направлений [7].

Друкер П. подчеркивает, что в «посткапиталистическом» обществе наиболее важным свойством для компаний станет скорость инноваций. Это значит, что фирмы, которые способны организовывать бесперебойный инновационный процесс и постоянное воспроизводство инноваций с более коротким их жизненным циклом, в том числе со сравнительно небольшим по продолжительности процессом коммерциализации нововведений, в конечном итоге будут обладать конкурентными преимуществами и обеспечат для себя возможность дальнейшего существования и расширения сферы деятельности.

Существуют три формы инновационного процесса – простая внутриор-

ганизационная (натуральная); простая меорганизационная (товарная) и расширенная. Натуральная форма в отличие от товарной ограничивает процесс распространения новшества рамками самой организации. Расширенная форма ориентирована на рост конкуренции среди производителей нововведений.

По нашему мнению, наиболее перспективной является расширенная форма инновационного процесса, поскольку она обеспечивает воспроизводство инновационного процесса, а также улучшение его качества. Также расширенная форма организации инновационного процесса является наиболее подходящей для компаний инновационных территориальных кластеров, которые развиваются на основе синергетического взаимодействия [9].

При характеристике инновационного процесса как экономического явления наиболее часто обращают внимание на его стадии (этапы). При этом авторы выделяют различное число стадий (пять, семь, девять и более) в зависимости от целей и задач исследования. На наш взгляд, при рассмотрении расширенной формы инновационного процесса целесообразно выделить его ключевые этапы:

1. Постановка проблемы исследования (может осуществляться на основе потребностей самой компании, а также нужд региона, государства, населения. В любом случае исследования проводятся в организации с целью разработки новшества, которое будет характеризоваться производственной и/или коммерческой эффективностью).

2. Постановка целей и задач исследования (представляет собой конкретизацию выявленной ранее проблемы исследования в виде формулирования цели и задач исследования).

3. Поиск источников финансирования инновационных процессов (включает анализ финансового состояния компании с целью определения возможности привлечения заемных средств, а

также использования собственных источников).

4. НИОКР (включают изучение возможностей практического применения результатов исследования).

5. Оценка экономической эффективности инновационного проекта (включает оценку экономической эффективности с помощью стандартных методов, характерных для всех инвестиционных и инновационных проектов, а также оценку с помощью показателей, применяемых только для анализа инновационных процессов).

6. Проведение маркетинговых исследований в следующих направлениях: поиск потенциальных потребителей, рынка сбыта для разрабатываемого новшества).

7. Создание и коммерциализация инноваций (включает процесс производства инновационного продукта, техники, технологии, услуги. Затем осуществляется введение инновационного продукта (услуги) в хозяйственный оборот).

8. Получение эффекта от коммерциализации инноваций в виде прибыли (иного дохода), либо убытка вследствие неудачного осуществления коммерциализации или неудачной разработки новшества).

Таким образом, в составе инновационного процесса можно выделить несколько элементов, при планировании которых инновационный процесс будет наиболее близок к успешному осуществлению. Указанные элементы могут осуществляться не только в приведенной выше последовательности. Некоторые из них могут происходить одновременно, например поиск источников финансирования (заемных средств) и проведение фундаментальных и прикладных исследований за счет собственных средств компаний. Проведение маркетинговых исследований является достаточно длительным процессом, проводимым как на начальных стадиях инновационного процесса, так и при коммерциализации. Выделение отдельных элементов инноваци-

онного процесса позволяет более подробно изучить его экономические составляющие и определить возможности планирования его осуществления.

Наличие временного лага между прохождением этих стадий и отсутствие сбалансированной системы финансового обеспечения разработок, отсутствие конечного спроса на разработку может стать причиной того, что инновационный процесс будет прерван. Это значит, что нововведение пройдет не все стадии и не превратится в окончательно оформленный продукт для дальнейшей коммерциализации [6].

При рассмотрении зарубежного опыта стимулирования инновационных процессов компаний целесообразно изучить сложившуюся практику организационного, экономического и финансового обеспечения научных исследований и разработок. Развитие инновационных процессов кластеров зарубежных стран осуществляется на основе разработанных программ.

В 2000-е годы были созданы организации, которые способствуют развитию инновационных кластеров, содействуют межкластерному взаимодействию:

- Европейский кластерный альянс (способствует обмену практикой между компаниями-резидентами территориальных кластеров);

- Кластерная инновационная платформа (содействует осуществлению трансграничного сотрудничества между различными кластерами) и др.

Таким образом, указанные организации выполняют в Европейском союзе роль институтов развития территориальных кластеров, способствуют их наиболее эффективному развитию. Как правило, в развитых странах огромную роль в системе финансового обеспечения инновационных процессов компаний играют средства частных инвесторов. В развивающихся странах распространено государственное финансирование инновационной деятельности, а также ее стимулирование за счет создания институ-

тов финансирования инноваций.

Развитые страны характеризуются наличием национальных систем финансового обеспечения инновационных процессов, которые позволяют всем участникам получить равный доступ к инвестиционным ресурсам. При этом малые и средние компании привлекают ресурсы для финансового обеспечения инновационной деятельности в основном из внешних источников, таких как венчурное финансирование и средства бизнес-ангелов. Как известно, основными недостатками этих источников является высокий уровень риска, возможность возникновения зависимости от воли и интересов инвесторов. Это не всегда способствует эффективности, вследствие чего велика доля получения отрицательного результата.

В отличие от малых и средних участников рынка, крупные компании развитых стран осознают необходимость вложения собственных средств в финансирование своих инновационных процессов. Это позволяет им избежать рисков, связанных с потерей независимости компании, сохранить финансовую устойчивость.

Подчеркнем, что не существует прямой зависимости между увеличением расходов на НИОКР и ростом финансовых показателей компании (выручки, прибыли). Например, в фармацевтической отрасли в настоящее время регистрируется почти такое же количество лекарств, как в 1950-е гг., несмотря на рост инвестиций в НИОКР в данной отрасли на 13% ежегодно. При этом в среднем в год появляется около 20 новых лекарств, из них только 5-6 лекарств специалисты характеризуют как инновационные [1]. Однако, на наш взгляд, в условиях российской деятельности огромную роль в стимулировании инновационных процессов играют собственные средства компаний, потому что возможность компаний инвестировать собственные средства в инновационный процесс свидетельствует об их финансовой устойчивости.

Важную роль в зарубежной практике играет государственное финансирование инновационных процессов. Это мера прямого финансирования, при котором значительную поддержку в финансировании инновационной деятельности получают компании, работающие в сферах оборонной промышленности, здравоохранения, образования, компании, выполняющие государственные заказы, и малые инновационные компании.

В настоящее время в зарубежной практике большое значение придается мерам косвенного финансирования инновационных процессов, которые способствуют созданию необходимых условий с целью привлечения компаниями финансовых ресурсов для инновационных проектов. В качестве косвенных мер поддержки можно выделить некоторые из них:

- предоставление компании права на ускоренную амортизацию для отдельных видов оборудования;
- льготное налогообложение для инновационных компаний, исключение из налогообложения затрат на проводимые научные изыскания;
- предоставление инвестиционного налогового кредита для инвестиций в высокотехнологичное оборудование;
- создание фондов внедрения инноваций с учетом уровня коммерческого риска [2].

Некоторые из мер косвенной поддержки распространены в российской практике, например возможность применения организациями ускоренной амортизации основных средств, возможность

получения инвестиционного налогового кредита, а также возможность освобождения компаний от НДС деятельности, связанной с научными исследованиями и разработками. Несмотря на существующие в России меры косвенной поддержки, в последние годы не наблюдается существенного увеличения объема произведенной инновационной продукции, а крупные компании стараются увеличить объем собственных средств, направляемых на финансирование инновационных процессов. При сравнении уровней финансирования инновационных процессов зарубежных и российских компаний, необходимо отметить, что по оценкам специалистов удельный вес затрат на НИОКР в выручке российских организаций примерно в пять раз ниже, чем у иностранных компаний [3]. В качестве основных причин можно выделить административные проблемы, связанные с предоставлением льгот, несовершенство законодательных норм, неразвитость инновационной инфраструктуры, изношенность основных фондов компаний. Вместе с тем, необходимо внедрять новые методы косвенного финансирования инновационных процессов компаний в России, поскольку они существенно уменьшают налоговую нагрузку инновационных компаний и величину затрат на финансирование исследований.

Более подробно механизмы стимулирования инновационных процессов в территориальных кластерах отдельных зарубежных стран представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Механизмы стимулирования инновационных процессов в территориальных кластерах отдельных зарубежных стран

Страна	Механизмы стимулирования инновационных процессов
США	- Наличие федеральной контрактной системы, на основе которой инновационным компаниям кластеров предоставляются возможности; - безвозмездного использования промышленного оборудования и государственных лабораторий для проведения исследований; - получения налоговых льгот; - досрочной амортизации основных фондов; - получения земли в безвозмездную аренду; - субсидирования собственных разработок инновационных компаний.
Япония	- Предоставление грантов.

Страна	Механизмы стимулирования инновационных процессов
	<ul style="list-style-type: none"> - Большой объем кредитных средств, предоставляемых инновационным компаниям кластеров; - Возмещение расходов на оформление патентов; - Льготное налогообложение при создании малых инновационных компаний на базе университетов.
Германия	<p>Инновационная деятельность компаний в кластерах осуществляется на основе государственного партнерства.</p> <p>Большую роль в стимулировании инновационных процессов в кластерах играет земельное министерство экономики, которое:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обеспечивает выделение бюджетных средств на финансирование государственных программ стимулирования развития кластеров; - предоставляет субсидии субъектам инфраструктуры поддержки кластерного развития; - осуществляет сотрудничество с институтами развития по реализации кластерной политики.
Франция	<ul style="list-style-type: none"> - Реализация программы поддержки полюсов конкурентоспособности и программы поддержки меньших по размеру кластеров, «групп предприятий»; - Участие государства в финансировании деятельности управляющих компаний кластеров
Индия	<ul style="list-style-type: none"> - Большая роль технопарков в развитии инновационных кластеров, в том числе в стимулировании внутренних инновационных разработок и освобождение их от акцизных платежей. - Предоставление компаниям-резидентам технопарков освобождения от уплаты подоходного налога на 10 лет.

Таким образом, во многих странах большую роль в развитии инновационных процессов компаний в территориальных кластерах выполняют институты развития.

Одним из передовых российских регионов по кластерному развитию является Калужская область, которая с 2011 г. осуществляет взаимодействие в форме партнерства с инновационными кластерами Франции. В связи с этим, целесообразно рассмотреть практику стимулирования инновационных процессов в данной стране.

Кластерная политика реализуется во Франции с 1998 г. За это время была принята программа поддержки полюсов конкурентоспособности и программа поддержки меньших по размеру кластеров, «групп предприятий» (2010-2014гг.) [8].

Программа поддержки полюсов конкурентоспособности была начата во Франции в 2005 г. с целью стимулирования инновационной активности компаний, проведения совместных исследований. В реализации данной программы приняли участие 71 компания, прошедшие предварительный конкурс. Реализация программы разбита на три фазы. По

результатам первых двух фаз (2008-2011 гг.) был скорректирован комплекс мер, направленных на создание полюсов конкурентоспособности.

В 2014-2015 гг. была осуществлена третья фаза данной программы. По результатам данной фазы предполагалось, что компании будут финансировать инновационные процессы самостоятельно, а объем выделяемых государственных ресурсов будет минимальным. В 2015 г. французское правительство сократило финансирование управляющих компаний кластеров на 14 млн. евро (на 15%). В начале развития кластеров французское правительство осуществляло финансирование около 80% затрат управляющих компаний. В настоящее время данные объемы финансирования сократились до 50%. В общих чертах развитие инновационных кластеров во Франции приводит к тому, что данные кластеры выбирают единые управляющие компании [4].

В инновационном процессе ведущая роль принадлежит созданию и коммерциализации инноваций. Полный цикл коммерциализации инноваций включает доконкурентную стадию (генерирования идеи, выращивание и демон-

страция новшества) и конкурентную стадию (этапы продвижения и стабильности). Каждой стадии и этапу соответст-

вует стратегия коммерциализации инноваций (табл. 2).

Таблица 2 – Этапы и соответствующие им типы стратегий коммерциализации инноваций

Цикл коммерциализации инноваций				
Доконкурентная стадия			Конкурентная стадия	
Этап генерирования идеи	Этап выращивания	Этап демонстрации	Этап продвижения	Этап стабильности
Типы стратегий				
Чистая доконкурентная	-	-	-	Чистая конкурентная
Непрерывная доконкурентная		-	-	-
Разрывная доконкурентная		Разрывная доконкурентная	-	-
Полная доконкурентная			Полная конкурентная	
Разрывная смешанная				Разрывная смешанная
Непрерывная смешанная				
Стратегия полного цикла				

Таким образом, на основе проведенного анализа отечественной и зарубежной практики были выделены стратегии коммерциализации инноваций, которые могут быть использованы предприятиями кластера:

- стратегия полного цикла, при которой предприятия кластера самостоятельно реализуют все этапы инновационного процесса;
- непрерывная смешанная стратегия (реализуются все этапы доконкурентной стадии и этап продвижения конкурентной стадии);
- разрывная смешанная стратегия (включает все этапы доконкурентной стадии и этап стабильности конкурентной стадии);
- полная доконкурентная стратегия (предприятия кластера самостоятельно реализуют все этапы доконкурентной стадии);
- непрерывная доконкурентная стратегия (локализована этапами генерации идеи и выращивания доконкурентной стадии).

- разрывная доконкурентная стратегия (внедрены этапы генерации идеи и демонстрации доконкурентной стадии);

- чистая доконкурентная стратегия (предусматривает только этап генерации идеи);
- полная конкурентная стратегия (осуществляются все этапы конкурентной стадии);
- чистая конкурентная стратегия (ограничена только этапом стабильности конкурентной стадии);
- вырожденный случай (предприятия бездействуют).

В условиях России наиболее привлекательной и перспективной для стабильно функционирующих развитых кластеров является стратегия полного цикла. Быстро растущие и развивающиеся кластеры могут эффективно реализовать смешанные стратегии, а формирующимся кластерам целесообразнее использовать доконкурентные стратегии.

Литература

1. Балашов А.И., Рогова Е.М., Ткаченко Е.А. Инновационная активность российских предприятий: проблемы измерения и условия роста // СПб.: Издательств Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. 2010. 300 с.
2. Бурутин А.Г., Седаш Т.Н., Сетченкова Л.А. Особенности механизма финансирования инновационных процессов модернизации экономики // Финансы и кредит. 2012. № 33 (513). с.28-37.

3. Инновации обогатят мир [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://expert.ru/2013/05/27/innovatsii-obogatyat-mir/>.
4. Погодина Т.В., Задорова Т.В. Оценка инвестиционного потенциала кластеров // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 24. С. 24-30.
5. Погодина Т.В., Становова Н.Н. Понятие и элементы инновационного процесса // Научное обозрение. 2014. № 3. С. 226-229.
6. Портер М. Э. Конкуренция // М.: Издательский дом «Вильямс». 2001. 256 с.
7. Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mckinsey.com/insights/business_technology/disruptive_technologies.
8. Gnezdova Y.V., Chernyavskaya Y.A., Rubtsova L.N., Soldatova N.F., Idilov I.I. Modern aspects of the development of internet-economy in Russia // Journal of Internet Banking and Commerce. 2016. T. 21. № SPEC.ISSUE 4.
9. Kiseleva N.V., Panichkina M.V., Klochko E.N., Nikonorova A.V., Kireev S.V. CREATION OF CLUSTERS OF SMALL ENTERPRISES OF THE REGION // International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. T. 6. № S2. С. 294-297.

УДК 338:439

Особенности совершенствования процесса формирования межотраслевых отношений в мясном подкомплексе

И.С. Чернякова, аспирант кафедры «Бухгалтерского учета, анализа и аудита», ассистент кафедры «Экономической кибернетики», Луганский национальный аграрный университет, г. Луганск, Украина

Уровень экономической устойчивости мясоперерабатывающих предприятий имеет прямую зависимость от степени развития и качества межотраслевых отношений. Однако существует ряд проблем, препятствующих развитию таких взаимосвязей. В первую очередь это отсутствие согласованности действий в различных звеньях мясного подкомплекса, то есть в стратегических интересах функционирования и развития сельскохозяйственных предприятий, как производителя и поставщика сырья, перерабатывающих предприятий, как производителя конечной продукции и предприятий сферы обслуживания. Данные проблемы обуславливают необходимость разработки пакета мероприятий с целью совершенствования процедуры формирования максимально выгодных, для всех участников процесса, межотраслевых отношений в мясном подкомплексе, основанных на базе теоретических обобщений, сообразно установившимся закономерностям межотраслевых пропорций.

Межотраслевые отношения, экономическая устойчивость, мясной подкомплекс, экономические связи, конкурентное положение, цикл по производству мяса.

Peculiarities of improving the process of forming inter-branch relations in the meat subcomplex

I.S. Chernyakova, Post-graduate student of the Department of Accounting, Analysis and Audit, assistant of the Department of Economic Cybernetics, Lugansk National Agrarian University, Lugansk, Ukraine

The level of economic stability of meat processing enterprises is directly dependent on the degree of development and quality of inter-industry relations. However, there are a number of problems that impede the development of such relationships. First of all, this is the lack of coordination of actions in various parts of the meat subcomplex, that is, in the strategic interests of the functioning and development of agricultural enterprises, as a producer and supplier of raw materials, processing enterprises, as a producer of final products and service enterprises. These problems necessitate the development of a package of measures to improve the procedure for creating the most profitable for all participants in the process of inter-industry relations in the meat subcomplex based on theoretical generalizations, in accordance with the established patterns of interindustry proportions.

Interbranch relations, economic stability, meat subcomplex, economic relations, competitive position, meat production cycle.

Цели: Разработка пакета мероприятий с целью совершенствования процедуры формирования максимально выгодных, для всех участников процесса, межотраслевых отношений в мясном подкомплексе, основанных на базе теоретических обобщений, сообразно установившихся закономерностей межотраслевых пропорций.

Методология и методы: Теоретическую и методологическую основу разработки составляют труды отечественных ученых изучавших проблематику экономической устойчивости на предприятиях АПК. В рамках решения задачи управления экономической устойчиво-

стью использованы методы структурно-логического анализа и алгоритмического моделирования.

Выводы и значимость: Экономические отношения хозяйствующих субъектов в мясном подкомплексе определены как система взаимоотношений нескольких отраслей, основанных на взаимовыгодных, договорных условиях, направленные на максимизацию прибыльности каждого из субъектов. Полученные результаты целесообразны для использования руководящим составом мясоперерабатывающих предприятий при формировании стратегии взаимовыгодных межотраслевых взаимодействий,

а так же может служить основой для изучения и оценки перспектив развития таких взаимодействий и формирования практических рекомендаций, соответствующих современным требованиям рынка.

Введение

Лидером на рынке производства мясных и колбасных изделий Луганской области является Общество с ограниченной ответственностью «Луганский мясокомбинат», выпускающий более 37,7 % продукции [4]. Однако в 2015г.-2016г. предприятие столкнулось с дефицитом сырья, поскольку политическая и экономическая нестабильность в регионе привела к разрыву ранее сформировавшихся экономических связей субъектов агропромышленного комплекса, что негативно отразилось на состоянии рынка мясного сырья Луганской области. Утрата ранее существовавшей сырьевой базы, а так же отсутствие кормовой базы для скота, резкое сокращение его поголовья, и как следствие резкий спад производства сырьевых ресурсов продукции животноводства, несогласованность экономических интересов между производителями мясного сырья и мясоперерабатывающими предприятиями, миграция населения, привели к переходу мясоперерабатывающих предприятий на использование, при производстве продукции, более чем 65% импортного сырья [4]. Именно эти проблемы определяют необходимость разработки практических управленческих рекомендаций и определения комплекса мер при разработке стратегии межотраслевых отношений в процессе производства и движения продукции от производителя к потребителю, с целью максимизации эффективности процесса снабжения материальными ресурсами и оборудованием, а так же укрепления конкурентного положения и минимизации затрат.

Результаты исследования

Обеспечение экономической устойчивости предприятий мясоперерабатывающей промышленности, в постоянно меняющихся условиях внешней и внутренней сред, является основой стабильности их функционирования и независимости от изменений конъюнктуры рынка, возможности максимизации прибыльности, выполнения обязательств, сохранения и повышения инвестиционной привлекательности [3, С.22-32]. Выявить тенденции изменения в деятельности предприятий и как следствие, получить дополнительные возможности для принятия эффективных, своевременных решений в сфере управления, определяющих соответствующие предупреждающие меры, дает возможность изучение проблемы негативного воздействия, на экономическую устойчивость предприятий мясоперерабатывающей промышленности, совокупного влияния внешних и внутренних факторов. Из всей совокупности факторов, оказывающих воздействие на изменение экономической устойчивости мясоперерабатывающих предприятий, необходимо акцентировать внимание на факторах учитывающих отраслевую принадлежность предприятия [5, С.232-254]. Отдельное внимание, считаем необходимым, уделить фактору стабильности межотраслевых взаимоотношений в процессе производства, который оказывает наиболее дестабилизирующее воздействие на экономическую устойчивость мясоперерабатывающих предприятий [4]. Специфика характера межотраслевых взаимоотношений в процессе производства и движения продукции от производителя к потребителю, в мясоперерабатывающей промышленности, обуславливают сложность и многоканальность этого процесса, с присущей ему обратной связью, в которой все элементы находятся в тесных взаимоотношениях, и оказывают непрерывное влияние друг на друга [6, С.6-7] (рис. 1).



Рисунок 1 – Графическое изображение структуры цикла по производству мяса и мясопродуктов по стадиям

По сути, сам процесс заключается в соединении всех стадий технологического цикла в неразрывный процесс, который регулируется концепцией составляющих его производственно-экономических связей. Являясь частью комплекса элементов воспроизводственного процесса, отрасль мясного подкомплекса, остается экономически самостоятельной и сравнительно обособленной, что обуславливает наличие собственных, присущих только ей, отраслевых цепочек, которые реализуются с помощью системы межотраслевых товарных взаимоотношений [9, С.82-103]. Мясной подкомплекс, является комплексом предприятий и организаций, характеризующихся многомерностью структуры, связанных с формированием и функционированием мясного животноводства, участием в обслуживании его производства, обеспечением производимой продукцией потенциального потребителя [10, С.86-

92]. Сам рынок мясных продуктов является своеобразной системой экономических отношений, обеспечивающей эффективность деятельности мясного подкомплекса в целом, путем взаимной заинтересованности всех участников процесса в максимизации прибыли. Производственно-территориальная структура цикла по производству мяса и мясопродуктов представляет собой комплекс предприятий, ведущих свою деятельность в данной сфере, сложившийся на определенной территории. Мясной подкомплекс являясь составной частью АПК, функционирует, как самостоятельный экономический объект, особенностью которого является зависимость от эффективности деятельности животноводства, что определяет объемы производства и прибыльность мясоперерабатывающей промышленности [2, С.190-198]. Несогласованность в структуре отраслей обуславливают необходимость

предотвращения последствий непропорциональности их развития, снижения эффективности в функционировании всего комплекса. Каждое предприятие мясного подкомплекса, при создании стратегии развития, должно руководствоваться принципами политики согласованности собственных интересов и интересов партнеров по бизнесу, установления наиболее оптимальных, доверительных отношений, способных обеспечить согласованность действий различных звеньев, что является необходимым условием заинтересованности в эффективности деятельности всех сторон (рис. 2). Межотраслевые связи необходимо анализировать на уровне взаимосвязей различных отраслей, на основе степени их участия в едином производственном процессе, взаимовыгодности условий достижения максимального уровня прибыли [1, С.93-100].

Существующие на данный момент экономические, хозяйственные и организационные связи не обеспечивают единства интересов производителей, предприятий переработки, торговли и

конечных потребителей продукции мясного подкомплекса, по причине ориентации каждой из отраслей только на повышение результативности собственной деятельности, результаты которой являются промежуточными для комплекса в целом [7, С.37-41]. Именно, превалирование четкого отраслевого подхода и несогласованность стратегий развития отраслей обуславливают формирование диспропорций в структуре сырьевых, материальных, денежных ресурсов, падение уровня качества продукции и сырья для перерабатывающих предприятий и пропорционально приводит к резкому снижению эффективности работы всей системы в целом [8, С.211-301].

Следовательно, практическое определение системы оптимальных взаимовыгодных партнерских отношений обеспечит согласованность в различных звеньях мясного подкомплекса и может служить основой формирования внутрикомплексных экономических отношений в целом.

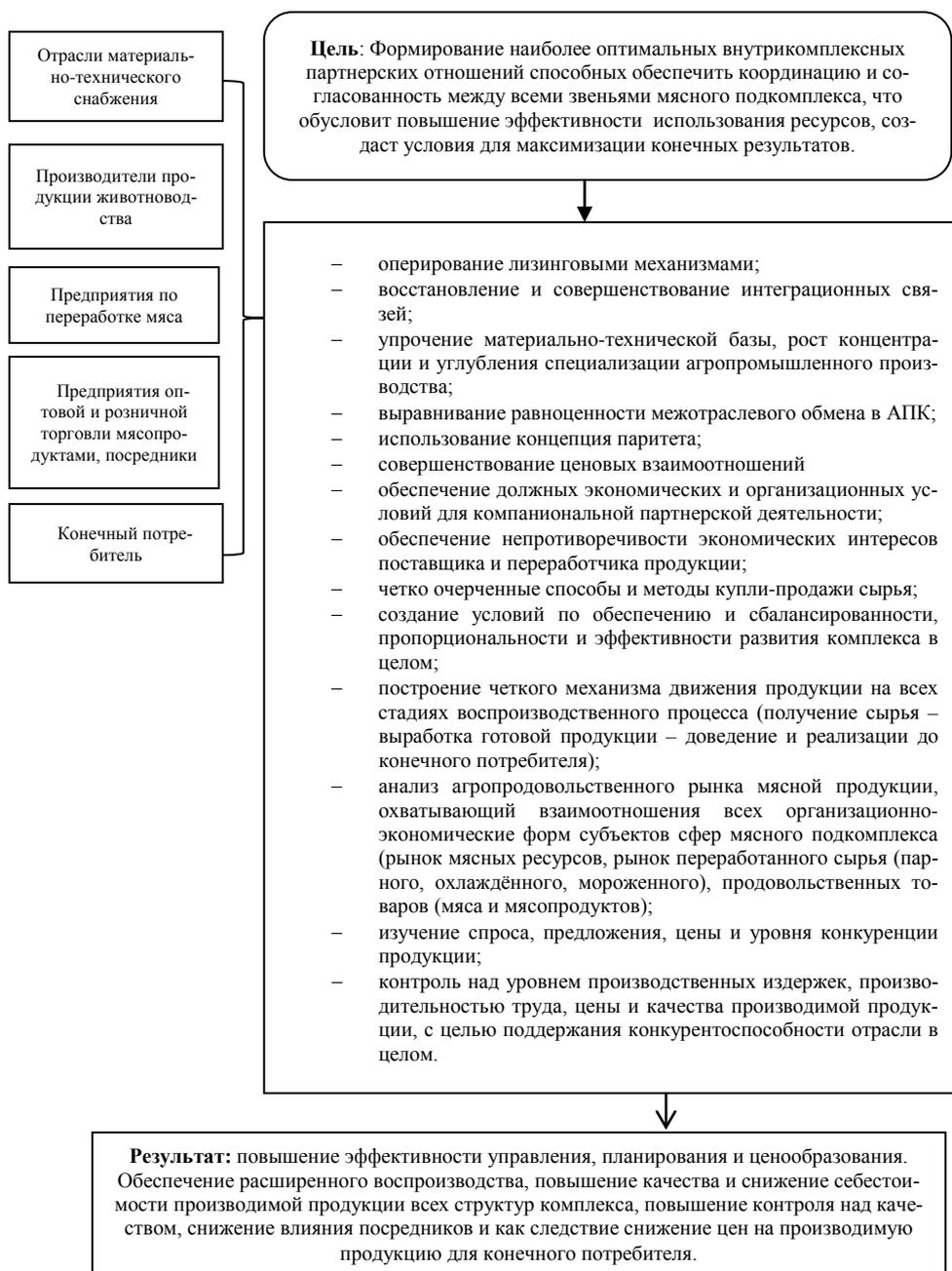


Рисунок 2 – Алгоритм формирования взаимовыгодных производственно-экономических отношений в мясном подкомплексе

Выводы

Необходимым условием эффективности экономических отношений хозяйствующих субъектов в мясном подкомплексе является полноценность, вза-

имность и четкость взаимодействия между партнерами. Данные отношения, целесообразно рассматривать как систему взаимоотношений нескольких отраслей основанных на взаимовыгодных,

договорных условиях, направленные на максимизацию прибыльности каждого из субъектов. Развитие и функционирование межотраслевых отношений должно основываться на принципах равноправия субъектов межотраслевого взаимодействия, взаимной ответственности и заинтересованности в перспективности и долгосрочности межотраслевых отношений, повышении эффективности деятельности комплекса в целом и каждого субъекта в структуре комплекса в отдельности. Разработанный алгоритм дает возможность формирования стратегии взаимовыгодных межотраслевых взаимодействий, что

может служить основой для изучения и оценки перспектив развития таких взаимодействий и формирования практических рекомендаций, соответствующих современным требованиям рынка. Результаты исследования предложены к практическому применению при разработке стратегии по регулированию межотраслевых отношений и развитию интеграционных процессов в ООО «Луганский мясокомбинат», с целью стабилизации экономической устойчивости на основе восстановления равноправности и равноценности межотраслевых связей.

Литература

1. Батищева Е.А., Ващенко А.А. Анализ развития межотраслевых связей агропромышленного комплекса // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 5. С. 93-100.
2. Богомолова И.П., Шайкин Д.В., Филимонов С.Г., Бакаев Д.Н. Формирование сырьевой базы как эффективный инструмент стратегического развития мясной индустрии // Экономика и предпринимательство. 2012. № 6. С. 190-198.
3. Брянцева Л.В. Системная методология технологических процедур сбалансированного управления развитием перерабатывающих организаций // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2008. № 3 (22). С. 22-32.
4. Государственный комитет статистики ЛНР. Основные показатели социально-экономического положения за январь-ноябрь 2016г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gkslnr.su/index.php?id_page=24 (дата обращения: 26.02.2017).
5. Данкверт С.А. Стабилизация и развитие животноводства России // М., 2003. С. 232-254.
6. Данкверт С.А. Обеспечение аграрной безопасности России как важнейшее условие ее суверенного развития // Хлебопродукты. 2012. № 5. С. 4-7.
7. Захарова Е.А. Структурные сдвиги в межотраслевых связях АПК России в 1995–2003 годы // Экономика и математические методы. 2008. Т. 44. № 2. С. 37-41.
8. Маннапов Р.Г., Ахтариева Л.Г. Организационно - экономический механизм управления регионом: формирование, функционирование, развитие // М.:КНОРУС 2008. С. 211-301.
9. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития. Российская Академия Наук // Институт народнохозяйственного прогнозирования. М.: Наука. 2004. С. 82-103.
10. Чекмарева Н.И. Оптимизация межотраслевых связей АПК // Сибирский вестник сельскохозяйственной науки. 2007. № 2. С. 86-92.

УДК 331.55

Трудовая миграция и ее влияние на занятость в Республике Башкортостан

Г.В. Якшибаева, к.э.н., доцент,

Уфимский государственный авиационный технический университет, УГАТУ, г. Уфа

Проблемы обеспечения наиболее эффективного и рационального отбора, распределения, использования трудовых мигрантов, касающихся как внутренней, так и внешней миграции в тесной связи социально-экономическими и демографическими интересами государства в настоящее время приобретают особую актуальность.

Научная новизна работы состоит в выявлении факторов, направлений потоков как выезжающих, так и въезжающих трудовых мигрантов в Республику Башкортостан, особенностей развития трудовой миграции, и ее влияния на уровень занятости, которые позволили выявить проблемы и негативные тенденции.

Трудовая миграция, занятость, трудоспособное население.

Labour migration and its impact on employment in the Republic of Bashkortostan

G.V. Yakshibaeva, Ph. D., associate Professor, Ufa state aviation technical University, USATU, Ufa

The problem of providing the most efficient and rational selection, distribution, use of migrant workers, with regard to both internal and external migration in close relation to socio-economic and demographic interests of the state are currently of particular relevance. Scientific novelty of work consists in the identification of factors and directions of flows as departing and arriving labor migrants in the Republic of Bashkortostan, the characteristics of the development of labour migration and its impact on employment, which allowed to identify problems and negative trends.

Labour migration, employment, working population.

Трудовая миграция во все времена являлась и является важным фактором экономического, социального, культурного и демографического развития многих стран. Республика Башкортостан (РБ) с одной стороны, в результате положительного естественного прироста долгие годы считалась донором для других регионов, с другой стороны, имея благоприятные территориально-транспортное расположение, богатый природно-ресурсный, промышленный потенциал, относительно стабильное экономическое положение, всегда привлекала и привлекает к себе мигрантов.

Занятость во всем мире являлась и является одной из самых актуальных и важнейших проблем для всего трудоспособного населения, для руководителей государств, бизнес-структур, исследователей, представителей научных кругов. Занятость важна работающим, которые в результате вовлечения в трудовую дея-

тельность получают доходы, расширяют свои профессиональные навыки, приобретают опыт, обеспечивают тем самым себя и свою семью необходимыми средствами существования, вместе с тем, для государства она позволяет решать целый комплекс серьезных задач, таких как: сокращение бедности, повышение благосостояния населения, рост темпов экономического развития, производительности труда, устранение дефицита потребностей рынка труда и др.

Важнейшей задачей при этом является обеспечение наиболее эффективного и рационального отбора, распределения, использования рабочей силы трудовых мигрантов, касающихся как внутренней, так и внешней миграции в тесной связи социально-экономическими и демографическими интересами государства [3, С.194], [4, С.59].

Численность занятого населения Республики Башкортостан выезжающие

на работу в другие субъекты РФ (145,3 тыс. чел.) превышают въезжающее население (5,1 тыс. чел.) в 28,5 раза (см. табл. 1). По Приволжскому федеральному округу республика лидирует с большим отрывом от других регионов по численности выезжающих на работу. По численности въезжающих работников в ПФО доминируют Республика Татарстан (28,6 тыс. чел.), Самарская область (20,2

тыс. чел.), Нижегородская область (14,4 тыс. чел.) экономическое положение которых является более благополучной, следовательно, и привлекательной по сравнению с другими регионами. Меньше всего въезжают в Чувашскую Республику (0,9 тыс. чел.), Кировскую область (1,4 тыс. чел.), в Республику Мордовия (2,4 тыс. чел.) и в Пензенскую область (2,4 тыс. чел.).

Таблица 1 – Межрегиональная трудовая миграция по ПФО за 2015 год (тыс.человек)

Регионы	Численность занятого населения:	
	въезжающего на работу в субъект	выезжающих на работу в другие субъекты
Приволжский федеральный округ	102,6	616,7
Республика Башкортостан	5,1	145,3
Республика Марий Эл	3,3	32,0
Республика Мордовия	2,4	41,2
Республика Татарстан	28,6	31,0
Удмуртская Республика	3,4	18,2
Чувашская Республика	0,9	76,8
Пермский край	6,2	18,6
Кировская область	1,4	24,8
Нижегородская область	14,4	28,8
Оренбургская область	6,0	30,4
Пензенская область	2,4	52,3
Самарская область	20,2	21,1
Саратовская область	5,3	61,8
Ульяновская область	2,9	34,4

Источник: Обследование населения по проблемам занятости 2015 (Федеральная служба государственной статистики)

За 2015 год сальдо межрегиональной миграции в Республике Башкортостан составила (-7 538 человек), на первом месте находится убыль по причине личного, семейного характера (-3 120 чел.), на втором-в связи с работой (-2 634 чел.), на третьем – в связи с учебой (-1 118 чел.), в процентном соотношении составляет 41,4%, 35% и соответственно 15%. Положительное сальдо межрегио-

нальной миграции имеет поток по причине возвращения к прежнему месту жительства, здесь по всем возрастным группам значения положительные. Наиболее активной возрастной группой является 20-24, 25-29 и 30-39, в этих промежутках идет большой отток 87,4% от общей массы мигрантов, выехавших в связи с работой в другие регионы (см. табл. 2).

Таблица 2 – Прирост, убыль межрегиональной миграции по обстоятельствам и возрастным группам, за 2015 год, человек

	Всего мигрантов в возрасте 14 лет и старше	В том числе сменили место жительства по причине			
		в связи с учебой	в связи с работой	причины личного, семейного характера	возвращение к прежнему месту жительства
Межрегиональная миграция, всего	-7538	-1118	-2634	-3120	1769
14-15	-129	-57	-	-48	14
16-17	-617	-552	3	-22	19
18-19	-1661	-1339	-58	-122	-
20-24	-1176	875	-934	-875	182
25-29	-2246	32	-796	-1002	334
30-39	-1468	-45	-549	-543	422
40-49	-518	-19	-192	-201	184
50-54	16	-11	-92	24	156
55-59	427	-3	-15	88	213
60-64	137	-	9	-46	119
65-69	31	-	-5	-61	65
70-74	-51	-	-4	-55	12
75-79	-68	1	-	-67	31
80 лет и более	-215	-	-1	-190	18
в трудоспособном	-7431	-1061	-2633	-2680	1407
старше трудоспособного	22	-	-1	-392	348

Источник: Миграция населения в Республике Башкортостан: Статистический сборник. В.2ч. Ч.1/Башкортостанстат. – Уфа, 2016.-168с., табл. стр.148.

В условиях неблагоприятной ситуации и обострения социально-экономического положения в средних и малых городах и сельских районах Республики Башкортостан получает широкое развитие вахтовая и маятниковая миграция, которая касается в основном трудоспособного населения. По данным Росстата, в 2014 г. из республики выехало мигрантов на временные заработки в другие регионы РФ около 7,8% от всего занятого в экономике. Среди 36 регионов РФ работники которых активно вовлечены в вахтовую миграцию (на определенное время выезжают на заработки из своего места жительства и спусти время возвращаются) наша республика находится на 11 месте, на первом месте – Республика Адыгея (20%), на втором – Московская область (15%), на третьем – Чувашская Республика (13,5%). Наименьшее значение имеет Республика Татарстан (менее 1%). Среди охваченных вахтовой миграцией рабочих в республике 70% – выходцы из сельских районов,

26,8% – из средних и малых городов, 3,2% – из г. Уфа. Численность выезжавших в другие регионы из Республики Башкортостан на работу и заработки увеличивается с каждым годом, если в 2011 году их было 113 140 человек, то уже в 2014 эта цифра выросла до 139 142 человек.

Наиболее привлекательными регионами для вахтовиков РБ являются: Сибирь: Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ, Ямало-Ненецкий АО. Из близлежащих регионов, это: Челябинская область, Свердловская область, г. Москва и Московская область.

Аналогично вахтовой миграции маятниковая миграция тоже имеет тенденцию к росту. По результатам опроса населения свыше 8% работников вовлечены в маятниковую миграцию, которые ежедневно выезжают на работу в другие города и районы и обратно возвращаются [1, С.135]. Опрос показывает, что вахтовой и маятниковой миграцией пользуются в основном жители сельских терри-

торий республики, каждый двенадцатый сельский респондент является «вахтовиком», и несколько больше участвуют в маятниковой миграции. В городах республики эти значения намного меньше представлены, что свидетельствуют о более менее благополучном экономическом положении. От общей массы вовлеченных в маятниковую миграцию работников, 80% – выходцы из сельских населенных пунктов, 13,5% – из средних и малых городов, и 6,5% – из Уфы.

Последствия этих видов миграций имеют неоднозначную оценку. В первую очередь они свидетельствуют о тех чрезвычайно важных проблемах, которые имеются на селе, это нехватка рабочих мест, низкие заработные платы, которые не позволяют достойно жить и развивать свой человеческий и трудовой потенциал, возможности реализовать себя и удовлетворять потребности членов своей семьи, падение уровня жизни,

хроническая безработица сельского населения, отсутствие необходимой инфраструктуры и пр. Поэтому такие миграции можно назвать вынужденными, в силу того, что жители республики для обеспечения себя и своей семьи материальными благами уезжают на работу за пределы своего места жительства на определенный срок, часто работая в неблагоприятных рабочих условиях, в суровых климатических условиях, причиняя урон своему здоровью и не принимая участия в воспитании детей.

По численности иностранных работников, имевших действующее разрешение на работу Республика Башкортостан в 2015 году насчитывала 1202 чел., это шестое место по ПФО, см. таблицу 3. На первом месте находится Республика Татарстан 6788 чел., на втором – Свердловская область 3507 чел., на третьем Самарская область 2170 чел.

Таблица 3 – Численность иностранных граждан, осуществлявших трудовую деятельность в РФ, по отдельным субъектам РФ в 2015 году

	Численность иностранных граждан, имевших действующее разрешение на работу на конец года		Численность иностранных граждан, получивших патент на осуществление трудовой деятельности	
	человек	в % к итогу	человек	в % к итогу
Российская Федерация	182370	100	270061	100
Республика Башкортостан	1202	0,7	3341	1,2
Республика Марий Эл	16	0,0	50	0,0
Республика Мордовия	74	0,0	371	0,1
Республика Татарстан	6788	3,7	3503	1,3
Удмуртская Республика	137	0,1	641	0,2
Чувашская Республика	19	0,0	151	0,1
Пермский край	723	0,4	1745	0,6
Кировская область	49	0,0	247	0,1
Нижегородская область	2024	1,1	3074	1,1
Оренбургская область	63	0,0	792	0,3
Пензенская область	279	0,2	533	0,2
Самарская область	2170	1,2	4668	1,7
Саратовская область	163	0,1	774	0,3
Ульяновская область	98	0,1	508	0,2
Свердловская область	3507	1,9	5667	2,1
Челябинская область	1549	0,8	1368	0,5

Источник: Труд и занятость в Республике Башкортостан: статистический сборник – Уфа: Башкортостанстат, 2016. – 110 с., С.64.

Если анализировать динамику за 2000 по 2015 год, то республика заметно сдает свои позиции по количеству ино-

странных работников, имевших действующее разрешение на работу в субъектах ПФО. Если в 2000 г. РБ насчитывала

4440 чел. (первое место по ПФО), в 2005 г. лидером становится Республика Татарстан 11997 чел., на втором месте – Нижегородская область 7112 чел. и на третьем – Пермский край 6696 чел. В 2008 г. Республика Башкортостан вновь занимает доминирующее положение над остальными субъектами, имея 33 808 работников-иностранцев, на втором месте Самарская область 32039 чел., на третьем – Пермский край 31912 чел. С 2008 года начинается стабильное сокращение численности иностранных работников в республике составив в 2015 г. 1202 чел. (уменьшение в 32 раза) [9, С.103].

Такое положение связано с тем, что, во-первых, в 2010 году была внедрена патентная система, которая была введена в действие Федеральным законом №86-ФЗ от 19 мая 2010 г., дающая право трудовым мигрантам, работать у физических лиц и выполнять работы для личных, домашних и иных подобных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. Во-вторых, для иностранных мигрантов, республика постепенно начинает становиться менее привлекательным регионом по сравнению с другими.

По численности иностранных работников, получивших патент на осуществление трудовой деятельности, начиная с 2011 года (3 311 чел.) стремительно растет в республике до 2014 года

(25620) чел., но в 2015 резко уменьшается до 3 341 чел. [10, С.64]. По этому показателю Республика Башкортостан за последние четыре года с 2012 по 2015 гг. по ПФО занимает стабильное третье место, после Самарской области и Республики Татарстан.

Если доля ПФО в РФ в общем объеме численности иностранных граждан в 2015 г., имевших действующее разрешение на работу и численности граждан, получивших патент на осуществление трудовой деятельности составляет по 10%, то Республика Башкортостан в ПФО по первому виду имеет долю 6,4%, по второму 12,2%, то есть трудовые мигранты оформленные по патентам к нам едут больше, чем по получению разрешений на работу.

Из таблицы 4 видно, численность трудовых мигрантов среди занятых в экономике Республики Башкортостан с 2011 г. до 2014 года росла достаточно быстрыми темпами и составляла 14,8 тыс. чел. и соответственно, 37,6 тыс. чел. В настоящее время данный поток имеет тенденцию к снижению, к 2015 году насчитывал 4,5 тыс. чел., это меньше в 8,4 раза по сравнению с 2014 г. (37,6 тыс. чел.) Доля международных трудовых мигрантов среди занятых в экономике республики за 2011 по 2014 гг. стабильно росла, составив 0,8% и 2% соответственно.

Таблица 4 – Доля трудовых мигрантов среди занятых в экономике РБ в 2011-2015 гг., тыс. человек

	2011	2012	2013	2014	2015
Занятые в экономике всего, в т.ч.	1761	1797	1770	1762	1760
Трудовые мигранты	14,8	29,6	31,8	37,6	4,5
С действующими разрешениями на работу	11,7	11,3	12,5	12,0	1,2
С выданными патентами	3,1	18,3	19,3	25,5	3,3

По оценкам некоторых экспертов уменьшение числа трудовых мигрантов в России, и в частности, в Республике Башкортостан с действующими разрешениями на работу и с получением патентов в 2015г., связано прежде всего с

тем, что в начале 2015 г. в российское миграционное законодательство были внесены новые, «поистине революционные» изменения. С 1 января 2015 года вступил в силу ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской

Федерации», в соответствии с которыми, были отменены и введены новые механизмы регулирования процессов легализации трудовых мигрантов в Российской Федерации [14, С.79]. Отменена система квот, на смену разрешениям на трудоустройство и патентам внедрен единый патент, благодаря которому мигрант имеет возможность трудиться как у юридических, так и у физических лиц. Во вторых, с падением курса рубля и реальной заработной платы, с изменениями правил доступа мигрантов на российский рынок труда (стоимость патента 4,2 тыс. руб. и около 15 тыс. руб. за формирование разрешительных документов), необходимо сдать экзамены по русскому языку, истории России, знания основ законодательства РФ, получить медицинскую страховку. Новые меры также предусматривают рост налоговой нагрузки на работодателей, желающих к себе принять иностранных трудовых мигрантов. Тем не менее, возникшее достаточно резкое сокращение в 2015 г. не отражается в миграционном приросте, сальдо продолжает оставаться положительным в республике.

Территориальное распределение международных трудовых мигрантов в последнее десятилетие (2005-2015 гг.)

соответствует общепринятой тенденции. Основными зонами приема являются относительно развитые в социально-экономическом плане населенные пункты центрального, южного и западного регионов республики: г.Уфа, г.Стерлитамак, г.Октябрьский, муниципальные районы: Уфимский, Туймазинский, Иглинский, Чишминский, Белебеевский.

Структура распределения международных трудовых мигрантов по отраслям экономической деятельности не изменяется в последние годы. Как правило, их труд низкоквалифицированный и поэтому находит свое применение в сферах с низкой заработной платой и физически тяжелыми условиями труда, это: строительство, сельское и лесное хозяйство, транспорт (см. табл. 5). Как видно из таблицы, в 2014 г. в строительстве задействована львиная доля трудовых мигрантов, которые представлены в строительстве, ремонте квартир, домов, дач, хозяйственных построек (70,4%), в выращивании сельскохозяйственных культур, обработке земли, декоративном садоводстве, животноводстве, рыболовстве (17,3%), обрабатывающем производстве (4,9%) и транспортных услугах (2,5%).

Таблица 5 – Оформленные разрешения на работу по отраслям экономической деятельности в РБ в 2012-2014 гг.

Отрасли экономики	2012 г., доля %	2013 г., доля %	2014 г., доля %
Строительство	42,6	61,4	70,4
Сельское и лесное хозяйство	27	21	17,3
Обрабатывающее производство	8,1	6,5	4,9
Транспорт и связь	3,1	2,5	2,5
Коммерческая деятельность	9,0	4,2	2,4
Другие виды	10,3	4,6	2,5
Всего	100	100	100

Источник: Доклад о результатах и основных направлениях деятельности УФМС России по РБ в 2012-2014 гг.

Стремительное увеличение происходит лишь в строительной отрасли с 42,6% в 2012 г., до 70,4% в 2014г., где рост составил 1,7 раза. В остальных от-

раслях экономики республики наблюдается устойчивое уменьшение доли международных трудовых мигрантов: в сельском и лесном хозяйстве с 27% в 2012 г.,

до 17,3% в 2014 г., в обрабатывающем производстве с 8,1% в 2012 г., до 4,9% в 2014 г., в транспорте и связи с 3,1% в 2012г., до 2,5% в 2014 г.

По долям иностранных граждан, вовлеченных в экономическую деятель-

ность, Республика Башкортостан в ПФО имеет достаточно большие значения в строительстве (44,7%), одинаковые показатели в сельском хозяйстве и в оптовой и розничной торговле по 21,2% соответственно (см. табл. 6).

Таблица 6 – Доля иностранных граждан, осуществляющих трудовую деятельность в субъектах РФ, по видам экономической деятельности, %

	С/х	Добыча полезн. иск.	Обра- бат. пр-ва	Стр-во	Опт.и розн. торговля	Транс- порт и связь	Проч виды
РФ	9,1	2,0	13,5	36,3	16,6	4,3	18,3
ПФО	10,5	0,2	10,1	48,1	14,5	3,6	13,0
Республика Башкортостан	21,2	0,1	5,2	44,7	21,2	1,0	6,5
Республика Марий Эл	19,5	-	35,4	6,8	15,1	2,5	20,7
Республика Мордовия	3,0	-	21,5	62,8	6,7	0,7	5,3
Республика Татарстан	1,9	0,2	1,9	56,4	12,4	7,7	19,4
Удмуртская республика	2,4	0,8	7,7	46,7	26,0	1,4	14,0
Чувашская республика	8,2	-	37,7	16,0	19,6	3,6	14,9
Пермский край	4,2	0,1	13,7	53,3	11,3	5,4	12,0
Кировская область	25,6	0,0	17,4	18,6	20,3	4,8	13,2
Нижегородская область	2,9	0,0	12,3	65,3	6,5	1,7	11,1
Оренбургская область	10,6	0,4	2,5	63,3	14,8	0,9	7,4
Пензенская область	8,8	0,8	19,8	28,0	28,3	1,7	12,6
Самарская область	11,4	0,0	15,4	39,7	12,8	6,5	14,3
Саратовская область	34,2	1,0	14,8	19,4	11,0	1,2	18,4
Ульяновская область	4,3	0,2	0,6	30,7	11,7	2,2	50,4
Челябинская область	21,1	1,8	10,6	27,2	30,5	3,6	4,6

Источник: Труд и занятость в России: стат.сб. М.: Росстат,2014.С.354-357; Российский статистический ежегодник 2014: стат.сб. М.: Росстат.2015. С.117.

По ПФО трудовые мигранты, занятые по видам экономической деятельности, в частности, по строительству лидируют Нижегородская область (65,3%), Оренбургская область (63,3%) и Республика Мордовия (62,8%). Самый низкий показатель по строительству в Республике Марий Эл (6,8%). По обрабатывающим производствам в числе лидеров Чувашская Республика (37,7%), Республика Марий Эл (35,3%) и Республика Мордовия (21,5%), низкие у Ульяновской области (0,6%). По оптовой и розничной торговле по ПФО максимальные показатели имеют Пензенская область (28,3%), Удмуртская Республика (26,0%) и Республика Башкортостан (21,2%), низкие в Нижегородской области (6,5%).

Республика Башкортостан по участию трудовых мигрантов в сельском

хозяйстве, имеет долю в два раза больше (21,2%) чем, в РФ (9,1%) и в среднем по ПФО (10,5%), сказывается то, что регион является аграрной, где велика доля сельского населения (40%) от общей численности населения. По субъектам ПФО РБ тоже в числе лидеров по сельскому хозяйству (21,2% третье место), после Саратовской области (34,2%, первое место) и Кировской области (25,6%, второе место).

Сравнивая данные официальной статистики и результатов социологических опросов можно заметить значительную разницу распределения трудовых мигрантов по видам занятости. Если по официальным данным на первом месте находится строительство, на втором – сфера услуг, и на третьем – обрабатывающие производства, то по результатам

социологических обследований в совокупной занятости трудовых мигрантов доминирует торговля, ремонт автотранспорта и бытовых изделий, далее располагаются строительство, затем коммунальные и социальные услуги. При этом 41,1% мигрантов, не имели законных оснований для работы [1, С.115].

Таким образом, в современный период в республике в различных отраслях экономики занята достаточно большая численность трудовых мигрантов

прибывших извне, особенно из близлежащих стран СНГ, однако при этом сохраняются и вакантные места в большом количестве на рынке труда. Процедуры ужесточения принятые в последние годы в миграционном законодательстве России и Республики Башкортостан привели к уходу львиной доли мигрантов в теневую экономику и в дальнейшем могут стать фактором замедления и торможения темпов экономического роста не только региона, но и страны в целом.

Литература

1. Галин Р.А. Демографическое развитие населения Республики Башкортостан в условиях рыночной экономики: монография // Уфа: БАГСУ. 2016. 248с.
2. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности УФМС России по РБ в 2012-2014 гг.
3. Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года, 8 июня 2012 г. № Пр-1490.
4. Концепция государственной миграционной политики Республики Башкортостан на период до 2025 года, Постановление Правительства РБ от 13.10.2015 г. № 446.
5. Миграция населения в Республике Башкортостан: Статистический сборник. В.2ч. Ч.1 // Башкортостанстат. Уфа. 2016. 168с. табл. стр.148.
6. Миграция населения в Республике Башкортостан: Статистический сборник. В.2ч. Ч.2 // Башкортостанстат. Уфа. 2016. 174с. табл. стр.162.
7. Трудовой потенциал инновационной экономики. Монография / Г.В.Якшибаева // Уфа: АН РБ. Гилем. 2012. 244с. ISBN 978-5-7501-1382-8.
8. Обследование населения по проблемам занятости 2015 (Федеральная служба государственной статистики).
9. Российский статистический ежегодник. 2016: Стат.сб. / Росстат. М. 2016. 725 с.
10. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015. С.171.
11. Труд и занятость в Республике Башкортостан: статистический сборник // Уфа: Башкортостанстат. 2016. 110 с.
12. Труд и занятость: стат.сб. // Уфа: Башкортостанстат; 2016. 110с.
13. Труд и занятость в России. 2015: Стат.сб. // Росстат. М. 2015. 274 с.
14. Труд, занятость и человеческое развитие. Доклад о развитии человеческого потенциала в Республике Башкортостан / под общ. ред. Р.М. Валиахметова, Г.Р. Баймурзиной, Н.М. Лавренюк // Уфа: Восточная печать. 2015. 360 с.: табл. рис. вставки.
15. Федеральный закон от 24 ноября 2014 г. № 357 «О внесении изменений в Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

УДК 336.714

Управление паевым инвестиционным фондом в период финансового кризиса

О.А. Банк, кандидат экономических наук, доцент,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

Управляющие паевыми инвестиционными фондами не имеют полной свободы в выборе стратегии – они ограничены как законами, так и инвестиционной декларацией фонда. Инвестиционная стратегия не может полностью измениться даже в случае финансового кризиса, а может быть только скорректирована. Этот факт никак нельзя назвать недостатком, так как разные типы фонды могут оказаться эффективными в разное время даже в течение одной и той же экономической рецессии.

Фондовому управляющему нужно рационально подходить к процессу инвестирования средств клиентов: при падении фондового рынка нужно держать в портфеле максимально возможную долю наличных денег и инструменты с фиксированной доходностью, а при его росте портфель должен состоять из акций. Тем не менее, выбор облигаций, так же, как и выбор акций должен учитывать особенности поведения этих инструментов при неблагоприятных экономических условиях.

Управление российскими паевыми инвестиционными фондами отличается от управления фондами в других странах, как при стабильной экономической обстановке, так и в условиях финансового кризиса.

ПИФы, фондовые управляющие, финансовый кризис, инвестиционная стратегия, акции, облигации.

Mutual fund management in the period of financial crisis

O.A. Bank, candidate of economic Sciences, associate Professor,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

Mutual fund managers do not have full freedom in choosing investment strategies – they are limited both by the laws and by investment declarations of the funds. Investment strategy cannot be fully changed even in financial crisis but it only can be corrected. This fact could not be characterized as a disadvantage because different types of funds are efficient in different time even during the same economic recession.

Mutual fund manager should rationally invest funds of their clients: it is better to keep the maximum possible part of the portfolio in cash and instruments with fixed income on the declining market and it is better to keep shares on the rising market. However the choice of bonds also as the choice of shares should pay respect for the features of these instruments during unfavorable economic conditions.

Russian mutual fund management differs from fund management in other countries as in stable economic situation so in the circumstances of financial crisis.

Mutual funds, mutual fund managers, financial crisis, investment strategy, equities, bonds.

Мировой финансовый кризис оказался серьезной проверкой экономик разных стран, он позволил выявить их сильные и слабые стороны. По прошествии нескольких лет можно сделать вывод насколько были готовы разные финансовые институты, компании финансовой сферы, а точнее менеджеры, которые ими управляют, к работе в неблагоприятных экономических условиях. Подобное исследование позволяет так же понять и сравнить суть изменения в подходах к управлению финансовыми организациями до финансового кризиса, во

время него и после его завершения. Данная статья рассматривает деятельность управляющих паевыми инвестиционными фондами (ПИФами) в различных экономических условиях.

Посредством ПИФов, в процессе финансовой деятельности, аккумулируются, привлекаются свободные денежные средства физических и юридических лиц для дальнейшего их распределения между конкретными экономическими субъектами. Большинство ПИФов вкладывают денежные средства инвесторов в ценные бумаги на фондовом рынке. Та-

кие инвестиции очень зависят от изменений в политической или экономической ситуации страны: они отражают всю корпоративную и общественную информацию. Российская финансовая система была сильно повреждена во время мирового финансового кризиса: фондовые индексы потеряли за этот период около 70%, а концу того же года акции нескольких ПИФов обесценились более, чем на 80%; и только 5 фондов из более, чем тысячи представленных на российском рынке, оказались в прибыли. Однако неверным будет вывод, что управляющие этими исключительными успешными фондами (данное определение подразумевает под собой не только умение менеджеров управлять фондами, но и инвестиционные стратегии фондов) являются лучшими управляющими в принципе. Не совсем верным будет и то логическое заключение, что данные фондовые менеджеры лучше остальных управляют инвестиционными фондами во время финансового кризиса. Когда весь фондовый рынок обрушивается, нужно максимально продавать акции и покупать инструменты с фиксированной доходностью. А когда рынок уже достиг дна, это лучшее время играть на повышение акций и покупать их по самой низкой цене. К примеру, очень консервативная стратегия, которая в другое время оставила бы фонд в аутсайдерах, доказывает свою эффективность во время экономической рецессии. Но все меняется, когда фондовый рынок начинает снова активно расти: фонд, который был наиболее безопасным, становится проигранным, а фонд, с агрессивной стратегией начинает снова набирать обороты. Данные фонды показали лучшие результаты на первом этапе – на падающем рынке, но только один из пяти вышеупомянутых фондов остался конкурентоспособен с другими фондами на другом этапе – этапе восстановления рынка. Паевые инвестиционные фонды обычно оцениваются по возможности генерировать прибыль в трех разных ситуациях: на

растущем рынке, на падающем рынке и на рынке, где акции растут и падают с переменным успехом. В большинстве случаев такое происходит из-за разных наборов инструментов фондов. Существуют фонды, специализирующиеся на инвестициях в облигации – фонды с консервативной инвестиционной стратегией, существуют фонды делающие акцент в своей инвестиционной деятельности на покупке акции – фонды с агрессивной инвестиционной стратегией. По закону такие фонды должны следовать своим инвестиционным приоритетам и обязаны иметь в своем портфеле ту или иную обязательную долю финансовых инструментов, обозначенную для конкретного типа фонда. Конечно, существуют паевые инвестиционные фонды смешанного типа, но и они должны придерживаться целей, для которых они были созданы. Управление фондами во многом опирается на инвестиционную стратегию фонда. Например, для одной стратегии более характерны наиболее инвестиции в ликвидные активы, которые можно легко, быстро и с меньшими потерями продать, а для другой покупка акций, которые значительно повысятся в цене через 3 или даже 5 лет. Временной фактор нужно всегда принимать во внимание, потому что различные фонды инвестируют деньги на разные периоды времени. Хотя, большинство ПИФов делают акцент на долгосрочные инвестиции, а процент ликвидных акций совсем незначителен; иногда может потребоваться долгий срок на то, чтобы требуемые условия сделки сформировались. Опять-таки, не стоит забывать о таком виде фондов, как ориентированные по секторам экономики: фонд энергетики, фонд нефтяных компаний, фонд металлургических компаний и так далее. Нужно заметить, что все вышеуказанное разделение фондов на типы создано для того, чтобы пайщик мог выбрать именно тот фонд, который соответствует его инвестиционным планам.

Стратегия отличается от тактики, прежде всего тем, что в случае, изме-

нения экономической ситуации она не может быть изменена полностью, а может быть только скорректирована. Успешная фондовая стратегия изначально учитывает возможное ухудшение рынка. При изменении экономической ситуации деятельность фондового управляющего практически не меняется, потому что любые условия, благоприятные или нет должны быть учтены заранее департаментом риск-менеджмента. Инвестиционные стратегии фонда достаточно сложно поменять, потому что они меняются только вместе с декларациями, а это происходит крайне редко и не очень быстро. Перерегистрация декларации обычно занимает в России не меньше месяца.

Но конечно, не существует ни одного инвестиционного плана, который бы учитывал абсолютно все риски. А фондовые менеджеры, к тому же, ограничены в своих стратегиях, как государственными законами, так и правилами фондов. Они вынуждены покупать и держать только стандартные типы ценных бумаг. Особенно остро фондовые менеджеры чувствуют ограниченность своих возможностей во время ситуаций, когда весь рынок падает. Фондовые менеджеры не могут хеджировать свои риски инструментами срочного рынка. Большинство участников фондового рынка могут играть на понижение, а фондовые управляющие такой возможности не имеют.

Каждый здравомыслящий игрок на бирже, отталкиваясь от понятий риска и доходности, понимает, что в период рыночного роста идеальный портфель должен состоять исключительно из акций, а в период рыночного спада в портфеле нужно иметь как можно большую долю наличных средств (нет ничего ликвиднее наличных денег) и инструменты с фиксированным доходом. Таким образом, во время финансового кризиса банковские депозиты и облигации становятся наиболее привлекательными вложениями средств. Хотя, конечно, они не

приносят большой доход – менеджеры должны быть готовы пожертвовать частью прибыли ради фиксированного уровня риска. Однако существуют проблемы, связанные с воплощением в жизнь подобного инвестиционного решения фондовым управляющим. Во-первых, фонды не могут избавиться от всех ценных бумаг, и им приходится держать некоторую часть ценных бумаг, ожидая, когда цены на них снова начнут расти: по российскому законодательству, обычный ПИФ (кроме ПИФов облигаций) должен находиться не менее чем на половину фонда в акциях 2/3 времени каждого квартала. Во-вторых, финансовый кризис вынудил инвесторов совершенно пересмотреть свое мнение о корпоративных облигациях: они оказались не таким уж и надежным финансовым инструментом в России. Это была действительно уникальная ситуация, когда фонды облигаций были почти настолько же рискованны, как и фонды акций. Уровень дефолта, который был заложен в цену облигации, соответствовал 50%. Хотя, даже во время Великой депрессии не было 50% дефолтного рейда. Облигации сегодня воспринимаются совсем не так, как раньше, и некоторые из них можно включать даже в агрессивную стратегию. Тем не менее, если рассматривать ПИФы облигаций, даже несмотря на тот факт, что почти все из них во время кризиса сработали в минус, их падение было меньше, чем у фондов акций и смешанных ПИФов. В среднем фонды облигаций за первые два года кризиса «упали» на 8,06%. В то время, как фонды акций потеряли почти половину вложенных средств, а среднее значение прироста стоимости пая за указанный период составило -41,14%. Похожая ситуация и у смешанных ПИФов – они подешевели в среднем на 30,12%. Это объясняется тем, что в большинстве случаев, если эмитент облигаций объявляет о дефолте, то портфельный менеджер может успеть избавиться от его ценных бумаг (как правило, продает за часть стоимости) и в

соответствии со своей инвестиционной стратегией имеет возможность купить другие облигации. На доходности ПИФа это практически не отражается: инвестиционный портфель фонда облигаций всегда достаточно сильно диверсифицирован, обычно доля одной бумаги в портфеле не превышает 5%. Так что убыток по одним облигациям может быть компенсирован прибылью по другим.

Большое значение для рациональных инвестиций имеет парадигмальный принцип. Различные периоды времени характеризуются своими инвестиционными пропорциями. Между отдельными парадигмами пролегает эпистемологический разрыв, который обесценивает для прогноза статистику, полученную в рамках предыдущей экономической парадигмы. Поэтому прогнозирование тенденций в рамках новой парадигмы должно опираться на самостоятельный анализ ситуации. То есть, проще говоря, те факторы, которые были определяющими в один период времени на фондовом рынке, не обязательно будут релевантными в другой. Не смотря на это, однако, анализ действий управляющих паевыми инвестиционными фондами во время обвала фондового рынка позволил выделить некоторые общие тенденции, свойственные российскому рынку в данных условиях, и найти приемлемые инвестиционные решения, которые, при разумном использовании, могут стать очень полезными в подобных ситуациях в будущем.

Одной из основных причин кризиса рынка коллективных инвестиций стал факт, что инвестиции, сделанные фондовыми управляющими, не были рациональны. Это значит, что менеджеры практически совсем не брали в расчет реальные темпы экономического роста и при принятии решений просто ориентировались на действия большинства. Подобная тактика позволила многим фондам достичь пик, максимальные показатели в один момент времени и оказаться на дне уже в следующем. Многие управ-

ляющие обычно следят за действиями друг друга и принимают схожие инвестиционные решения, что позволяет им, если и не быть успешными в абсолютных показателях, то быть достаточно эффективными в относительных. Во многом именно это и привело к экономической нестабильности – все дружно покупали ценные бумаги, потом начали одновременно от них избавляться. Во время финансового кризиса подобное поведение становится особенно неэффективным.

Классическое правило «защитной» стратегии гласит: чтобы обезопасить свои вложения при неблагоприятных экономических условиях необходимо покупать акции с низким бета-коэффициентом (акции, которые имеют минимальную корреляцию с рынком). Акции компаний, производящих товары первой необходимости должны быть упомянуты в первую очередь, если говорить об акциях с низким бета коэффициентом. Акции телекоммуникационных компаний и акции компаний продовольственного сектора так же считаются менее подверженными общему колебанию фондового рынка. Стоит отметить, что высокорискованными будут вложения в акции фармацевтических и IT компаний, которые традиционно относятся к акциям с высоким бета-коэффициентом.

Во время падения фондового рынка стоит обратить внимание на отраслевые фонды, так как, несмотря на то, в целом в такие периоды они начинают показывать отрицательную динамику, есть некоторые отрасли, на которые кризис оказывает меньшее влияние.

«Сильным» активами всегда (особенно во время крушений на фондовых рынках) являлись металлы, а особенно золото. Соответственно и компании, которые его добывают, могут считаться надежными: к примеру, когда все сектора падают, акции золотодобывающих компании, как правило, либо почти «flat» (ни плюс, ни минус), либо падают, но не так значительно. Таким образом, ПИФы ориентирующиеся на металлур-

гическую отрасль, с одной стороны, являясь отраслевыми, не имеют возможности хорошо диверсифицировать свои вложения, а с другой стороны, показывают хорошую доходность (не очень большой минус) на падающем рынке.

Акции розничных продовольственных дискаунтеров становятся крайне привлекательными при экономической рецессии. Подобные компании получают некоторые преимущества в неблагоприятных для остальных экономических условиях: многие покупатели приходят к ним из среднего и высшего сегментов товаров. Удивительно, но при неблагоприятных экономических условиях, как показал прошлый финансовый кризис, не стоит инвестировать денежные средства в акции российских пивных компаний, хотя они и относятся к разряду продовольственных. Другой по-настоящему финансово оправданной идеей становятся инвестиции в компании, выплачивающие хорошие дивиденды. К примеру, привилегированные акции всех семи межрегиональных телекоммуникационных компаний, у которых доходность в России колеблется от 19% («Центртелеком») до 37% («Сибирьтелеком»).

Российская инвестиционная практика сильно отличается от западной: государство всегда поддерживает при неблагоприятных экономических условиях самые важные, на взгляд чиновников, сектора экономики. Такими «счастливыми» всегда становятся крупные банки и нефтяные компании, реже компании, занимающиеся металлургией. Стоимость акций компаний частично или полностью принадлежащих государству так же не сильно падает. Специфика российского портфельного управления заключается еще и в том, что при анализе инвестиционного климата здесь в первую очередь нужно брать во внимание укрепление национальной валюты (рубля) и, конечно же, цены на сырье, в особенности на нефть. В России сырьевые сектора экономики тянут за собой остальные в любую сторону.

Довольно привлекательными для инвестирования являются компании, у которых затраты в национальной валюте, а выручка в долларах, потому что во время экономического кризиса национальная валюта слабеет (происходит девальвация). Между прочим, это еще одна причина, по которой акции российских нефтяных компаний всегда достаточно стабильны при неблагоприятных экономических условиях. Акции компаний, имеющих долг, номинированный в местной валюте, так же находятся в наибольшем спросе во время финансового кризиса или экономической рецессии, потому что структуре долга по валюте всегда уделяется пристальное внимание.

Акции второго и третьего эшелона при первых же признаках финансового кризиса становятся непригодными как для покупки, так и для продажи. В такое время разумными являются только инвестиции в высоколиквидные активы, в акции хорошо финансово развитых национально признанных компаний, в так называемые, «голубые фишки». В дополнение к этому, крупные компании обычно имеют достаточно прозрачную отчетность и их риски более предсказуемы. С одной стороны, если рынок уже снова начал восстанавливаться после кризиса, то нет никакой опасности покупать акции высшего эшелона. Именно по этой причине индексные фонды, фонды, которые не имеют в своем составе большого количества акций второго эшелона и фонды, которые на этом не специализируются, оказываются наиболее популярными в такой ситуации. С другой стороны, когда рост потенциала самых ликвидных акций уже начинает спадать, акции второго эшелона еще могут предоставлять уникальную возможность зайти в рынок по низким ценам. Стоит обратить внимание и на тот факт, что каждое значительное падение или рост на рынке начинаются с движения наиболее ликвидных акций.

При любых экономических условиях нужно всегда инвестировать в

компании, на конечный продукт которых, имеется большой спрос в мире на момент инвестирования: совершенно разные отрасли, разные акции могут оказаться привлекательными для вложения денежных средств в тот или иной момент.

Основные положения данной статьи, основываясь на желании сделать их полезными для разных фондовых управляющих, работающих при неблагоприятных экономических условиях можно выразить в рекомендациях, написанных ниже.

Рекомендации:

- Золотое правило инвестирования: чем доходнее, тем рискованнее. Это правило постоянно забывается, – и, когда у инвесторов появляются лишние деньги, на авансцену финансового рынка возвращаются «пирамиды».

- Правило равновесия: свободные денежные средства стремятся прийти на эффективные рынки и вовремя уйти с рынков, теряющих привлекательность.

- Правило простой диверсификации: она всегда снижает уровень риска инвестиций. Даже если кажется, что весь рынок падает, нельзя инвестировать весь капитал в акции только одного сектора.

- Правило убывающей ликвидности: легче деньги превратить в товар, чем наоборот. Во время финансового кризиса ценность ликвидности ценных бумаг значительно увеличивается, а портфель, состоящий из 100% наличных денег, является оптимальным.

- Нужно так же помнить, что основная задача фондового менеджера при оптимизации портфеля – это не минимизация риска портфеля при желаемой или даже требуемой инвесторами доходности, а задача максимизации доходности портфеля при его фиксированном уровне риска.

- Чем больше растут активы, находясь в противоречии с рациональными инвестиционными представ-

лениями, тем выше риск их катастрофического падения, тем менее привлекательными они должны быть для фондового управляющего. Необходимо обращать внимание на темпы роста курсов акций в экономике (или конкретном секторе экономики) и сопоставлять их с реальными темпами роста прибылей в этой экономике (в этом секторе экономики). Конечно, совсем необязательно это делать точно; но нужно делать постоянно. Профессионал всегда сможет заметить сильную «перегретость» рынка. Что касается фондового управляющего, то для выполнения своих задач ему не стоит пытаться закрыть позицию на ценовом пике акций, а продать их раньше.

- Финансовые рынки достаточно нестабильны и, конечно, любой инвестиционный портфель должен находиться в состоянии непрерывного контроля. Однако при долгосрочном инвестировании, на первый план у фондового менеджера должен выходить дисциплинированный подход к управлению активами. Инвестиционные стратегии уже изначально должны быть такими, что в зависимости от ситуации на рынке их не придется полностью менять, а только корректировать.

- Во время неблагоприятных экономических условий, когда падает весь фондовый рынок, фондовому менеджеру следует положить максимально возможное количество денег на депозит и максимально увеличить долю облигаций (желательно государственных облигаций) в своем портфеле. Из акций наиболее оптимальными для инвестирования будут: акции с низким бета – коэффициентом, акции компаний, которые по каким-либо причинам поддерживает государство (наиболее важные компании с точки зрения государства для экономики страны или компании с государственной долей в уставном капитале), акции компаний, имеющих возможность извлечения прибыли из-за девальвации национальной валюты и акции золотодобывающих компаний. Стоит обращать осо-

бое внимание на специфику поведения фондового рынка каждой страны.

- Перевод капитала из акций в облигации, на банковские депозиты и в наличные денежные средства может только ухудшить положение инвестора, если они будут несвоевременными. Не стоит продавать акции и покупать ценные бумаги с фиксированным доходом, когда фондовый рынок уже упал настолько, что достиг или почти достиг дна – это нужно делать заранее, в самом начале рыночного падения. Дальше рынку ничего не останется кроме как расти, а на быстро растущем рынке нет лучше инвестиционного инструмента, чем акции и нет более бесполезного, чем облигации.

- Стоит помнить, что наиболее ликвидные бумаги, так называемые голубые фишки, всегда первыми реагируют на изменение экономического климата. Они первыми начинают падать при его ухудшении и первыми начинают расти при его улучшении.

- Чтобы оказаться на вершине в рейтинге паевых инвестиционных фондов, как в благоприятных, так и в неблагоприятных экономических условиях, фондовому управляющему не нужно показывать лучшие результаты постоянно, но ему нужно показывать оптимальные результаты работы для его типа фонда и не брать необязательные риски. Вкладчики в ПИФы всегда ставят стабильность в приоритет.

Литература

1. Абрамов А. Перспективы биржевого рынка инвестиционных паев ПИФов // Биржевое обозрение № 11. 2008 г.
2. Баклунов М. Инвестиционные стратегии и оценка работы паевых фондов // Все о паевых фондах. М.: Деловой экспресс. 2009 г.
3. Банк С., Лаврентьев М. Влияние принятия решений управляющими паевых фондов в России на надежность и доходность инвестиций // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 2. С. 287-289.
4. Банк В.Р., Банк С.В. Методология финансового анализа деятельности хозяйствующих субъектов // Аудитор. 2004. № 7. С. 29-36.
5. Богл Дж. Взаимные фонды с точки зрения здравого смысла: Новые императивы для разумного инвестора Пер. с англ. Егорова В. М.: Альпина паблишер. 2002 г.
6. Звягинцев А. Облигационные ПИФы: стабильный доход при минимальных рисках // Инвестиции Плюс. № 7-8. 2001 г.
7. Капитан М. К вопросу о классификации паевых фондов // Все о паевых фондах. М.: Деловой экспресс. 2009 г.
8. Семенкова Е.В. Операции с ценными бумагами: российская практика // М.:Инфра-М. 2007 г.

УДК 336.645

Классификация факторов, формирующих стоимость интернет-сайта

Е.С. Епифанов, аспирант кафедры «Финансов и экономического анализа»,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В данной статье представлена классификация основных факторов, которые формируют стоимость интернет-сайта. Рассматриваются также ограничения при определении задач интернет-сайта, преимущества и недостатки различных факторов.

Факторы, стоимость, интернет-сайт, нейминг.

Classification of the factors forming the cost of the web-site

E.S. Epifanov, graduate of the department «Finance and Economic Analysis»,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

This article presents a classification of major factors that shape the cost of Internet site. Also discusses the limitations in determining the objectives of the web site; advantages and disadvantages of different factors.

Factors, cost, Internet website, naming.

Выделим следующие факторы, формирующие стоимость интернет – сайта [1, С.296]:

- маркетинг и позиционирование,
- нейминг,
- постановка задач,
- прототипирование интерфейса,
- дизайн,
- верстка,
- программирование,
- наполнение,
- продвижение.

Рассмотрим каждый из факторов по отдельности.

Рыночный анализ или маркетинг – этот фактор, формирующий стоимость интернет-сайта, представляет собой отчетливо классифицированный набор мероприятий и трактовку информационных данных следующего вида:

- рыночная ситуация на текущий момент времени и в динамике изменения;
- данные о товарах-конкурентах;
- сведения о покупателе;
- изучение фирм-конкурентов с целью оценивания их преимуществ;
- исследование ценовых порогов;
- изучение результативности рек-

ламных компаний;

-исследование популярности бренда и прочее.

Типы и способы маркетинговых изысканий классифицируют как первичные и вторичные [2, С.245].

Первичные маркетинговые изыскания представляют собой совокупность возможных данных вероятных потребителей. Для того чтобы их получить, необходимо провести интервью либо выборочные опросы. Различают следующие вариации подобных маркетинговых изысканий:

-количественные. Формирование информационных данных, измеряемых в цифрах;

-качественные. Предоставляют право исследовать теоретическую часть поставленной задачи. Дают возможность получить ответы на важные для исследователя вопросы: каким способом, в результате каких обстоятельств и прочее;

-смешанные. Комбинация и количественных и качественных методов накопления и последующей обработки информационных данных.

Вторичные маркетинговые изы-

скания базируются на сведениях, полученных разными методами. К числу источников таких данных относят:

-внутренние. Любой документ для внутреннего обращения, который позволяет приобщить его к делу, например финансовый отчет, предполагаемые цены товаров или услуг и прочее;

-внешние. Рекламные объявления в средствах массовой информации, сведения консалтинговых фирм, информация от фирм-конкурентов и прочие.

Позиционирование представляет собой оригинальную и грамотную концепцию, отличающую данную организацию или бренд компании от массы других.

Главной целью при создании такой концепции является поиск характеристик, которые выгодно отличают бренд, товар или организацию от конкурентов.

Ключевые требования позиционирования фирмы:

1. Стать лидером – представить рынку товар или услугу, который вплоть до настоящего времени был недостижим, либо улучшить его (представить покупателю наилучший товар или услугу).

2. Выгодно выделяться на фоне конкурентов.

3. Обладать легкодоступной и логичной концепцией – в случае если она замысловата и неясна, отклик покупателя будет неблагоприятный.

4. Гарантировать выгоду для покупателя, который хочет иметь бонусы от приобретения какого-либо товара или услуги.

Несхожесть собственного бренда с брендами конкурентов формируется по различным аспектам. Данные аспекты находятся в прямой зависимости от особенностей рынка. Среди аспектов позиционирования фирм обычно выделяют такие, как период времени года или суток, объем, стоимость, пол покупателя, его возраст, социальная принадлежность и прочие.

Большому числу брендов в Рос-

сии свойственны неясные воззрения и похожие идеи. Они основываются не на различиях, а на убеждении «у нас намного лучше» или «у нас то же самое». Разумное позиционирование фирмы или товара – это залог хорошей репутации и последующего функционирования товара на рынке. Данный довод может подтолкнуть человека на приобретение товаров или услуг и побудить чувство удовлетворения от использования товара или услуги [5, С.288].

Создание фирменного наименования (нейминг) представляет собой процесс поиска названия товара, услуги или фирмы. Изыскания в этом вопросе демонстрируют то, что нейминг обладает колоссальной значимостью в создании благоприятного образа бренда у покупателей. Название считается самым запоминающимся и мощным символом распознавания товара или услуги.

Процедура формирования ёмкого, необыкновенного, запоминающегося и изящного названия определяется множественными трудностями. Можно назвать ряд условий, которые непременно следует учесть:

-патентно-правовые условия. Наименование бренда, товара или фирмы должно быть уникальным и не повторять уже имеющиеся наименования. К тому же бренду, товару или фирме нужна помощь при борьбе с копированием. По этой причине конечный вид названия проверяется и фиксируется в специальной институте – Федеральном Институте промышленной собственности.

-рекламно-психологические характерные черты. Наименование бренда, товара или фирмы должно подтолкнуть потенциального покупателя на приобретение товара или применение услуги. Поэтому название бренда, товара или фирмы должно соответствовать следующим требованиям [4, С.18]:

а) быть самобытным – незабываемым, обладающим характерной структурой;

б) быть коротким – сжатым, за-

вершенным, ни в коем случае не нагруженным словесными составляющими;

в) быть художественным – ясным для осознания покупателей;

г) быть устойчивым – направленным на продолжительное применение, современным несмотря ни на какие модные течения.

-фоно семантические черты. Немаловажно принимать во внимание не только смысл слова, но и его мелодичность. Наименование бренда, товара или компании должно порождать благоприятные образы и ассоциации, не должно привести покупателя в заблуждение.

-позиционирование фирмы. Наименование должно отвечать основной идее бренда, акцентировать достоинства товара или фирмы-производителя.

-тестирование. Следует дать оценку восприятия названия бренда, товара или фирмы потенциальными потребителями, при этом учитывая его мелодичность и ассоциации, возникающие при упоминании данного названия.

Установление проблемы должно быть осуществлено в рамках системного подхода. Традиционная формулировка системного подхода включает в себя постановку цели, определение задач, а также ограничений и средств. Определение задачи является довольно серьезным шагом на начальном этапе работы над интернет-сайтом. Оптимальное определение задач способно выгащить интернет-сайт при неподходяще выбранном программисте, и в целом уменьшает опасность подбора программиста, придает интернет-сайту некую стабильность. Основное упущение, которое возможно допустить при разработке интернет-сайта – это недооценивание добавленной стоимости, закладываемой на начальном этапе. Из этого следует недоовложение времени и денежных средств, что фактически обрекает интернет-сайт на неудачу.

Зачастую основной проблемой

интернет-сайта является реализация товаров или услуг, то есть применение интернет-сайта в роли вспомогательного отдела продаж. Маркетинговые изыскания в части реализации товаров или услуг посредством интернет-сайта – это важная составляющая определения задачи и обязательство компании, лучше всего с использованием какого-либо метода продаж или с привлечением консультанта, и как хорошо получится это совершить, зависит результат деятельности интернет-магазина или даже всего бизнеса.

Помимо определения задач, необходимо (однако совершенно не обязательно) предложить мероприятия конкретно их осуществления [3, С.194]:

-разделы, которые требуются для осуществления задач. Данные разделы сформируют так называемую карту интернет-сайта, то есть конструкцию его разделов во взаимосвязи.

-интернет-сервисы, которые требуются для осуществления задач. Образцами данных интернет-сервисов являются сервис поиска по разделам товаров, сервис калькуляции заказа, бронь товара, самовывоз товара, информация о статусе заказа и прочее. Например, сервис персонификации общения с покупателем осуществляется посредством внедрения форума, гостевой книги, закрытого раздела для клиента.

-интернет-сервисы, которые требуются для решения задач, которые описаны в аналитическом разделе. На этом месте описываются функции, которые важно реализовать во внутреннем разделе интернет-сайта, которая доступна активизированным покупателям – работникам организации.

Существуют определенные ограничения при определении задач интернет-сайта, к которым относятся следующие [6, С.70]:

1. Технические ограничения, к которым можно отнести информационные системы, которые применяются в организации, система электронного до-

кументооборота, CRM-системы, справочники и прочее. Интернет-сайт представляет собой внешнюю оболочку, связывающую огромное количество информационных данных. Некоторая доля этих информационных данных уже систематизирована и находится в информационных хранилищах или базах данных, которые используются на предприятии. Для того чтобы не возникало неразберихи в создании и применении информационных данных, необходимо придерживаться важного принципа информационного менеджмента: все сведения записываются в хранилища данных единственный раз, туда, где они создаются. По этой причине при создании интернет-сайта ни в коем случае не следует копировать уже имеющуюся базу данных, допускать вносить и корректировать данные одновременно в нескольких подразделениях. В том случае, если осуществлять разработку интернет-сайта, не подозревая об имеющихся хранилищах данных, можно невольно преступить данное правило, что приведет к беспорядку. Помимо этого, понимая, какие информационные системы требуется приобщить к информационному обмену с потенциальным интернет-сайтом, можно оптимально подобрать программистов, которые умеют работать с указанными системами.

2. Идеологические ограничения – это такие пределы, которые граничат с целями и задачами. К примеру, в случае, когда перед интернет-сайтом имеется главная цель приобретение новых покупателей, то таким идеологическим ограничением будет неотъемлемое условие фиксации в поисковых системах.

3. Организационные ограничения. Закон информационного менеджмента гласит, что информационные данные должны заноситься на интернет-сайт там, где они формируются. Прайс-листы, к примеру, станут вносить на интернет-сайт в отделе продаж, а пресс-релизы – в пресс-службе.

Образец – это упрощенная модель (набросок, макет, эскиз, html-

документ) страницы или страниц интернет-сайта, с представленными на нем всех компонентов дизайна (кнопок, конфигураций, меню, списков). Образцы подразделяются на следующие виды: статичный (изображение) и динамичный (Html).

Прототипирование – процедура быстротечного формирования образца (эскиза, html-документа, наброска), осуществляемая для того чтобы создать базовую структуру потенциального интернет-сайта и проанализировать его дизайна. Прототипирование интернет-сайтов позволяет в короткий срок создать отчетливую структуру, рассмотреть ее. Обнаружить все недостатки и в самые маленькие сроки ликвидировать, с наименьшими затратами времени и денежных средств. На стадии прототипирования интернет-сайта конкретизирование интерфейса маловажно, главное создать точную структуру и разобраться, как данная структура станет взаимодействовать с покупателями.

Образцы должны соответствовать таким требованиям как:

- большая скорость формирования образца. Стремительное прототипирование дает возможность сохранить время на разработку интернет-сайта.

- конкретизирование (применяется не всегда);

- простота и скорость занесения изменений в образец;

- быстрый (ресурс образца быстро отвечать на действия покупателя);

- общедоступность для всех разработчиков интернет-магазина (предприниматель, художник, менеджер, разработчик программного обеспечения и так далее).

Бывает огромное количество разных способов прототипирования интернет-сайтов:

- прототипирование на бумажных носителях;

- прототипирование при поддержке специализированных программ (Axure Pro, WireframeSketcher,

SketchFlow и так далее);

-прототипирование при поддержке графических программ (Photoshop, Illustrator, InDesign и так далее).

Прототипирование на бумажных носителях – одно из наиболее простых и мгновенных способов формирования образца интернет-сайта, с некоторыми достоинствами и недостатками. При формировании образца на бумажном носителе необходимы только бумага и карандаш (можно взять разноцветные карандаши для наглядности) или ручка.

К достоинствам данного способа относят следующие:

-большую скорость формирования образца;

-создание достаточно конкретизированных образцов;

-не нужны какие-либо специализированные познания (в сфере кодирования, понимание графических редакторов);

-самая большая скорость изменения образца посредством перерисовки;

-можно писать комментарии на различных элементах образца всеми участниками создания интернет-сайта.

К недостаткам данного способа относят следующие:

-нельзя выявить какие-либо потенциальные проблемы в интерфейсе интернет-сайта, так как бумажный носитель не обладает интерактивностью;

-занесение корректировок всегда требует последующей перерисовки;

-сомнительные размеры элементов образца, вероятны негативные последствия при формировании дизайна интернет-сайта.

Дизайн интернет-сайта представляет собой комплекс графических составляющих, шрифтов и расцветок, которые реализованы в интернет-сайте. Главная цель дизайнера интернет-сайта – соединение абсолютно всех информационных конструкций и создание у покупателя благоприятного впечатления. В сущности, дизайн определяет весь

стиль интернет-сайта, может помочь клиенту моментально сориентироваться в нюансах данного интернет-сайта. Правильно созданный дизайн считается главным фактором, который определяет популярность интернет-сайта. В принципе, дизайн интернет-сайта – это наружное его форма, которая должна, не только не оттолкнуть потенциального покупателя интернет-сайта, но и увлечь, вызвать его интерес, побудить к покупке товара или услуги.

Занимаясь дизайном интернет-сайта, необходимо сосредоточить внимание на соответствующих задачах [6, С.70]:

-внешнее оформление;

-исключительность и уникальность интернет-сайта;

-соответствие интернет-сайта технологическим требованиям.

Верстка представляет собой процедуру формирования интернет-страницы, то есть преобразование дизайн-модели в рабочий документ с целью последующего взаимодействия с покупателем. Характерной чертой оптимальной верстки считается верное донесение информационных данных до некоего получателя. Немаловажно предвидеть такие детали, благодаря которым покупатель быстро находил необходимое, мог легко работать с интернет-страницей, применяя практичный интерфейс.

Правильная и красивая верстка, как и дизайн, оказывает благоприятное впечатление об интернет-сайте, как и дизайн. Верстка осуществляется с помощью применения главного языка гипертекстовой разметки – HTML, а кроме того других языков программирования; сценариев, которые выполняются на персональном компьютере. Главными языками программирования этой категории считаются VbScript, JavaScript, ActionScript. Повсеместно используются каскадные таблицы стилей (CSS), регулирующие отдельные способы использования компонентов стиля к страницам HTML.

Выделяют следующие виды верстки:

- 1) с помощью визуального редактора,
- 2) верстка ручная.

Значительное упущение верстки с помощью визуальных редакторов считается то, что файловая страница обладает большим весом, то есть длительное время загружается. Данное обстоятельство сильно ощущается в случае подключения к сети Интернет на небольших скоростях (например, dial-up).

Верстка ручная освободит от данной трудности, причем ручная верстка обладает множеством других преимуществ, согласно которым необходимо всё же выбирать ее:

-абсолютная идентичность с моделью дизайна;

-успешное отражение файловых страниц в таких популярных браузерах, как IE, Opera, FireFox, Maxhton;

-точное изображение интернет-страницы абсолютно во всех разрешениях экрана монитора, начиная с самого маленького 800x600.

Единственный недочет ручной верстки – это нерезультативное применение свободной платформы. Модель интернет-сайта получается резиновой из-за того, что единицами измерения при верстке дизайна в основной своей массе выступают проценты, что дает возможность продлить модель во всю ширину окна браузера. Дизайн и верстка резиновой модели более желательны.

Верстка интернет-сайтов в отношении кроссбраузерности: в настоящее время имеется огромное число известных браузеров, которые используются пользователями для работы в сети Интернет. К таким браузерам можно отнести: Google Chrome, Internet Explorer, Mozilla Firefox, Opera, Netscape Navigator, Safari и другие. Любой из названных браузеров содержит в себе некоторое количество версий, для того чтобы изображать одну и ту же интернет-страницу, которая представлена в формате html, по-

разному. Разработчики браузеров стараются подойти к какому-то одному-единственному эталону применения языка гипертекстовой разметки, однако на данный момент имеются несогласия в некоторых вопросах, по этой причине верстка интернет-сайтов должна принимать во внимание кроссбраузерность.

Квалифицированная верстка интернет-сайтов с чистым кодом представляет собой процесс, при котором код html-разметки интернет-страницы хорошо отформатирован, включает в себя комментарии и выделенные логические конструкции. Применение последовательных таблиц стилей (CSS), даст возможность очистить код от излишних тэгов, и преобразовать вес интернет-сайта так, чтобы он стал меньше. Корректурa интернет-сайтов с применением всех указанных процедур необходима для того, чтобы облегчить код, и преодолеть меньшее количество трудностей при его правке, корректировке и доработке. Верный малогабаритный код упростит индексацию интернет-сайта поисковиками, а небольшой вес уменьшит время загрузки интернет-сайта.

Сверстать интернет-сайт можно следующими отличающимися друг от друга способами: с помощью табличной или блочной верстки. Первым способом верстают интернет-сайт посредством таблиц. Табличная верстка применяет составляющие разметки, которые не соответствуют той семантике, какую они позиционируют, для того чтобы получить внешние эффекты, так как первоначально таблицы не были предусмотрены для возведения каркаса интернет-страниц, а предназначались для обычного ввода данных. При сверстке интернет-сайт посредством табличной верстки, часто появляется необходимость применения огромного количества вложенных таблиц. Данное обстоятельство очень сильно усложняет обработку браузером интернет-страниц, повышает размер файла и уменьшает скорость загрузки, что нередко приводит к возникновению

ошибок в коде. Более удобно и правильно, с точки зрения убеждений о разделении содержания и оформления, верстать сайт при помощи слоев (блоков). Блочная верстка сайтов дает больше возможностей, позволяет сделать код компактнее, и увеличить скорость загрузки веб-страницы. Через CSS свойства слоев настраивать гораздо удобнее. При помощи верстки слоями можно гораздо более эффективно разработать сайт, который будет корректно отображаться в браузерах.

Суть программирования сайта заключается в обеспечении возможности обновления на нем информации, добавления новых страниц, а также в функционировании гиперссылок страниц друг на друга.

Программирование сайтов осуществляется на специальном языке – PHP, при этом возможно 2 пути[5, С.288]:

-Использование готовой системы управления сайтом (CMS)

-Написание собственного «движка».

Первый путь – CMS, его основным преимуществом является простота эксплуатации. Существует сотни видов CMS разных разработчиков, причем бывают бесплатные и платные. К наиболее популярным бесплатным CMS относятся: WordPress, Joomla. Для этих систем разработано большое количество модулей (плагинов), с помощью которых можно расширить функциональные возможности сайта. Наиболее популярные платные CMS: 1С-Битрикс, NetCat.

Второй путь – собственный «самописный» движок, создаваемый специально под конкретный сайт. Грамотно запрограммированный «самописный движок» сайта имеет преимущества над CMS в плане надежности, отсутствия уязвимостей и скорости работы.

Контент – эта вся информация которая содержится на сайте: текст, графика, видео и тому подобные источники информации. При наполнении сай-

та контентом не стоит закидывать в один раздел более 10 статей. Так как такое наполнение сайта неудобно как для пользователя, так и для поисковых роботов. Наполнение сайта – это процесс развития сайта путем регулярного добавления информационных материалов. Подавляющее большинство пользователей посещают интернет проекты для поиска информации по интересующим их вопросам, товарам и услугам. В процессе создания сайтов важно не только увеличивать объем материалов, но и повышать актуальность и значимость информации для пользователей и поисковых систем.

Поисковые системы ранжируют контент с целью предоставления доступа к самой полной и интересной информации. Каждая смена алгоритмов поисковиков – это попытка сделать поисковую выдачу наиболее соответствующей запросу в обход манипуляциям оптимизаторов. Создавая сайт у web-мастеров возникает серьезная задача: как же быстро наполнять сайт контентом, а именно: наиболее качественно и с наименьшими затратами.

Способы наполнения сайта текстами[4, С.20]:

1. Копирование информации с других сайтов
2. Сканирование информации и выкладка на сайт.
3. Рерайт статей - перепечатывание уже существующих статей своими словами, замена местами предложений, слов
4. Самостоятельное написание материалов для сайта.

Ошибки в наполнении сайта:

1. Непродуманный, нечитабельный, усыпанный терминологиями текст.
2. Текст не оптимизирован под поисковые системы (недостаток или избыток ключевых слов).
3. Контент не является уникальным: пассажи текста или целые статьи полностью или частично скопированы из других ресурсов.
4. Текст размещен на сайте не

как полагается, текст с ошибками, он не перелинкован, а часто толком и не отформатирован.

5. Отсутствие четкой концепции ресурса, непродуманный интерфейс, который делает проблематичным обновление и добавление контента.

6. Нерегулярное обновление и добавление контента вплоть до полной остановки этого процесса.

7. Устаревшие новости, специальные предложения и прочее.

8. Добавление не уникального контента: прямое копирование с других ресурсов. Это абсолютно не способствует продвижению сайта.

9. Игнорирование дизайна, форматирования и корректуры.

Продвижение сайта – это часть маркетинга, если учесть, что сайт является продуктом как таковым или является инструментом для продвижения другого продукта. Продвижение сайта как коммерческого продукта имеет конечной целью извлечение прибыли посредственным или непосредственным образом.

Как маркетинговый элемент продвижение сайта включает в себя общие для маркетинга принципы. С другой стороны – продвижение имеет свои определенные свойства, так как речь идет об интернет продукте и, хотя интернетом мир пользуется уже давно, продвижение сайта дело довольно новое и устойчивые технологии только начали появляться.

Продвижение сайта через меха-

низм поисковых систем – системы могут застопорить или остановить продвижение, могут ускорить его. То есть прежде всего продвижение сайта связано с изучением механизма, которым пользуются поисковые системы. Если механизм понятен, то технологии продвижения ориентируются на него.

Анализ поисковых систем – привлечение пользователей на сайт достигается оригинальным уникальным контентом, обладающим востребованностью и актуальностью, а также постоянными обновлениями, стимулирующими возвращение посетителей. В конкуренции с другими равноценными сайтами серьезную роль играет юзабилити – то есть удобство пользования сайтом, возможность посетителя легко находить информацию. В конечном итоге анализ поисковых систем выражается в:

-видимости – количестве запросов, по которым сайт присутствует в результатах поиска,

-позиции этих запросов.

Контекстная реклама как инструмент продвижения – действенность контекстной рекламы начинает проявляться уже в первые три дня ее использования. Применение контекстной рекламы многократно оправдывает себя, особенно, если сайт не привязан к конкретной географической зоне. В противном случае нужно обратить внимание на продвижение сайта в определенном регионе.

Литература

1. Афанасьев В. А. Отличительные признаки электронной торговли // Интернет-маркетинг. 2012. № 5. С. 296-300.
2. Бугорский В. Н. Особенности использования преимуществ электронной коммерции // Интернет-маркетинг. 2013. № 4. С. 242-247.
3. Галицкий Е. Б., Петухова С. И., Рапопорт С. А. Развитие интернета среди россиян с разными объемами ресурсов // Интернет-маркетинг. 2012. № 4. С. 194-210.
4. Котляров И. Д. Классификация веб-представительств по степени автоматизации обработки информационных потоков // Информационные ресурсы России. 2012. № 5. С. 18-21.
5. Котляров И. Д. Комплекс интернет-маркетинга // Интернет-маркетинг. 2012. № 5. С. 288-294.
6. Литвишко Н. О. Интернет-молл как инструмент электронной коммерции. Сравнение российской и китайской практики // Интернет-маркетинг. 2014. № 2. С. 70-76.

УДК 338.2

Коммерческая космонавтика как один из факторов повышения конкурентоспособности российской ракетно-космической отрасли

С.А. Корнилов, начальник планово-экономического бюро,
Федеральное государственное унитарное предприятие Центральный научно-исследовательский институт
машиностроения (ФГУП ЦНИИмаш), г. Королёв, Московская область

В статье рассматривается текущее состояние ракетно-космической отрасли, как в России, так и во всем мире, описываются основные проблемы российской космонавтики, а также рассмотрен один из элементов повышения конкурентоспособности российской космической промышленности на мировом рынке – вовлечение в отрасль коммерческих компаний.

На фоне все усложняющейся общемировой экономической ситуации поиск путей повышения эффективности отечественной промышленности становится приоритетной задачей.

Космос, ракетно-космическая отрасль, коммерческая космонавтика, импортозамещение.

Commercial space as one of the factors increasing the competitiveness of russian rocket and space industry

S.A. Kornilov, head planning and economic Department,
Federal state unitary enterprise Central research Institute
of machine building (FSUE TsNIIMash), Korolyov, Moscow region

In article current state of space-rocket branch is considered as in Russia, and around the world, the main problems of the Russian astronautics are described, and also one of elements of increase of competitiveness of the Russian space industry in the world market – involvement in branch of business firms is considered.

Against all of the becoming complicated universal economic situation search of ways of increase of efficiency of the domestic industry, becomes a priority task.

Space, space-rocket branch, commercial space, import substitution.

В период с 2014 года в России сложились такие геополитические условия, которые оказали заметное влияние на экономику страны в целом и развитие ракетно-космической промышленности (далее – РКП) и предприятий данной отрасли в частности.

За последние три года российская космическая отрасль испытывает трансформацию, уровень которой можно с уверенностью сравнивать с периодом освоения космоса в СССР в 1950-1960 г.г. прошлого века.

В августе 2015 года была создана Государственная Корпорация «Роскосмос» (далее – ГК «Роскосмос»), куда вошло Федеральное космическое агентство Роскосмос, Объединенная ракетно-космическая корпорация (ОРКК), а также ряд ключевых предприятий отрасли. Цель создания ГК «Роскосмос» – проведение комплексной реформы российской

ракетно-космической отрасли (далее – РКО).

В качестве первоочередных задач реформирования отрасли были выделены следующие:

- объединение государственных активов предприятий РКО;
- разработка и внедрение национальной стратегии дальнейшего развития отрасли;
- распределение средств Федеральной космической программы и космических программ по развитию отрасли;
- содействие развитию частных космических компаний, сферой деятельности которых являются такие космические направления, как: ракетостроение, спутникостроение, оказание пусковых и иных услуг с использованием космических систем;
- обеспечение государственной поддержки, указанных выше проектов, а

также привлечение финансирования частных инвестиционных фондов.

Сегодня для российских космических компаний открыты новые мировые рынки с инновационными направлениями мировой кооперации, а также с возможностью партнёрства с США, Евросоюзом, странами ШОС, БРИКС, ЕАЭС [7].

РКО любого государства – одна из самых технологичных, наукоемких и экономически затратных отраслей народного хозяйства.

Россия, несмотря на свое безоговорочное историческое лидерство в области пилотируемой космонавтики, космической навигации, запусках на орбиту и т.д., основы которых были заложены всемирно известными российскими учеными Н.И. Кибальчицем [2], К.Э. Циолковским [3] и И.В. Мещерским [1], в последнее 20-летие приобрела тенденцию технологического отставания во многих областях РКО. К таким областям относятся, в первую очередь, изучение дальнего космоса, производство современных надежных и долговечных спутников, разработки в области повторных запусков первой ступени ракетносителей [9]. Основная причина отставания – значительное сокращение финансирования космонавтики государством в начале 90-х гг. на волне общего политического и, как следствие, финансово-экономического кризиса в России. Снижение финансирования РКО привело к утечке специалистов за границу, а также к практически полному износу производственно-экспериментальной базы вследствие отсутствия ее воспроизводства [9].

Основные проблемы, которые не решены на сегодняшний день:

- недостаток финансирования;
- значительный износ производственной, научно-технической и экспериментальной базы;
- нехватка научных кадров;
- низкий профессиональный уровень производственных рабочих;

– почти полное отсутствие соответствующих образовательных учреждений, готовящих специалистов отрасли.

На фоне нового политического, финансового и социального кризисов, определяющих положение РКО с 2014 г. возникают новые проблемы, которые требуют поиска решений:

– в виду значительного удельного веса в части применения иностранного оборудования, комплектующих и материалов российскими предприятиями отрасли, и из-за резкого увеличения их стоимости возникла реальная угроза дальнейшего функционирования предприятий на этапах разработки и выпуска, действующих и перспективных космических аппаратов (удельный вес иностранных комплектующих в спутниках составляет от 60 до 80%);

– с изменением стоимости импортного оборудования и, зачастую, отсутствием отечественных аналогов поставлено под угрозу планируемое обновление основных фондов предприятий отрасли;

– снижение государственного финансирования привело к сокращению персонала, как на предприятиях, непосредственно занятых в производственном цикле разработки и изготовления изделий, так и на сопутствующих предприятиях;

– повышение кредитных ставок российскими банками снижает эффективность привлечения финансовых инструментов для решения задач в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

Обозначенные проблемы тормозят перспективы развития российской космонавтики. Однако, в случае дальнейшей стабилизации мировой экономической и политической обстановки, а также разработки и проведения эффективных реформ в области возможно возвращение Российской космонавтике звания безоговорочного лидера во всех сегментах космической промышленности.

Приоритетными направлениями реформирования являются такие как:

– подготовка научно-технических, производственных, управленческих кадров;

– обеспечение дальнейшего развития импортозамещения и создания благоприятной среды для производства отечественных аналогов высокотехнологичной продукции;

– актуализация направлений развития РКО России;

– определение максимально необходимых научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в области отработки изделий РКТ;

– подготовка и реализация программ по развитию РКО;

– консолидация и субсидирование финансовых инструментов на предприятиях отрасли.

Один из возможных путей повышения конкурентоспособности российской РКО – активное привлечение коммерческих структур для участия в разработке, производстве аппаратов РКТ, проведении их запусков, а также вовлечение таких компаний в процесс поддержания материально-технической базы отрасли.

Сегодня в России имеются уникальные условия для реализации коммерческих проектов в области ракетно-космической техники. В виду сокращения государственного финансирования, усложненной и тяжеловесной структуры отечественной космической промышленности, несовершенной законодательной базы и устаревшей системы менеджмента, крупные предприятия все меньше способны адаптироваться к изменениям в РКО, происходящим в технологически развитых государствах.

Коммерческие предприятия сегодня способны занять свою нишу в области разработки, отработки, производства и последующей эксплуатации изделий РКТ благодаря более гибкой системе управления, легкого доступа к финансовым инструментам и, зачастую, современной производственной базе. Малые и средние коммерческие компании, имеющие высокий уровень автоматизации процесса производства и документооборота, способны к организации оперативной кооперации, что позволит снизить сроки разработки и создания космических аппаратов. При этом в виду наличия коммерческой составляющей себестоимость разработки, производства, эксплуатации аппаратов не будет «раздуваться», а контроль расходования средств, возможно, проводить более жестко. Одновременно с перечисленными факторами, жесткий контроль расходования средств может иметь отрицательные последствия. Из-за стремления коммерческих компаний к снижению себестоимости происходит снижения качества конечного продукта. Примером послужил ряд последних неудачных коммерческих пусков в России, США, Китае (таблица 1). Для повышения уровня управления качеством следует обеспечить развитие конкуренции, в т.ч. как со стороны крупных государственных компаний, так и компаний с государственным участием. При этом в некоторых сегментах космической промышленности, возможно, необходимо будет привлечь контролирующие органы в области качества непосредственно со стороны государства.

Таблица 1 – Статистика орбитальных запусков по странам мира в 2016 г.

Рейтинг	Страна	Общее число запусков	Коммерческие запуски	Неудачные запуски
1	США	22	11	1
2	Китай	22	1	1
3	Россия	17	2	1
4	ЕС	11	11	2
5	Индия	7	-	-
6	Япония	4	-	-
7	КНДР	1	-	-
8	Израиль	1	-	-

Современным трендом, который можно наблюдать во всех космических державах является значительное увеличение объемов привлечения частных организаций для участия в космических проектах.

Неудивительно, что до настоящего времени российские частные компании не были замечены на данном рынке. Основные причины – отсутствие нормативно-правовой базы в области регулирования частной космической деятельности; слишком сложный алгоритм кооперации с крупными предприятиями-участниками глобальных космических проектов; отсутствие доступа к научным и технологическим наработкам.

Если обратится к мировой практике привлечения частных компания в космическую отрасль, то прослеживается устойчивое возрастание объемов привлечения, которое началось с участия в телекоммуникационных и навигационных проектах, и развилось до космической транспортировки грузов и людей на орбиту Земли и даже космического туризма.

Революция в коммерческом освоении космоса произошла в 2001г., ко-

гда свой полет совершил полностью частный суборбитальный самолет «SpaceShip 1», финансируемый миллиардером Полом Алленом и лег в основу проекта по созданию корабля для массового космического туризма. За реализацию этого проекта, получившего название «SpaceShip 2», вместе с П. Алленом взялась компания «Virgin Galactic» миллиардера Ричарда Брэнсона [6].

Годом позже еще один миллиардер – Элон Маск – основал компанию «Space Exploration Technologies Corporation», которая в итоге разработала семейство ракет-носителей «Falcon» и грузовой космический корабль «Dragon» [7].

До настоящего времени фактором, существенно определяющим лидерство Российской Федерации, была низкая стоимость доставки грузов на орбиту. По оценке РБК (рисунок 1), средневзвешенная по количеству запусков последних пяти лет стоимость доставки полезной нагрузки на низкую опорную орбиту с помощью российских ракет составила 6,3-8,9 тыс. \$/кг, тогда как у США этот показатель – 12,5-18,8 тыс. \$/кг, у Европы – 11,0-13,6 тыс. \$/кг, у Китая – 8,1-10,8 тыс. \$/кг [4].

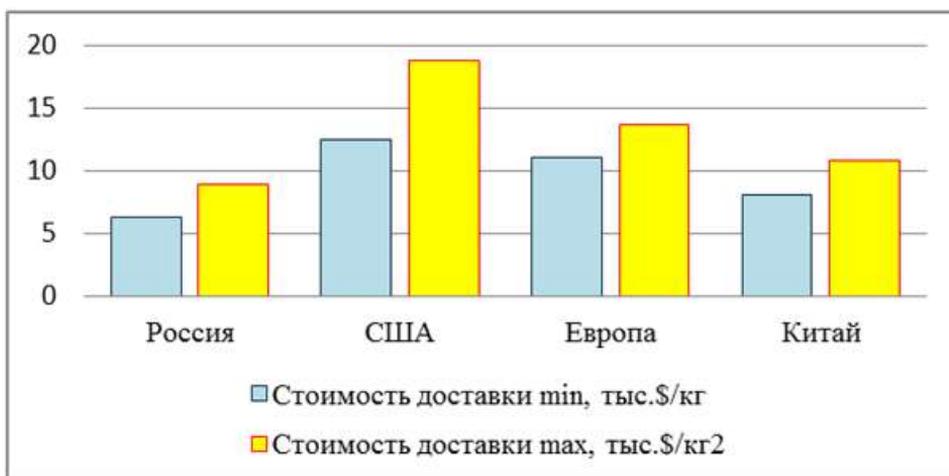


Рисунок 1 – Сравнение стоимости доставки полезной нагрузки на орбиту

Таким образом, важнейшим катализатором привлечения частного капи-

тала в космическую отрасль является снижение стоимости доставки грузов и

людей на орбиту Земли и возвращение их обратно.

По данным организации Space Foundation (отчет SpaceReport за 2014г.) размер экономики космоса в 2016 г. вырос на 4% – до \$314,2 млрд., в т.ч. коммерческая составляющая достигла \$240,1 млрд., а госучастие – \$74,1 млрд., причем 60% рынка занимают две отрасли коммерческого космоса – спутниковое ТВ и навигационные услуги [5].

Согласно принятой в 2006г. стратегии развития РКП, долю России на мировом рынке планировалось увеличить с 11% до 21% к 2015г., Однако, по данным РБК в ОРКК, доля сегодня составляет 12%, т.е. за 8 лет принципиального перераспределения влияния России на рынке космической промышленности не произошло [4].

Создание ГК «Роскосмос», куда вошло Федеральное космическое агентство «Роскосмос» и Объединенная ракетно-космическая корпорация (ОРКК) является первым шагом к повышению эффективности функционирования российской космонавтики через объединение ведущих предприятий отрасли. Проведенная реорганизация при эффективной организации дальнейшей работы ГК, с учетом централизации управления и объединения всех активов, сможет обеспечить конкурентное преимущество отечественной отрасли, в том числе с учетом привлечения частных компаний.

Ключевым моментом в части перераспределения ответственности между частными организациями и крупными предприятиями, в т.ч. с государственным участием, является определение целей и постановка эффективных определяющих задач. Например, развитие телекоммуникации, навигации, доставки грузов на околоземную орбиту в ближайшей перспективе рациональнее передать частным компаниям, а не проводить за счет бюджета РФ. Причем, закрепление ответственности за частными компаниями должно проходить с учетом передачи накопленных знаний в области создания

и отработки изделий, естественно при строгом контроле соблюдения государственной тайны и патентного законодательства со стороны государства. Задачи, стоящие перед крупными госкомпаниями и компаниями с государственным участием, должны быть фундаментальными, в т.ч. и создание более совершенных ракетоносителей, и изучение дальнего космоса, и реализация программ по освоению объектов солнечной системы [9].

Первые шаги для вовлечения частных капиталов в космическую индустрию уже сделаны:

- проекты исследовательской команды «Селеноход», которая дала старт российской венчурной компании в сфере робототехники «RoboCV»;
- проекты технопарка «Сколково»;
- проекты ОАО «Газпром космические системы» в области создания и эксплуатации телекоммуникационных и геоинформационных систем в интересах, как и самой группы компаний Газпром, так и других потребителей.

Таким образом, при правильной расстановке приоритетов развития РКП Россия вполне может успеть попасть в возрастающий тренд в области коммерциализации космонавтики, что позволит значительно повысить конкурентоспособность отечественной отрасли. При организации эффективных процессов в области разработки, создания и эксплуатации ракетно-космической техники, удешевления себестоимости полетов и космических грузоперевозок крупным российским научно-исследовательским, производственным предприятиям откроются возможности по решению более важных космических задач, находящиеся в области научно-технического прорыва и повышения имиджа страны [9].

Подводя итог, необходимо выделить ряд предложений, реализация которых позволит достичь указанных выше целей:

1. Переориентация крупных НИИ и заводов РКО на кооперацию с

малым и среднем бизнесом путем оптимизации законодательства (закон о гособоронзаказе, 44-ФЗ и другие).

2. Упрощение процедур входа в РКО.

3. Пересмотр норм налогового законодательства для малого и среднего бизнеса в целях повышения рентабельности работы в РКО.

4. Разработка перспективной программы по допуску частных компаний к пусковым площадкам.

Российская космонавтика, как родоначальник всей космической эпохи, обладает уникальными знаниями, масси-

вами экспериментальных данных и наработок в области создания и отработки ракетно-космической техники. Эффективное управление этими знаниями, с учетом привлечения частных капиталов, направленных на поддержание и развитие более массовых сегментов космической отрасли, а также при надлежащем госконтроле в части расходования бюджетных средств и создания нормативно-правовой базы, позволит повысить конкурентоспособность отрасли в общемировом масштабе и позволит развивать РКО России в кооперации с международными партнерами.

Литература

1. Мещерский И.В. Работы по механике тел переменной массы / Классика естествознания. Математика, механика, физика, астрономия / с предисловием и вступительной статьей проф. А.А. Космодемьянского // М. СПб.: Гостехиздат. 1949г.
2. Щеголев П.Е. // Журнал «Былое». № 10-11. 1918г.
3. Циолковский К.Э. Труды по ракетной технике / Под ред. М.К. Тихонравова // М.: Оборонгиз. 1947г.
4. РБК. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/politics/03/04/2017/58e0f01a9a7947534460c4f1> (дата обращения 07.06.2017г.).
5. РБК. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/society/27/05/2016/574826239a7947eab5725d0c> (дата обращения 07.06.2017г.).
6. Space Exploration Technologies Corp. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.spacex.com/> (дата обращения 07.06.2017г.).
7. © Space Foundation. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.thespacereport.org/year/2016> (дата обращения 07.06.2017г.).
8. Материалы он-лайн конференции при участии главы кластера космических технологий фонда «Сколково» С.А. Жуковым, декабрь 2012г. [Электронный ресурс]. URL: <http://sk.ru/news/b/press/archive/2012/12/06/onlaynkonferenciya-s-glavoy-klastera-kosmicheskikh-tehnologiy-fonda-skolkovo-sergeem-zhukovym.aspx> (дата обращения 07.06.2017г.).
9. Русэксперт. [Электронный ресурс]. URL: http://ruxpert.ru/Российский_космос (дата обращения 07.06.2017г.).
10. РБК. [Электронный ресурс]. URL: <http://top.rbc.ru/economics/30/06/2014/933404.shtml> (дата обращения 07.06.2017г.).
11. Материалы II Международного форума по коммерческой космонавтике INSPACE FORUM 2017. [Электронный ресурс]. URL: <https://inspaceforum.ru/ru/conference-2017> (дата обращения 07.06.2017г.).
12. Федеральная космическая программа 2016-2025. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.roscosmos.ru/> (дата обращения 07.06.2017г.).

УДК 332.14

Особенности реализации бюджетной политики Мурманской области на среднесрочную перспективу

М.В. Рязанцева, к.э.н., заведующий кафедрой экономики,

Северо-Западный институт Московского гуманитарно-экономического университета, г. Мурманск

Бюджетная политика Мурманской области ориентирована на необходимость бюджетного балансирования и обеспечения устойчивости бюджета при сохранении социальной стабильности. Сбалансированность достигается путем оперативного использования профилактических мер направленных на оптимизацию возникающих рисков.

Бюджет, политика, менеджмент, финансы, экономика, баланс, риск, конъюнктура рынка, экономический кризис, социальная программа, модель социально-экономического развития.

Features of realization of the budgetary policy of the Murmansk region in the medium term

M.V. Ryazantseva, Ph. D., Head of Department of Economics,

North-Western Institute of the Moscow Humanitarian and Economic University, Murmansk

Fiscal policy of the Murmansk region is focused on the need to balance the budget and ensure fiscal sustainability while maintaining social stability. Balance is achieved through operational use of preventive measures aimed at optimization of emerging risks.

Budget, policy, management, finance, economics, balance, risk, market conditions, the economic crisis, the social program, the model of socio-economic development.

Для реализации сбалансированной бюджетной политики Мурманской области определены условия и подходы к формированию бюджета на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов. Разработаны три модели социально-экономического развития области в зависимости от конъюнктуры рынка. За основу бюджета на 2017 год взят «Базовый вариант».

«Базовый вариант» характеризуется сохранением консервативных тенденций изменения внешних факторов при сохранении консервативной бюджетной политики, том числе в части социальных обязательств государства.

Данный вариант исключает индексацию оплаты труда государственных гражданских служащих Мурманской области в течение трехлетнего планового периода. Модель социально-экономического развития области обеспечивает реализацию указов Президента РФ от 7 мая 2012 года №№ 596 – 602, № 604, № 606, от 1 июня 2012 года № 761, от 28 декабря 2012 года № 1688.

Альтернативными вариантами социально-экономического развития Мурманской области на 2017-2019 годы являются «Целевой вариант» и «Консервативный вариант»:

- «Целевой вариант» характеризуется более благоприятной конъюнктурой рынков экспортно-ориентированных видов промышленной продукции в сочетании с более интенсивными темпами укрепления рубля по сравнению с Базовым сценарием.

В «Целевом варианте» учтена индексация оплаты труда гражданских служащих Мурманской области в 2017 и 2019 годах, нормативных выплат населению. Реализация указов Президента РФ от 7 мая 2012 года №№ 596-602, № 604, № 606, от 1 июня 2012 года №761, от 28 декабря 2012 года № 1688 обеспечена аналогично «Базовому варианту»;

- «Консервативный вариант» предполагает продолжение кризисных процессов в российской экономике и консервативную инвестиционную политику. Данный вариант учитывает более

высокие темпы инфляции, отказ от индексации оплаты труда государственных гражданских служащих Мурманской области в течение трехлетнего периода, приостановление финансового обеспечения бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства государственной собственности, недостаточность средств на реализацию указов Президента РФ от 7 мая 2012 года №№ 596-602, № 604, № 606, от 1 июня 2012 года № 761, от 28 декабря 2012 года № 1688.

В зависимости от фактических условий социально-экономического развития Мурманской области формирование показателей доходной и расходной части областного бюджета может осуществляться по одному из трех вариантов.

По предварительной оценке социально-экономическое развитие региона в текущем году характеризуется относительной стабильностью при укреплении со второго полугодия текущего года положительных тенденций по отдельным индикаторам.

Консолидированный бюджет Мурманской области формируют 12 городских округов, 5 муниципальных районов, 13 городских и 10 сельских поселений.

На период 2017-2019 г. сформированы предложения по формированию Кольской опорной зоны развития в Арктике. Потенциал опорной зоны представляет совокупность преимуществ: запасы полезных ископаемых, наличие транспортной, промышленной, энергетической и научной инфраструктуры.

Цель создания и развития зоны заключается в использовании стратегической ресурсной базы Арктики в интересах социально-экономического развития страны, области и улучшения качества жизни населения региона. Предполагается функционирование Кольской опорной зоны как стратегического центра Арктической зоны РФ.

Основными задачами концепции развития являются:

1. Нарращивание экспорта транспортных услуг и транзита Северного морского пути.
2. Модернизация рыбодобывающей и рыбообрабатывающей промышленности в рамках программы импортозамещения.
3. Обеспечение потребностей России основными видами стратегического минерального сырья путем развития обрабатывающей и добывающей промышленности.
4. Реализация проекта освоения углеводородных месторождений Арктики.
5. Поддержание технической готовности Северного флота.
6. Рациональное использование туристско-рекреационного потенциала Мурманской области и развитие арктического туризма.
7. Обеспечение функционирования Арктического университета с целью подготовки специалистов для работы в регионе.
8. Координация научных исследований арктических территорий России и повышение наукоемкости и инновационности производственных процессов.

Сбалансированность бюджета предусматривает формирование доходов основанных на параметрах прогноза экономического развития области на 2017 и плановый период 2018 и 2019 годов, налоговом законодательстве Российской Федерации и сценарном развитии экономики страны.

В настоящий период на доходы областного бюджета повлияли индексы-дефляторы на продукцию крупных предприятий региона, налоговые преференции инвестиционных проектов области, индексация ставок акцизов на бензин, топливо, моторные масла.

Повышение эффективности бюджетных расходов на муниципальном уровне, укрепление финансовой дисциплины местного самоуправления, устойчивое исполнение местных бюджетов относят к приоритетным направлениям

межбюджетных отношений.

Функционирование бюджетной системы Мурманской области призван обеспечить механизм профилактических мер. Так, в случае возникновения финансовых рисков предполагается:

- оптимизировать значения нормативных затрат на государственные услуги в случае завышения объемов финансового обеспечения;

- вводить мораторий на принятие новых расходных обязательств в условиях высокого уровня дефицита бюджета и роста долговых обязательств;

- привлекать средства федерального бюджета в рамках государственных программ РФ в ситуации сокращения межбюджетных федеральных трансфертов;

- минимизировать стоимость обслуживания государственного долга в случае ухудшения условий заимствования;

- проводить инвентаризацию расходных обязательств Мурманской области в случае расходов, не обеспеченных источниками финансирования

В случае возникновения экономических рисков предполагается:

- реализация инвестиционных проектов направленных на развитие инфраструктуры в ситуации превышения потребности ресурсной базы области над ее воспроизводством;

- формирование резервных объемов расходов бюджета при превышении прогнозируемого уровня инфляции;

- уменьшение нормативов отчислений от налогов и сборов при снижении бюджетных расходов;

- проведение субсидирования производственных затрат в целях обеспечения процесса импортозамещения в условиях расширения экономических санкций;

- сохранение преференций и налоговых льгот инновационно-ориентированным предприятиям в случае снижения экономической эффективности их деятельности и сокращения

объемов инвестирования в основной капитал;

- создание условий государственной поддержки квалифицированных кадров, повышения их экономической активности в ситуации растущего оттока трудоспособного населения области;

- создание сферы социальных услуг как коммерческого сектора региональной экономики в ситуации избыточности действующих объектов социальной инфраструктуры.

В случае возникновения организационных и правовых рисков следует:

- оценивать последствия принятия проектов нормативно-правовых актов в финансовой, бюджетной сфере в случае наличия неопределенности, вариативности толкования правовых норм;

- оперативно реагировать на изменение федерального законодательства в ситуации принятия новых федеральных нормативных актов, предусматривающих изменение полномочий бюджетов разных уровней;

- вводить мораторий на перераспределение бюджетных средств, превышающих объемы финансирования государственных программ в связи с констатацией необоснованности плановых показателей;

- внедрять систему антикоррупционных мер контроля за деятельностью руководителей и сотрудников органов государственной власти Мурманской области в случае нарушения бюджетного законодательства, иных нормативных правовых актов;

- применять финансовые санкции к руководителям в случае неисполнения мероприятий государственных программ, некачественное или несвоевременное их исполнение.

Оперативное включение механизма профилактических мер позволит оптимизировать негативное влияние возникающих рисков, гибко реагировать на конъюнктуру рынка, обеспечить «Базовый вариант» социально-экономического развития области на 2017-2019 годы.

Таким образом, бюджетная политика региона ориентирована с учетом экономических, финансовых, правовых и организационных рисков.

Следует выделить условия, влияющие на изменение объемов доходов бюджета Мурманской области (таблица 1).

Таблица 1 – Внешние и внутренние условия, влияющие на объем доходов бюджета

Наименование показателя	Ед. изм.	Варианты	Оценка 2016 г.	Прогноз (годы)		
				2017	2018	2019
Мировые цены на цветные металлы						
Никель	Тыс. долл./тонна	I вариант	9,3	9,5	9,7	9,7
		II вариант		9,8	10,3	10,6
		III вариант		8,2	8,2	8,2
Средние цены производителей						
Железорудный концентрат	Тыс. долл./тонна	I вариант	2,0	2,0	2,0	2,0
		II вариант		2,0	2,0	2,0
		III вариант		1,9	1,9	1,8
Средние цены производителей						
Наименование показателя	Ед. изм.	Варианты	Оценка 2016 г.	Прогноз (годы)		
				2017	2018	2019
Средние цены производителей						
Курс доллара (среднегодовой)	Руб.	I вариант	67,5	67,5	68,7	71,1
		II вариант		63,6	60,7	59,1
		III вариант		76,0	76,0	75,0

Важнейшим показателем экономического развития региона является валовой региональный продукт (ВРП), который характеризует конечный результат производственной деятельности

всех субъектов экономики за год.

Прогнозируемая структура ВРП Мурманской области на 2017-2019 годы в разрезе основных видов экономической деятельности представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Прогнозируемая структура ВРП Мурманской области (уд. вес, %)

Виды деятельности	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Рыболовство	11,8	11,8	11,7
Добыча полезных ископаемых	16,0	15,9	15,6
Обрабатывающие производства	12,9	13,4	13,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5,9	5,9	6,1
Строительство	5,4	5,4	5,4
Оптовая и розничная торговля	8,4	8,5	8,6
Транспорт и связь	10,6	10,8	11,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда	8,2	8,4	8,6
Государственное управление и обеспечение военной безопасности	7,4	7,0	6,6
Образование	3,5	3,4	3,3
Здравоохранение, социальные услуги	6,4	6,1	5,9
Прочие	3,4	3,4	3,3
Итого	100	100	100

Таким образом, сбалансированность бюджета Мурманской области позволит гарантировать исполнение дейст-

вующих и принимаемых расходных обязательств, повышать эффективность бюджетной политики, в том числе за счет

повышения эффективности использования бюджетных средств, соответствия финансовым возможностям региона ключевым направлениям развития.

Литература

1. Афанасьев М.П., Беленчук А.А., Кривоногов И.В. Бюджет и бюджетная система // М.: Юрайт. 2016. 363 с.
2. Министерство экономического развития Мурманской области <https://mines.gov-murman.ru> (дата обращения 20.01.17 – 15.02.17).
3. Министерство развития промышленности и предпринимательства Мурманской области <https://mgrp.gov-murman.ru> (дата обращения 20.01.17 – 15.02.17).

УДК 336.14

Современное состояние и направления совершенствования бюджетной системы России

И.П. Салманова, к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета,

Н.В. Бабина, к.э.н., доцент, проректор по учебно-методической работе,

О.И. Кузнецова, к.с.н., начальник отдела методического обеспечения ООП,

Государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования Московской области

«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В настоящее время экономика страны характеризуется сильной нестабильностью и это не может не сказаться на государственном бюджете. Для сохранения должного уровня жизни населения и адекватного функционирования различных секторов страны, обеспечения задач, возложенных на государство в условиях снижения доходов бюджета, необходимым представляется анализ государственного бюджета в целях выявления потенциала повышения эффективности бюджетной политики.

Федеральный бюджет, государственное регулирование экономики, бюджетная система.

The current state and directions of improving the budgetary system of Russia

I.P. Salmanova, candidate of economic Sciences, associate Professor,

associate Professor of Finance and accounting,

N.V. Babina, candidate of economic Sciences, associate Professor, Vice-rector for educational-methodical work,

O.I. Kuznetsova, candidate of sociological Sciences, head of Department of methodological support of the PLO,

State Educational Institution of Higher Education

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

At present, the country's economy is characterized by strong instability and this can not affect the state budget. In order to maintain an adequate standard of living for the population and adequate functioning of various sectors of the country, ensuring the tasks assigned to the state in the face of declining budget revenues, it is necessary to analyze the state budget in order to identify the potential for improving the effectiveness of budgetary policy.

Federal budget, state regulation of economy, budgetary system.

Совокупность бюджетов различных уровней образует бюджетную систему страны. В России сформирована трехуровневая бюджетная система, которая состоит из федерального бюджета, бюджетов субъектов страны и местных бюджетов. Первый является ключевым ввиду масштабы решаемых задач [4, С.22].

Среди бюджетов бюджетной системы России одно из основополагающих значений имеет федеральный бюджет, поскольку посредством средств бюджета этого уровня финансируются задачи, значимые в масштабах всей страны. Поэтому представляется целесооб-

разным проанализировать динамику и структуру федерального бюджета России [5, С.153]. Федеральный бюджет стабильно исполняется с дефицитом, порождая рост государственного долга, за исключением данных на 1 января 2017 года.

Как видно на рисунке 1, с 14 497 миллиардов рублей в 2014 году доходы федерального бюджета сократились к концу 2016 года на 7,2 процента и составили на январь 2017 года 13 460 миллиардов рублей, что соответствует 98,7 процента исполнения сводной бюджетной росписи [10].

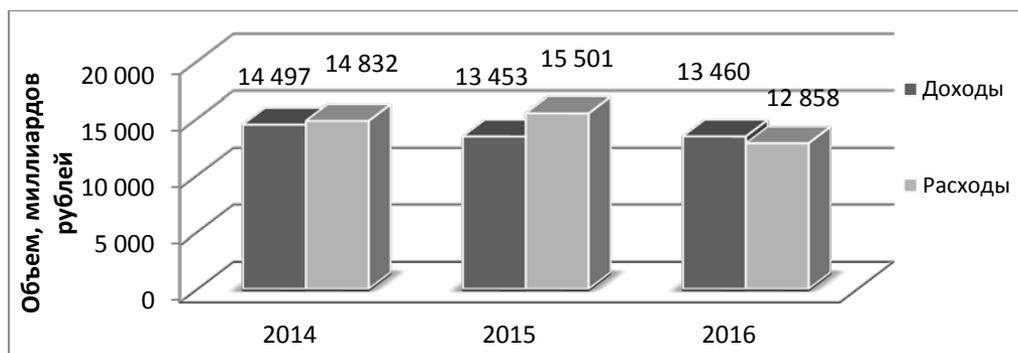


Рисунок 1 – Динамика доходов и расходов федерального бюджета 2014-2016 гг.

При этом в 2014 году объем полученных федеральным бюджетом доходов был выше показателя 2015 года на 1 044 миллиарда рублей, что подтверждает наличие кризисных явлений в России и обуславливает сокращение бюджета.

В структуре доходов федерального бюджета ключевую роль играют

поступления от косвенных налогов – в среднем они составляют около 60 процентов налоговых доходов и около 30 процентов доходов федерального бюджета. Ключевую роль в прямых налоговых доходах данного уровня бюджета играет налог на добавленную стоимость, как видно в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика отдельных доходов федерального бюджета 2014-2016 гг.

Вид поступлений	2014		2015		2016	
	Объем, млн. руб.	Доля, %	Объем, млн. руб.	Доля, %	Объем, млн. руб.	Доля, %
Налоговые и неналоговые доходы:	14 385 915	99,2	13 398 967	98,1	13 308 025	98,87
налоги на прибыль и доходы	420 506	2,9	491 380	3,6	491 023	3,65
налоги на товары, которые реализуются на территории РФ	2 702 249	18,6	2 976 238	21,8	3 289 552	24,44
налоги на товары, которые ввозятся на территорию РФ	1 821 788	12,6	1 839 195	13,5	1 975 653	14,68
платежи за пользование природными ресурсами, включая НДС/И	2 884 618	19,9	3 181 153	23,3	2 883 960	21,43
доходы от внешнеэкономической деятельности	5 463 421	37,7	3 295 258	24,1	2 605 997	19,36
Безвозмездные поступления	110 965	0,8	260 276	1,9	152 112	1,13
Всего доходов	14 496 881	100	13 659 243	100	13 460 137	100

Надо отметить, что изменились ставки налога на добычу полезных ископаемых. Как видно на рисунке 2, с 2009

года ставка налога при добыче газа возросла в 5,4 раза, при добыче нефти – 2,1 раза.

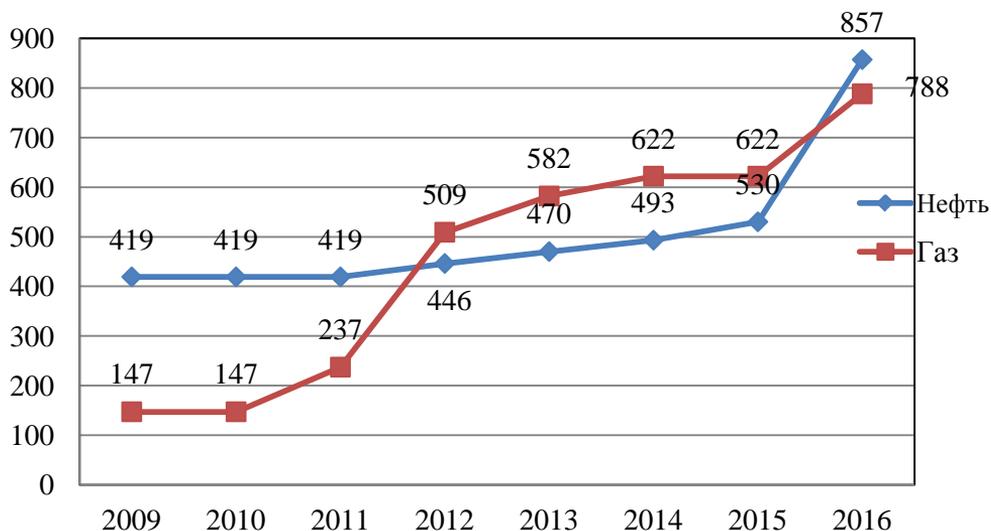


Рисунок 2 – Динамика ставок налога на добычу полезных ископаемых при добыче газа (руб./1000 м3) и нефти (руб./т)

В структуре бюджетных расходов наибольшую долю занимает социальная политика – 35,64 процента в 2016 году, как видно из таблицы 2. При этом объемы расходов по данной статье воз-

росли за последние 3 года на 33 процента до 4 583 миллиардов рублей по итогам 2016 года, что увеличило их долю в структуре расходов на 12,4 процента [9].

Таблица 2 – Динамика расходов федерального бюджета 2014-2016 гг.

Направление расходования	2014		2015		2016	
	Объем, млрд. руб.	Доля, %	Объем, млрд. руб.	Доля, %	Объем, млрд. руб.	Доля, %
Общегосударственные вопросы	936	6,31	1 101	7,11	959	7,46
Национальная оборона	2 479	16,71	3 181	20,52	1 114	8,66
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2 086	14,07	1 966	12,68	1 346	10,47
Национальная экономика	3 063	20,65	2 161	13,94	2 142	16,66
Жилищно-коммунальное хозяйство	120	0,81	142	0,92	67	0,52
Охрана окружающей среды	46	0,31	49	0,32	63	0,49
Образование	638	4,3	611	3,94	579	4,50
Культура, кинематография	98	0,66	89	0,58	87	0,68
Здравоохранение	536	3,61	516	3,33	492	3,83

Социальная политика	3 452	23,28	4 265	27,51	4 583	35,64
Физическая культура и спорт	71	0,48	73	0,47	59	0,46
Средства массовой информации	75	0,5	82	0,53	75	0,58
Обслуживание государственного и муниципального долга	416	2,8	582	3,75	621	4,83
Межбюджетные трансферты	816	5,5	682	4,4	671	5,22
Итого расходов	14 832	100	15 501	100	12 858	100

В рамках социальной политики наиболее значимыми являются расходы на пенсионное обеспечение. Это обусловлено ростом инфляции, вследствие чего возникла потребность в увеличении размеров пенсий, а также с ростом количества пенсионеров из числа лиц, чья пенсия финансируется из федерального бюджета.

Несмотря на то, что социальная политика является одной из ключевых статей затрат, нагрузка является не такой значительной, поскольку большая часть обязательств возложена на внебюджетные фонды – пенсионный и фонд социального страхования. Государством обеспечивается лишь не застрахованная (неработающая) часть населения либо определенные категории граждан, в частности, прекратившие федеральную государственную гражданскую службу, космонавты, военнослужащие и прочие лица.

Стоит отметить, что за исследуемый период наименьшую долю расходы на социальную политику занимали в 2014 году – 23,28 процента, что обусловлено сложной экономической ситуацией и кризисными явлениями в экономике, а также внешними угрозами, в результате которых стало необходимым направление средств на обеспечение безопасности и поддержание экономики.

Таким образом, на примере федерального бюджета можно сказать, что он некоторым образом стабилизировался и восстановился после потрясений, вызванных Крымским конфликтом и последовавших за этим явлений. В таких усло-

виях можно работать над повышением эффективности бюджетной системы страны, для чего следует рассмотреть различные проблемные аспекты исполнения бюджетов и функционирования бюджетной системы в целом. Ключевой проблемой государственного бюджета, как было выявлено, является несбалансированность и высокий уровень государственного долга. Выходом из сложившейся ситуации видятся попытки разработать бездефицитный бюджет. При этом в первую очередь, следует снижать зависимость страны от нефтегазовых доходов, то есть искать пути наращивания не нефтегазовых доходов и более эффективного их использования, поскольку в кризисные периоды доходы по данной категории падают, что крайне негативно сказывается на бюджете страны. Еще одной проблемой является то, что финансово-налоговый потенциал неравномерно размещается по территории государства. Около 10-12 субъектов, население которых достигает трети всего населения страны, обеспечивают до 60 процентов бюджетных доходов в бюджет федерального уровня [8].

Эффективная система исполнения бюджета должна отвечать в полной мере определенным критериям и, в частности, обеспечить:

- 1) кассовое обслуживание всех бюджетов бюджетной системы и других, не связанных с бюджетным процессом, субъектов;
- 2) полную централизацию процедур и организационных механизмов исполнения бюджетов всех уровней

бюджетной системы Российской Федерации;

3) эффективный процесс управления финансовыми ресурсами страны в полном соответствии с законом о соответствующем бюджете всех уровней бюджетной системы России;

4) контроль над бюджетными средствами страны на всех стадиях исполнения бюджета, а именно исполнения федерального бюджета по доходам, расходам и источниками формирования бюджета.

В целях более эффективного администрирования бюджетных доходов ужесточаются меры в области контроля за уплатой налогов, особенно в деятельности хозяйствующих субъектов. Стоит отметить, что это носит двойственный характер и, в некоторой степени хозяйствующие субъекты, являющиеся добросовестными плательщиками, при этом страдают [7, С.153]. Одновременно государство в целях компенсации такой ситуации совершенствует меры их поддержки на различных уровнях.

В целом в качестве приоритетов на будущие 2017-2018 годы можно назвать устойчивость бюджетной системы и достижение сбалансированности бюджета как одного из основополагающих принципов организации государственного бюджета. Сбалансированность бюджета крайне важна для нормального развития страны и стабильного финансового обеспечения всех задач, стоящих перед государством.

Выше обозначенные цели предполагается достигать посредством решения ряда задач, в частности:

1) совершенствовать нормативно-правовое регулирование бюджетного процесса, в рамках чего предполагается подготовить новую редакцию Бюджетного кодекса, которая будет выступать итогом реформ в бюджетной сфере;

2) повысить качество государственных программ, расширить их роль в бюджетном планировании, что

позволит сделать бюджетные ассигнования обоснованными еще на этапе их планирования;

3) снизить зависимость государственных внебюджетных фондов от трансфертов, направляемых из федерального бюджета;

4) сделать взаимоотношения федерального бюджета с другими уровнями бюджетной системы более эффективными, усовершенствовав порядок и структуру предоставления трансфертов;

5) повысить эффективность услуг, оказываемых государством или муниципальными образованиями. В частности, сократить неэффективные бюджетные расходы, более экономно и рационально использовать имеющиеся средства;

6) оптимизировать расходы на оплату труда, увеличив фонд материального стимулирования с одной стороны, и осуществляя оптимизацию численности государственных служащих путем сокращения с перераспределением функций и нивелирования тех, которые дублируют друг друга;

7) способствовать развитию транспортной инфраструктуры, сокращать финансовую поддержку железнодорожному транспорту;

8) повысить эффективность капитальных вложений посредством обеспечения условий, в которых нивелируются риски срыва работ, задержки сроков и прочее;

9) оптимизировать расходы в сфере сельского хозяйства;

10) повысить эффективность управления финансовыми активами государства и государственным долгом, поддерживая умеренную долговую нагрузку и снижая расходы на управление государственным долгом[9].

Несмотря на положительные тенденции, а также на ожидания, прописанные в антикризисном плане правительства (закрывающиеся в бездефицитности бюджета к 2017 году), структура

бюджета хотя и изменилась, но нельзя утверждать однозначно, поскольку бюджет по расходам исполнен пока не полностью. Ухудшение структуры по большей части заключается в наращивании расходов на выплату заработной платы, а также на оборону, вследствие чего затормаживается экономический рост. Помимо прочего, в России очень большая доля текущего потребления – около 20 процентов, в то время как в динамично развивающихся странах – Индии, Китае и прочих, такие расходы находятся на уровне 9-14 процентов.

Предпосылки для того, чтобы возможно было приступить к формированию бездефицитного бюджета, базируются на бюджетной сбалансированности и сокращении зависимости страны от нефтегазовых доходов были созданы за счет новых бюджетных правил, на основе которых с 2013 года составляется федеральный бюджет.

Подводя итог можно сказать, что как в прошедших, так и в предстоящих периодах федеральный бюджет является социально-ориентированным, ключевая доля ресурсов направляется на решение социальных задач. Значительно поменялась структура расходов федерального бюджета. Возросли расходы по статьям, имеющим значение в масштабах всей страны, и сократились затраты на отдельные социальные блага – образование, здравоохранение.

Анализ проблем государственного бюджета показал, что базой их в настоящее время является несбалансированность. Дефицитность бюджета показала в качестве проблемного вопроса также разработку оптимального варианта источников, из которых этот дефицит финансируется. Вопрос о государственном долге и бюджетном дефиците является основным и во всей системе финансов государства, так как эти показатели выступают в качестве индикаторов состояния российской экономики. Анализ динамики бюджетных расходов на уровне федерального бюджета позволяет го-

ворить о значительном росте расходов за счет изменения его структуры и состава.

Таким образом, в статье были выявлены следующие основные проблемы бюджетной системы России на современном этапе:

- 1) недостаточное осмысление и разработанность понятийного аппарата процесса формирования и исполнения федерального бюджета;
- 2) недостаточное обеспечение точности прогнозирования показателей, принимаемых при расчете доходов и расходов федерального бюджета;
- 3) неравномерность помесичного исполнения федерального бюджета по расходам;
- 4) отсутствие единой интегрированной информационной системы процесса формирования и исполнения федерального бюджета;
- 5) недостаточное использование инструментов финансового менеджмента при формировании и исполнении федерального бюджета.

В качестве мероприятий совершенствования системы формирования и исполнения бюджета были предложены следующие:

- 1) повышение эффективности системы планирования экономических показателей, используемых при формировании федерального бюджета;
- 2) совершенствование законодательства, регламентирующего процесс формирования и исполнения федерального бюджета, и усиление контроля над его соблюдением;
- 3) формирование единой информационной системы бюджетного процесса;
- 4) повышение качества финансового менеджмента в органах государственной власти, участвующих в формировании и исполнении федерального бюджета страны.

В целом можно сделать вывод о том, что, хотя бюджетная система России во многом неэффективна, принимаются адекватные меры для коррекции ситуа-

ции и при отсутствии дальнейших потрясений для экономики можно ожидать значительного улучшения состояния государственного бюджета.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 31.07.1998 г., № 145-ФЗ (ред. ред. от 28.03.2017) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс] Федеральный закон от 05.08.2000 г., № 117-ФЗ (ред. От 28.02.2017 г.) – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/.
3. Вахрин П.И., Нешиной А.С. Бюджетная система Российской Федерации: учебник // М.: Дашков и К. 2013. 669 с.
4. Коба Е.Евст., Баширова С.В., Таран Е.М., Самошкина М.В., Салманова И.П. и др. Развитие методологического инструментария внутреннего контроля в различных отраслях национальной экономики России / Монография. Под редакцией Е.Евст. Коба // Москва. Дашков и К. 2016 год.
5. Бюджетное устройство Российской Федерации: теория и практика: Монография / Н.М. Сабитова // М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. 132 с.: 60x90 1/16. (Научная мысль). (обложка) ISBN 978-5-16-010691-5.
6. Выгузова Т.А., Пустозерова А.Д. Государственный бюджет как основное звено финансовой системы // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 11-3. С. 49-51.
7. Министерство финансов Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <http://info.minfin.ru> (дата обращения: 28.02.2017).
8. Протокол № 11 очного заседания Общественного совета при Министерстве финансов Российской Федерации от 11.10.2016 «Основные направления бюджетной политики на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов». Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации: [Электронный ресурс]. URL: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=116363&area_id=4&page_id=2104&popup=Y#ixzz4f0K2nzMf (дата обращения: 28.03.2017).
9. Оперативный отчет об исполнении федерального бюджета на 01.01.2017 г. / Федеральное казначейство. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzheta/kalendar-na-2015/> / (дата обращения: 02.04.2017).

УДК 621.398

С 374

Применение методов Data Mining для оценки надежности кредитозаемщиков банка

Н.П. Сидорова, к.т.н., доцент кафедры «Информационные технологии и управляющие системы»,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

Оценка кредитного банковского риска является одной из актуальных задач банковской деятельности. Правильная и своевременная оценка надежности клиентов банка, обратившихся за кредитом, позволит уменьшить потери банка, связанные с кредитными рисками. Для повышения оперативности и обоснованности принятия решений о выдаче кредита могут быть использованы методы Data Mining. В статье рассматриваются технологии Data Mining, применимые для реализации скорингового метода оценки заемщика.

Технологии Data Mining, метод скоринга, методы классификации.

The use of Data Mining methods to assess the reliability of bank lending borrowers

N.P. Sidorova, Ph.D, Associate Professor, Department of information technology and system management,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

Estimates of credit banking risk is one of the topical tasks of banking. Correct and timely assessment of the reliability of the bank's customers who applied for the loan will help reduce the bank's losses associated with credit risks. To increase the efficiency and validity of making decisions on the issuance of a loan, Data Mining methods can be used. The article considers Data Mining technologies, which are applicable for the implementation of the scoring method of the borrower's assessment.

Data Mining Technologies, scoring method, methods of classification.

Предоставление кредитов является одним из важных инструментов повышения прибыльности коммерческих банков и одной из основных услуг, предоставляемых банками своим клиентам. Поэтому актуальна задача уменьшения кредитного риска, управление которым является ключевым фактором повышения эффективности деятельности банка. Как отмечается в аналитических обзорах [5,11] количество лиц, юридических и физических, оформляющих кредит в банках, растет. При этом важной остается проблема возврата кредита, которая решается в том числе и на этапе одобрения выдачи кредита. К настоящему моменту не выработано единого стандартизированного подхода к оценке кредитоспособности, и для повышения обоснованности принятия решений по выдаче

кредита в настоящее время используются различные методы. Основными проблемами системы оценки заемщиков коммерческими банками на сегодняшний день являются [8,10]:

- субъективные подходы к оценке, которые в большей степени основываются на личном опыте эксперта и его интуиции;
- негибкость и нестабильность, которая характеризуется оценкой является случайной величиной, не поддающейся управлению;
- отсутствие специальной подготовки экспертов, которая базируется на создании системы формирования базы знаний и используется для обмена опытом в сфере проведения экспертизы в этой сфере;

– ограниченный набор информации, который анализирует эксперт для принятия решений, что может привести к упущенной выгоде в случае недостаточно обоснованного отказа в выдаче кредита.

Применение информационных технологий для оценки надежности заемщика позволит решить если не все

указанные проблемы, то значительную их часть.

В мировой практике оценки надежности заемщика используются различные методы, которые включают анализ кредитной истории и оценку кредитного риска. В таблице 1 приведены характеристики наиболее известных методов оценки надежности заемщика [6,8].

Таблица 1 – Методы оценки надежности заемщиков

Название метода	Краткая характеристика
«Правила пяти си»	метод качественной оценки, основывается на анализе следующих критериев: – <i>Character</i> – определяет общую репутацию заемщика – <i>Capacity</i> – характеризует способность человека погасить кредит – <i>Capital</i> – определяет наличие средств для погашения кредита (наличие активов) – <i>Collateral</i> – наличие обеспечения – <i>Conditions</i> – характеристика текущей экономической ситуации и перспективы её развития
«PARTS»	метод качественной оценки, основывается на анализе следующих критериев: – <i>P (Purpose)</i> – задает цель получения кредита; – <i>A (Amount)</i> – определяет сумму кредита; – <i>R (Repayment)</i> – определяет размер выплат по кредиту; – <i>T (Term)</i> – срок погашения кредита; – <i>S (Security)</i> – наличие обеспечения для погашения кредита.
«Z-модель Альтмана»	метод оценки степени банкротства компании, основывается на математической модели.
Метод скоринга	метод рейтинговой оценки, основывается на вычислении баллов по различным критериям, которые вычисляются с учётом анализа кредитных историй предыдущих клиентов.

Методы оценки надежности на основе статистических данных, к которым относится метод скоринга, базируются на вычислении кредитного рейтинга, используя для этого статистические данные о ранее выданных кредитах. Анализ статистических данных о результатах уже предоставленных в прошлых периодах кредитов используется для определения влияния каждого фактора, характеризующего заемщика, на уровень его кредитоспособности. Реализация статистических методов предполагает обработку большого количества плохо структурированных данных. Поэтому их качественная реализация невозможна без применения современных технологий

обработки данных [1,2], к которым относятся методы Data Mining. Data Mining представляет собой систем искусственного интеллекта, направленные на поиск скрытых закономерностей в больших объемах данных. Наиболее распространенными задачами, решаемыми методами Data Mining, являются:

- классификация, решение которой предполагает распределение новых объектов между предварительно сформированными классами;
- кластеризация, решение которой предполагает формирование групп (классов) объектов с одинаковыми характеристиками;

- ассоциация, решение которой позволяет выявить наличие отношений между событиями в наборе данных;
- прогнозирование, позволяющее определить характеристики будущего события на основе анализа фактов уже свершившихся и событий;
- визуализация, которая обеспечивает представление многомерного распределения данных на двумерной плоскости. Такое представление отражает хотя бы качественно основные закономерности многомерного распределения [3].

Математическую модель скоринга можно определить формулой:

$$S = p_1 \bar{X}_1 + p_2 \bar{X}_2 + \dots + p_n \bar{X}_n \quad (1), \text{ где}$$

- S – значение обобщённой оценки объекта;
- $\bar{X}_1, \bar{X}_2, \dots, \bar{X}_n$ – значения факторов, определяющих значение обобщённой оценки;
- p_1, p_2, \dots, p_n – рейтинг, определяющий значимость i -го фактора для получения интегральной оценки.

Суть метода скоринга заключается в разделении заемщиков на две группы: надежный заемщик, которому можно предоставить кредит, и ненадежный, которому будет отказано в предоставлении кредита. Таким образом, модель скоринга предполагает решение задачи классификации. Вычисленная взвешенная сумма характеристик заемщика сравнивается с выбранным пороговым значением. Результат сравнения используется для принятия решения о выдаче или невыдаче кредита.

Задача классификации [7] определяется следующим образом: имеется конечное множество объектов (ситуаций), которые разделены на классы. Для каждого объекта однозначно определена принадлежность к одному из выделенных классов. Эти объекты представляют обучающую выборку. Вновь

появляющиеся объекты пока не отнесены к какому-либо классу. Для решения задачи классификации необходимо построить алгоритм, позволяющий определить название класса, к которому можно отнести новый объект.

Задачу классификация в Data Mining можно сформулировать следующим образом.

Пусть имеется X – множество объектов и Y – конечное множество имён классов. Предполагается, что существует некоторая неизвестная целевая зависимость, определяющая отображение X на Y : $y^*: X \rightarrow Y$. Значения этого отображения определены для объектов некоторой конечной обучающей выборки X^m :

$$X^m = \{(x_1, y_1), \dots, (x_m, y_m)\}.$$

Необходимо построить алгоритм $a: X \rightarrow Y$, применение которого позволит отнести вновь поступивший объект $x \in X$ к одному из классов $y \in Y$.

Таким образом, постановка задачи скоринга и классификации в Data Mining совпадают. Для решения задачи классификации используются различные методы Data Mining [6]. К ним следует отнести:

- метод ближайшего соседа или k -ближайших соседей,
- метод опорных векторов,
- метод на основе дерева решений,
- нейронные сети,
- байесовская (наивная) классификация,
- линейная/логистическая регрессия.

Деревья решений являются популярным методом решения задачи классификации. Этот метод базируется на модели, построенной на логической цепочке правил. Каждое правило описывает взаимосвязь между данными. Структура деревьев решений базируется на аргументации правил и поэтому позволяет наглядно представить процесс решения задачи и объяснить процесс принятия решения. Что, безусловно, будет по-

лезно при передаче знаний эксперта. Деревья решений позволяют построить иерархическую структуру классифицирующих правил, имеющую вид дерева [2]. Каждое правило имеет вид: "ЕСЛИ... ТО...". Принятие решения о том, к какому классу относится новый объект, основывается на полученных ответах на вопросы, начиная с корня. Вопросы сформулированы в узлах этого дерева, а ответы определяют конкретный путь по дереву. Этот метод интуитивно понятен, легко интерпретируется пользователем и позволяет объяснить ход решения задачи. При программной реализации этого метода логические правила могут быть заданы на естественном языке. В настоящее время известно большое число алгоритмов, базирующихся на построении дерева решений: CHAID, CN2, NewId, CART, C4.5, IRule и другие.

Нейронная сеть базируется на моделировании биологических нейронных сетей мозга. Она может быть представлена направленным графом с взвешенными связями [4]. В ней искусственные нейроны находятся в вершинах графа, синаптические связи представляются дугами графа. В каждом слое нейроны между собой не связаны. Связь существует только между нейронами соседних слоев.

Текущее состояние нейрона определяется как взвешенная сумма его входов:

$$s = \sum_{i=1}^n x_i w_i \quad (2)$$

Выход нейрона y определяется функцией активации $f(s)$:

$$y = f(s) \quad (3)$$

Метод ближайших соседей основывается на понятии *сходства* объектов. Метод способен выделить среди всех наблюдений k известных объектов (k -ближайших соседей), новый неизвестный ранее объект, по своим свойствам похожий на наблюдаемые объекты [2].

Метод k -ближайших соседей решает задачу классификации и относит объекты к классу, которому принадлежит большинство из k его ближайших сосе-

дей в многомерном пространстве признаков. Этот метод основывается на сравнении характеристик нового объекта с имеющимися данными о существующих объектах. Например, при рассмотрении нового клиента банка, его характеристики сравниваются характеристиками существующих клиентов данного банка. Множество «ближайших соседей» потенциального заемщика кредита формируется на основании ближайшего значения рассматриваемых характеристик.

Метод опорных векторов наряду с методом деревьев решений является одним из наиболее популярных. В рамках этого метода рассматривается задача нахождения наилучшего разделения множества векторов на два класса с помощью линейной решающей функции.

Пусть имеется множество прецедентов (X, Y) , где $X = \{x_1, \dots, x_n\}$ – обучающая выборка, а $Y = (y_1, \dots, y_n)$ – множество меток классов z_1 и z_2 . Требуется по обучающей выборке построить линейную решающую функцию, т.е. такую линейную функцию $f(x)$, которая удовлетворяла бы условию

$$f(x_i) > 0 \text{ для всех } x_i \in z_1,$$

$$f(x_i) < 0 \text{ для всех } x_i \in z_2.$$

Байесовские сети реализуют статистический метод описания закономерностей на данных. На основе первичной информации, которая задает обучающую выборку, строится модель сети, в которой множество вершин задает события, а ребра определяют причинные связи между событиями [2]. Такое представление базируется на использовании теоремы Байеса теории вероятностей, которая задает способ определения апостериорных вероятностей попарно несовместных событий Y_i по их априорным вероятностям по формуле:

$$P(Y_i|X) = \frac{P(Y_i)P(X|Y_i)}{P(X)} \quad (4)$$

Для байесовской сети применим байесовский вывод для вычисления вероятностей следствий событий.

Линейная (логистическая) регрессия [9] основывается на исполь-

зуемой в статистике регрессионной модели, определяющей линейную зависимость переменной y (объясняемой, зависимой) от нескольких независимых переменных (или одной переменной) x , которые называются факторами или регрессорами, переменных).

Уравнение линейной регрессии имеет вид:

$$y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n \quad (5)$$

где y – зависимая переменная модели;

x_1, x_2, \dots, x_n – независимые входные переменные;

$b_i, i = 0 - n$ – коэффициенты линейной регрессии.

Решение задачи линейной регрессии заключается в определении таких параметров модели (коэффициентов) b_i уравнения (5), чтобы для заданного входного вектора $X = (x_1, x_2, \dots, x_n)$ регрессионная модель вычисляла желаемое значение y .

Таким образом, решение задачи определения надёжности заемщика банка может быть решена методами классификации, реализованными в Data Mining.

Литература

1. Data Mining в банках: перспектива или реальность. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.inftech.webservis.ru/it/database/datamining/ar5.html> (дата обращения 10.03.2017)
2. Барсегян А.А., Куприянов М.С., Степаненко В.В., Холод И.И. Технологии анализа данных. Data Mining, Visual Mining, Text Mining, OLAP // СПб.: БХВ-Петербург. 2007. 384 с.
3. Васев П.А., Первалов Д.С., О создании методов многомерной визуализации // Труды 12-й Международной Конференции по Компьютерной Графике и Машинному Зрению ГрафиКон'2002, Н. Новгород, С. 431-437. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cv.imm.uran.ru/e/365885-o-sozdanii-metodov-mnogomernoy-vizualizatsii> (дата обращения 12.03.2017).
4. Горбаченко В.И., Артюхина Е.В., Артюхин В.В. Нейросетевая система кредитного скоринга // Проблемы информатики в образовании, управлении, экономике и технике: Сб. Статей XI Международной научно-технической конференции // Пенза: ПДЗ. 2011. С. 175-178.
5. Дементьева С. Проблема закредитованности граждан доросла до компаний. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bankdelo.ru/index.php/mnenie-expert/474-finansoie-novosti-problema-zakredotovannosti-grazdan-dorosla-do-kompaniy> (дата обращения 10.03.2017).
6. Маковецкий М.Ю. Методы оценки кредитоспособности заемщика // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. 2008. №11. С.58-60. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/metody-otsenki-kreditosposobnosti-zaemshchika> (дата обращения 10.03.2017).
7. Местецкий Л.М. Математические методы распознавания образов. Курс лекций. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ccas.ru/frc/papers/mestetskii04course.pdf> (дата обращения 12.03.2017).
8. Модели оценки кредитоспособности, основанные на методах комплексного анализа. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bankingexp.ru/modeli_otsenki_kreditosposobnosti_osnovannie_na_metodah_kompleksnogo_analiza-779-1.html (дата обращения 10.03.2017).
9. Мятлев В.Д., Панченко Л.А., Ризниченко Г.Ю. и др. Теория вероятностей и математическая статистика // Математические модели. М.: «Юрайт». 2017. 321 с.
10. Шунина Ю.С. Клячкин В.Н. Прогнозирование платежеспособности клиентов банка на основе методов машинного обучения и марковских цепей // Программные продукты и системы. 2016. № 2 С. 105-112.
11. Юманова Н.Н., Кузнецов С.А. Анализ современного состояния банковского кредитования населения // Международный научно-исследовательский журнал Экономические науки. № 1 (43). Часть 1. 2016. С 138-145. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://research-journal.org/economical/analiz-sovremennogo-sostoyaniya-bankovskogo-kreditovaniya-naseleniya/> (дата обращения 10.03.2017).

УДК 330.322

Особенности отражения инвестиций в финансовом и управленческом учете

С.В. Банк, д.э.н., профессор кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье рассмотрены финансовые и инвестиционные аспекты ведения совокупного учета на предприятиях. Большое внимание уделено инвестициям в капитальные вложения, которые являются одним из вариантов, стратегий управленческих решений и обязательны к отражению в финансовой отчетности, а также рассмотрению их отражения с точки зрения финансового и управленческого учетов.

Инвестиции, капитальные вложения, финансовый учет, управленческий учет, отчетность.

Features of reflection of investments in financial and managerial accounting

S.V. Bank, Doctor of Economics, Professor of the Department of Economy,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The article considers the financial and investment aspects of aggregate accounting at the enterprises. Much attention is paid to investments in capital investments, which are one of the options, management strategies and are mandatory for reflection in financial pawns, as well as consideration of their reflection in terms of financial and managerial accounting.

Investments, capital investments, financial accounting, management accounting, reporting.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность (в аббревиатуре – БФО) – это установленный в единой форме свод определенной информации, касающийся имущества в наличии, имеющегося капитала, существующих обязательств и итоговых финансовых результатов по ведению хозяйственной жизни организации.

Такие систематизированные данные опираются на финансовый, управленческий, оперативно-технический учеты, т.е. на их информационную базу, и регулярные показатели финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Фактически, бухгалтерская (финансовая) отчетность в сложившихся в настоящее время экономической обстановке и рыночных отношениях является однозначно верным и единично справедливым источником тех или иных информационных данных, которые есть необходимый атрибут как внешних, так и внутренних пользователей отчетности.

В качестве важнейшего источника бухгалтерской информации о пред-

приятии и ведении его деятельности, отчетность наделена следующими отличительными особенностями и важнейшими признаками:

- необходимость систематизации данных (это означает, что каждая независимая организация любой отраслевой принадлежности должна по отчетным периодам составлять и предоставлять отчетность);

- достоверная и стабильная подача данных (так, те или иные показатели отчетности должны быть подтверждены);

- законодательное регулирование составления и формирования отчетности по строго установленным правилам и формам;

- документальное подкрепление отчетных данных по всем совершенным хозяйственным операциям предприятия;

- открытый, доступный, гласный характер отчетности для внешних пользователей;

- рациональное, глубокое и полное предоставление информации, ка-

сающейся имущественного и финансово-го состояния организации.

Нормативно-правовая база составления бухгалтерской отчетности на территории Российской Федерации базируются на следующих общегосударственных документах:

- Федеральный закон №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г;

- Положение по бухгалтерскому учету, ПБУ 1/2008, «Учетная политика организации»;

- Положение по бухгалтерскому учету, ПБУ 4/99, «Бухгалтерская отчетность организации».

Структурный состав бухгалтерской (финансовой) отчетности включает в себя следующие характерные ее формы:

- Бухгалтерский баланс;
- Отчет о финансовых результатах;

- Отчет об изменениях капитала;
- Отчет о движении денежных средств;

- Отчет о целевом использовании средств (для организаций с деятельностью без коммерции).

Также к составу отчетности принято относить бухгалтерскую пояснительную записку и, если возникает необходимость, свидетельствующее о достоверности и правильности аудиторское заключение.

Финансовая отчетность – это периодическая, завершающая, финальная стадия ведения учета на предприятии, подводящая итоги осуществления им его финансово-хозяйственной деятельности.

Формы бухгалтерской отчетности – это своеобразные характерные результаты ведения деятельности предприятием за установленный период времени (год, квартал и др.), обобщенные в цельную систему – отчетность.

В связи с этим, каждая из форм отчетности неразрывно связана с иными, остальными формами. А в общей совокупности все вышеупомянутые формы образуют своими взаимоотношениями

полную, общую систему упорядоченных информационных данных, неразрывно связанных между собой и обобщающих все проведенные организацией хозяйственные операции за тот или иной временной промежуток времени.

Так, при составлении отчетности в целях учета бухгалтерского необходимо предоставлять не только верное и точное отображения ведения хозяйственной и финансовой деятельности предприятием, но и следует рассматривать ее в качестве самой важной информативной показательной базы для наилучшей оптимизации ведения бизнеса организацией, регулярного анализа совокупности и/или отдельных показателей.

Первостепенно это требуется для управленческого состава организации, ведь именно данные служебные лица в последующем будут разрабатывать различные стратегии для улучшения финансового положения, стабилизации предприятия, рационального учета затрат, оптимального направления инвестиций и осуществления внутреннего контроля в целом.

Что касается учета управленческого, то данный вид не подкрепляется какой-либо нормативно-правовой базой (только если на предприятии самостоятельно не разработаны регулирующие документы) и служит неким внутренним «мотором» стимуляции и контроля деятельности экономического субъекта.

Отсюда следует, что ведение управленческого учета на предприятии не является чем-либо обязательным так же, как и составление, формирование отчетности по нему. Данный вид учета имеет рекомендательный характер, так как руководящим должностным лицам предприятия необходимо понимать ситуацию, обстановку, которая имеет место в хозяйственной жизни организации, в целях рационального оптимизированного ведения деятельности.

Рекомендуется составлять отдельную учетную политику по вышеупомянутому виду учета, применять ти-

повой и специально разработанный план счетов и формировать внутреннюю отчетность предприятия, которая будет служить руководству в качестве быстрых и доступных информационных данных в целях принятия разумных, рациональных, взвешенных решений.

Так, в отличие от бухгалтерского, управленческий учет – это быстрое доступное средство для определения состояния предприятия как на текущий момент времени, так и за какой-либо временной период, а также надежная информационная база для проведения анализа имеющего финансового и хозяйственного положений организации и разработки стратегии для изменения ситуации либо ее стабилизации.

Отличительная особенность управленческого учета от иных видов учета заключается в том, что у него нет аналогов. Структурные его составляющие представлены доходами, издержками (затратами) и активами.

Управленческий учет подразделяется на более емкие, отдельные подвиды:

- учет совокупной стоимостной оценки продукции (полная себестоимость);

- отдельный учет каждой учетной единицы и/или типовых единиц по группам (дифференциация);

- учет произведенных затрат по ответственным центрам (рекомендуется выделять центры по прямым и косвенным издержкам обособленно).

Такое деление управленческого учета на подвиды позволяет достичь следующих целей:

- быстрый доступ к информационной базе структурного состояния каждого из центров ответственности;

- организация анализа единиц и/или групп продукции, подверженных регулярному появлению издержек;

- ведение смет затрат организации и планирование их распределения по каждому из контрольных центров;

- принятие управленческих решений для детальных расчетов объемов прибыли в будущих периодах;

- симбиоз ведения деятельности производственного, управленческого и реализационного этапов.

Исходя из представленных выше характеристик и детализации обоих видов учета, обозначим следующие фундаментальные различия между ними:

1. Внешним пользователям бухгалтерской информации необходимы данные финансового учета, а внутренним – учета управленческого.

2. Финансовая отчетность надлежит быть составленной верно, в строго установленной форме, поскольку носит внешний, деловой, обязательный характер. Отчетность управленческая должна глубоко, точно и полно отражать базисные и иные временные данные ведения предприятием бизнеса, необходимые для получения в короткие сроки информации об имущественной и финансовой ситуации «внутри» организации.

3. Финансовый учет охватывает все хозяйственные операции, все аспекты осуществления предприятием его финансово-хозяйственной деятельности. Управленческий учет конкретизирует отдельные области хозяйственной жизни предприятия (отдельная статья, ряд типовых операций, детализация затрат и др.).

4. Финансовый учет регламентирован нормативно-правовыми документами на государственном уровне, его отчетность должна быть составлена по строго установленным нормам и правилам. Управленческий учет носит рекомендательный характер и регулируется документами, стандартами либо типовыми, либо разработанными предприятием самостоятельно, а отчетность должна быть максимально полезной для анализа деятельности.

5. Финансовая отчетность есть фактическое отражение осуществленных операций, отчетность управлен-

ческая направлена на анализ настоящего и моделирование будущей ситуации.

б. Отчетность в финансовом учете имеет установленные на государственном уровне сроки составления и предоставления (год, квартал). В управленческом учете информация отчетности может быть запрошена руководством предприятия в любой установленный, нужный, удобный момент (свойство оперативности).

Подытожив характерные особенности и различия обоих видов учета, требуется выделить самое важное:

- Финансовый учет – это фактическое отражение имущественного и финансового положения организации, обоснованное реальными данными осуществления деятельности и подкрепленное нормативно-правовым регулированием. Отчетность данного вида учета предстает конечным итогом всех произведенных предприятием хозяйственных операций за определенный интервал времени; и внешние, и внутренние пользователи отчетной информации нуждаются в достоверных данных.

- Управленческий учет – это контрольная система анализа и прогнозирования, направленная на дальнейшие перспективы оптимизации и совершенствования деятельности организации.

Отчетность такого учета должна быть точной, подробно составленной, поскольку внутренним пользователям информации в лице руководства предприятия требуется детальная и полная картина происходящего внутри организации.

Так, выше были изложены финансовые и инвестиционные аспекты ведения совокупного учета на предприятиях. Рационально будет подробнее остановиться на инвестициях, которые являются одним из вариантов, стратегий управленческих решений и обязательны к отражению в финансовой отчетности, а также рассмотреть их с точки зрения сравнения по части финансового и управленческого учетов (таблица 1).

В экономических кругах принято переводить иностранный термин «инвестиция» как «капитальное вложение», однако, инвестиции шире таких вложений, поскольку последние представляют собой лишь отдельный подвид инвестиционных фактов, связанный с образованием, созданием основных фондов.

Инвестиции совершаются в целях извлечения дохода, прибыли, а потому данное понятие складывается из двух составляющих: затраты на ресурсы, которые должны приносить в будущем доход, и конечный, полученный результат.

Таблица 1 – Сравнение финансового и управленческого учетов в части отражения инвестиций

Критерии	Финансовый учет	Управленческий учет
Пользователи инвестиционных данных	Внешние пользователи финансовой отчетности	Управленческий состав сотрудников предприятия
Обязательность нормативного регулирования учета инвестиций и предоставления отчетности	В обязательно порядке согласно законодательным нормам	По предпочтению руководства организации
Информация по инвестициям	Достоверные, точные, документально подтвержденные данные	Данные по запросу, необходимые для разработки стратегий
Учет инвестиций	Учет всех инвестиционных фактов	Отдельные инвестиционные проектировки
Требования к учету инвестиций	Соблюдение законодательной базы, в соответствие с принципами и нормами стандартов	Избирательный подход руководства
Период предоставления информации	Информация подготавливается раз в год	Информация предоставляется по запросу руководства

Далее, ознакомимся с Международными Стандартами Финансовой Отчетности (МСФО) и отечественными стандартами (Положения по бухгалтерскому учету), регулируемыми данным учетный участок.

Самые важные, значимые нормативные документы, так или иначе разъясняющие принципы и правильность учета инвестиций в организациях следующие:

1. МСФО (IFRS) 12 «Раскрытие информации об участии в других организациях», устанавливающий ряд требований к должному раскрытию в учете организаций данных о характерных особенностях инвестиций, возможных рисках, влияющих на финансовые показатели, и денежных потоках.

2. МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные организации и совместные предприятия», определяющий порядок отображения в учете инвестиций в ассоциированные организации, а также правила образования долевых инвестиций.

3. МСФО (IAS) 40 «Инвестиционная недвижимость», разъясняющий сущность инвестиционной собственности, правила ее оценки и отображения в учете.

4. Положение по бухгалтерскому учету «Информация об участии в совместной деятельности», ПБУ 20/03, которое регламентирует в нашей стране инвестиции в совместной деятельности, их состав, отображение в качестве финансовых вложений в отчетности.

В качестве обособленного объекта учета инвестиционная собственность организации, в корреспонденции с установленными законодательными тре-

бованиями, находит место в активе, по определенной оценке, когда стоимость капитала предприятия наращивается (рисунок 1).

В отечественном законодательстве инвестиционная собственность оценивается по первоначальной стоимости. Согласно международным нормам такая собственность принимается к учету по:

- справедливой стоимости, входящую в финансовые результаты;
- первоначальной стоимости, без учета амортизационных отчислений и обесценения.

Инвестиции в системе бухгалтерского учета и отчетности регулярно модернизируются и, так как служат источником получения прибавочного дохода, на законодательном уровне сейчас рассматриваются возможные, будущие видоизменения форм отчетности для организаций коммерческой формы деятельности с инвестиционным капиталом (больше всего обсуждается и предлагается к изменению вторая форма отчетности).

Таким образом, в дальнейшем предполагается раздельное отражение положительных и отрицательных денежных поступлений от деятельности, связанной с инвестициями.

Так как в настоящее время не предусмотрено отдельного счета в плане счетов для учета инвестиций, в целях их подробного, досконального анализа, отслеживания денежных потоков, планирования, прогнозирования, то рекомендуется составлять и применять какие-либо самостоятельно разработанные учетные регистры и/или выделять самостоятельный счет во внутрифирменной отчетности.



Рисунок 1 - Оценка стоимости объектов инвестиционной собственности

Итак, подводя итоги проведенного исследования, необходимо отметить то, что важность учета, отслеживания инвестиций и актуальность их анализа должны быть прерогативой руководящих

должностей организации ровно так же, как и иные факты хозяйственной жизни, влияющие на приток или отток денежных средств.

Литература

1. Адамов Н., Еремин И. Учет по центрам финансовой ответственности // Финансовая газета. 2008. № 2.
2. Банк О.А. Консолидированная отчетность в системе учетно-аналитического обеспечения корпоративного менеджмента // Экономические науки. 2011. № 74. С. 308-311.
3. Банк С.В., Банк О.А. Оптимизация эффективности деятельности предприятия на основе анализа финансовой отчетности // Вопросы региональной экономики. 2014. Т. 21. № 4. С. 6-10.
4. Банк О. Классификация инвестиций для целей учета // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 2. С. 355-357.
5. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник / под ред. д-р экон. наук, проф. А.Е. Суглобова // М.: РИОР: ИНФРА-М, 2017. 477 с. (Высшее образование: Бакалавриат). [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.dx.doi.org/10.12737/20161.
6. Горохова А.Е. Совершенствование процесса стратегического управления промышленным предприятием // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 2 (22). С. 102-107.
7. Суглобов А.Е. Стандартизация аудиторской деятельности в России // Международный бухгалтерский учет. 2006. № 3. С. 18-20.
8. Шнайдер В.В. Учет и анализ инвестиций коммерческих организаций / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Саратовский государственный социально-экономический университет. Самара. 2010.

УДК 334.027

Информационно-методические подходы к оценке эффективности использования бюджетных средств на развитие сельского хозяйства

Н.А. Казакова, доктор экономических наук, профессор кафедры финансового менеджмента, директор Центра финансовых исследований,

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г. Москва,

Т.И. Наседкина, доктор экономических наук, доцент, декан экономического факультета,

Белгородская государственная сельскохозяйственная академия, г. Белгород,

Е.А. Исаева, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой финансового менеджмента, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г. Москва

В статье представлены информационно-методические подходы и результаты исследования эффективности различных методов государственной и региональной поддержки развития сельского хозяйства. Авторами использована информационная база Росстата и органов региональной статистики, приведены расчеты эффективности применения различных форм прямой, косвенной и смешанной поддержки сельскохозяйственных производителей Белгородской области.

Сельское хозяйство, оценка, эффективность.

The information and methodical approaches to assessing the effectiveness of the use of budgetary funds for the development of agriculture

N.A. Kazakova, Doctor of Economic Science, Professor, Head of the Center for financial studies, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow,

T.I. Nasedkina, Doctor of economic sciences, Associate Professor, Dean of Faculty of Economics, Belgorod State Agricultural Academy, Belgorod,

E.A. Isaeva, candidate of Economic Science, Associate Professor, Head of financial management, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow

The article presents information and methodological approaches and results of a study of the effectiveness of various methods of State and regional support for the development of agriculture. The authors used Infobase Rosstat and bodies of regional statistics, calculations of the effectiveness of various forms of direct, indirect and mixed support to agricultural producers of the Belgorod region.

Agriculture, evaluation, efficiency.

Значимость проблемы поддержки развития сельского хозяйства в рыночной экономике требует определения оптимального участия государства в управлении сельским хозяйством. Выбор методов и инструментов поддержки экономической политики в сельском хозяйстве определяет долгосрочная стратегия развития. Для реализации стратегии модернизации экономики совершенствуется механизм перераспределения ресурсов с помощью государственного бюджета в сторону тех направлений деятельности, которые способны обеспечить наиболее значимые результаты, в том числе и в сфере сельского хозяйства. Кроме того, этот процесс предполагает активное обсуждение научной общественностью проблем государственной политики для

формирования обязательств государства, а также создание обратной связи через систему мониторинга для корректировки целей, задач, функций, показателей, размеров финансирования из бюджетов различных уровней – федерального, регионального и местного [1, С.17]. Это определено в Государственной программе развития сельского хозяйства на период до 2020 года. Согласно прогнозам Минсельхоза Российской Федерации объем государственной поддержки агропромышленного комплекса в 2017 году должен составить около 4,4 млрд. долл. при максимальном использовании инструментов так называемого «зеленого» ящика, т.е. программ, не предусматривающих перераспределение средств потребителей и не выступающих в форме це-

новой поддержки производителей. В этой связи возрастает актуальность оценки эффективности различных методов поддержки развития сельского хозяйства, отвечающих критериям «зеленого» ящика, то есть таких мер внутренней поддержки, которые не оказывают или оказывают минимальное искажающее воздействие на торговлю и производство [5, С.127].

Исследование направлено на систематизацию и анализ существующих методов государственной поддержки

сельскохозяйственных производителей для определения наиболее эффективных из них за период с начала реализации государственной программы в Белгородской области для дальнейшего развития и совершенствования видов, форм и механизмов государственной поддержки развития сельского хозяйства [12, С.48].

На рисунке 1 представлены существующие формы государственной поддержки развития сельского хозяйства в Белгородской области [14, С.97].

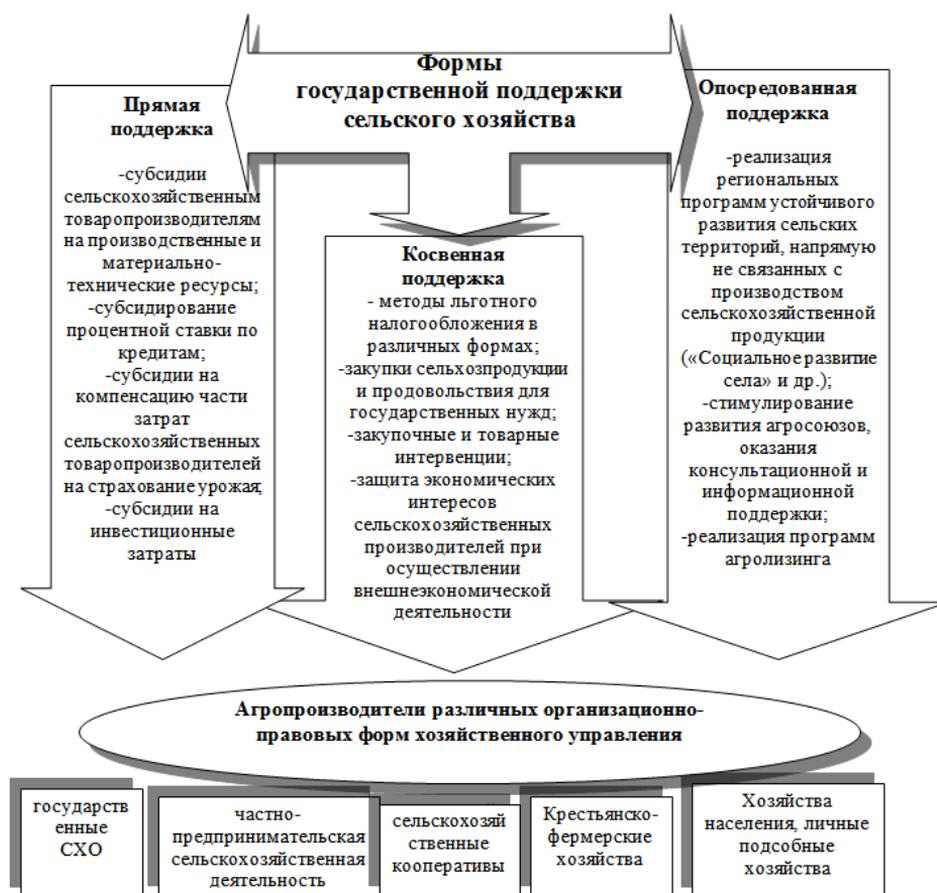


Рисунок 1 – Формы государственной поддержки развития сельского хозяйства

Косвенные методы государственной поддержки прямо не связаны с производством сельскохозяйственной продукции. Они носят регулирующий,

стабилизационный, консультационный, инновационный и социально-значимый характер [12, С.58]. Этот вид поддержки осуществляется путем реализации госу-

дарством следующих мероприятий:

- предоставление общих услуг: проведение научных исследований, реализация мероприятий по подготовке и переподготовке кадров, финансирование ветеринарных и фитосанитарных мероприятий, оказание инспекционных услуг по определению качества и безопасности продуктов питания, предоставление информационных и консультационных услуг, услуг по созданию и поддержанию непроизводственной инфраструктуры села, услуг по маркетингу и продвижению товаров [2, С.37];

- закупка по текущим рыночным ценам сельскохозяйственной продукции в государственные резервы и их последующая продажа для обеспечения продовольственной безопасности [10, С.49];

- осуществление залоговых операций с отдельными видами сельскохозяйственной продукции [17, С.18];

- внутренняя продовольственная помощь нуждающейся части населения [16, С.41];

- поддержка доходов, не связанная с производственной деятельностью и не зависящая от ценовой конъюнктуры рынка сельскохозяйственной продукции и материально-технических ресурсов [15, С.69];

- финансовое участие правительства в программах страхования доходов и рисков, связанных с сельскохозяйственной деятельностью [13, С.29];

- реализация программ помощи при стихийных бедствиях и других чрезвычайных ситуациях [18, С.114];

- реализация программ по защите окружающей среды [9, С.31];

- реализация программ предоставления помощи производителям в неблагоприятных регионах [11, С.76].

Расчет эффективности подразумевает определение степени результативности, выражающейся в отношении полезных конечных результатов функционирования системы к затраченным на их достижение ресурсам [7, С.13]. Оценка эффективности косвенной государст-

венной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей рассматривается в трех аспектах: бюджетном, экономическом и социальном. При оценке бюджетной эффективности в качестве ресурса выбираются расходы бюджетных средств, направляемых на финансирование мероприятий, относимых к косвенной государственной поддержке сельскохозяйственных товаропроизводителей. В качестве оценки полученного результата выступает общий объем косвенной государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей [6, С.25]. Соотношение величин, характеризующих результат и объем затраченного на ее достижение ресурса позволяет оценить степень эффективности бюджетных расходов в достижении цели осуществления косвенной государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей.

При оценке экономической эффективности рассматривается экономический эффект, получаемый сельскохозяйственными товаропроизводителями в результате их косвенной поддержки. В качестве ресурса берется общий объем косвенной государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей. Для оценки результата необходимо сопоставить фактические значения основных показателей, характеризующих эффективность хозяйственной деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей, со значениями соответствующих показателей при отсутствии косвенной государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей [20, С.4]. Косвенной оценкой социальной эффективности может рассматриваться движение сельского населения в динамике по годам с привязкой к применяемым направлениям поддержки.

Для проведения анализа бюджетной эффективности косвенной государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей ее виды классифицируются следующим образом.

1. Связаны с прямыми расхо-

дами бюджетных средств.

К данной группе относятся:

- финансирование государственной системы ветеринарного и фитосанитарного надзора;

- финансирование мероприятий государственных программ по сохранению и восстановлению почвенного плодородия, предотвращению выбытия из оборота пахотных земель;

- расходы на проведение мероприятий по развитию информационно-консультационного обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей, сельского населения и другие меры по информатизации сельской местности;

- финансирование государственных программ закрепления кадров (в том числе – молодых специалистов и членов их семей) в сельской местности;

- финансирование государственных программ обеспечения жильем граждан, проживающих в сельской местности;

- бюджетные расходы на организацию, проведение и обеспечение участия сельскохозяйственных товаропроизводителей в выставках, конференциях, семинарах, программах по обмену опытом;

- предоставление государственных услуг отраслевыми органами государственного управления, государствен-

ными учреждениями и организациями.

2. Связаны с недополучением бюджетных доходов.

К данной группе относятся:

- специальные налоговые режимы для сельскохозяйственных товаропроизводителей и налоговые льготы в рамках общего режима налогообложения [8, С.44];

- программа финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей.

3. Не требуют бюджетного финансирования и не связаны с недополучением бюджетных доходов.

К данной группе видов косвенной государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей относятся:

- регулирование уровня цен на основные виды материально-технических ресурсов, используемых в сельскохозяйственном производстве;

- меры таможенного регулирования объемов импортной сельскохозяйственной продукции.

Результаты оценки бюджетной эффективности косвенной государственной поддержки сельскохозяйственных производителей Белгородской области за период с начала реализации государственной программы представлены в таблице 1 [1, С.20].

Таблица 1 – Оценка бюджетной эффективности косвенной государственной поддержки сельскохозяйственных производителей Белгородской области

Объем косвенной господдержки млн. руб.	Бюджетные расходы млн. руб.	Недополученные бюджетные доходы млн. руб.	Значение показателя бюджетной эффективности
11796	2481	7147	1,225

Для оценки экономического эффекта, получаемого сельскохозяйственными товаропроизводителями в результате косвенной государственной поддержки, под ресурсами следует понимать косвенную государственную поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей. Оценка эффективности определяется исходя из целей косвенной господдержки на основе системы статистиче-

ских показателей, которые позволяют наиболее объективно оценить достигнутый результат господдержки. Принимая во внимание, что косвенные виды государственной поддержки, как правило, направлены на улучшение показателей результативности финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей, именно эту цель и следует рассматривать

при оценке эффективности (результативности) косвенной господдержки сельскохозяйственных товаропроизводителей. Улучшение показателей результативности финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей в результате осуществления косвенной государственной поддержки достигается за счет получения сельскохозяйственными товаропроизводителями дополнительных доходов, прибыли или экономии средств на отдельных видах расходов.

Таким образом, для проведения оценки виды косвенной государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей необходимо классифицировать с точки зрения эффекта, который они оказывают на показатели финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей:

- виды косвенной государственной поддержки, результатом осуществления которых является сокращение расходов сельскохозяйственными товаропроизводителями (специальные налоговые режимы для сельскохозяйственных товаропроизводителей и налоговые льготы в рамках общего режима налогообложения; программа финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей; регулирование уровня цен на основные виды материально-технических ресурсов, используемых в сельскохозяйственном производстве; финансирование государственной системы ветеринарного и фитосанитарного надзора; финансирование мероприятий государственных программ по сохранению и восстановлению почвенного плодородия, предотвращению выветывания из оборота пахотных земель; расходы на проведение мероприятий по развитию информационно-консультационного обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей, сельского населения и другие меры по информатизации сельской местности; финансирование государственных программ закрепления кад-

ров (в том числе – молодых специалистов и членов их семей) в сельской местности; финансирование государственных программ обеспечения жильем граждан, проживающих в сельской местности; бюджетные расходы на организацию, проведение и обеспечение участия сельскохозяйственных товаропроизводителей в выставках, конференциях, семинарах, программах по обмену опытом; предоставление государственных услуг отраслевыми органами государственного управления, государственными учреждениями и организациями [19, С.74];

- виды косвенной государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, результатом осуществления которых является получение сельскохозяйственными товаропроизводителями дополнительных доходов при осуществлении дополнительных объемов расходов (таможенное регулирование импорта сельскохозяйственной продукции). Экономическая выгода сельскохозяйственных товаропроизводителей заключается в получении дополнительных объемов выручки от реализации сельскохозяйственной продукции, в отношении которой осуществляется комплекс мер таможенной политики.

Таким образом, экономический эффект, получаемый сельскохозяйственными товаропроизводителями в результате косвенной государственной поддержки, может быть оценен по следующим аспектам:

- оценка объема экономии расходов сельскохозяйственных товаропроизводителей в результате осуществления мер косвенной государственной поддержки (его абсолютное значение и относительное к объему фактически произведенных расходов);

- оценка объема дополнительных доходов, полученных сельскохозяйственными товаропроизводителями в результате осуществления мер косвенной государственной поддержки (его абсолютное значение и относительное к объему фактически полученных доходов);

- оценка объема дополнительно полученной сельскохозяйственными товаропроизводителями прибыли от сельскохозяйственной деятельности в результате осуществления мер косвенной государственной поддержки (его абсолютное значение и относительное к объемам фактически полученной прибыли

от сельскохозяйственной деятельности).

Показатели экономического эффекта, получаемого сельскохозяйственными производителями Белгородской области в результате косвенной государственной поддержки, отражены в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели экономического эффекта косвенной государственной поддержки сельскохозяйственных производителей Белгородской области за период с начала реализации государственной программы

Расходы			Доходы			Прибыль		
ФПР, млн. руб.	ОЭР _{абс} , млн. руб.	ОЭР _{отн} (ст.3 / ст.2)	ФПД, млн. руб.	ОДД _{абс} , млн. руб.	ОДД _{отн} (ст.6 / ст.5)	ФПП, млн. руб.	ОД _{Пабс} , млн. руб.	ОДП _{отн} (ст.9 / ст.8)
134 328	-367	-0,003	165083	12 164	0,074	30 754	12 164	0,396

где:

ОЭР_{абс} – оценка объема экономии расходов сельскохозяйственных товаропроизводителей в результате осуществления мер косвенной государственной поддержки за рассматриваемый период;

ОЭР_{отн} – относительный показатель экономии расходов сельскохозяйственных товаропроизводителей, в процентах к объему фактически произведенных расходов за рассматриваемый период;

ОДД_{абс} – оценка объема дополнительно полученных сельскохозяйственными товаропроизводителями доходов в результате осуществления мер косвенной государственной поддержки за рассматриваемый период;

ОДД_{отн} – относительный показатель экономии расходов сельскохозяйственных товаропроизводителей, в процентах к объему фактически полученных доходов за рассматриваемый период;

ОДП_{абс} – оценка объема дополнительно полученной сельскохозяйственными товаропроизводителями прибыли в результате осуществления мер косвенной государственной поддержки за рассматриваемый период;

ОДП_{отн} – относительный показатель дополнительно полученной сельскохозяйственными товаропроизводителями прибыли, в процентах к фактически полученной прибыли за рассматриваемый период;

ФПР – объем фактически произведенных сельскохозяйственными товаропроизводителями за рассматриваемый период расходов на производство сельскохозяйственной продукции;

ФПД – объем фактически полученных сельскохозяйственными товаропроизводителями за рассматриваемый период доходов от реализации сельскохозяйственной продукции;

ФПП – объем фактически полученной сельскохозяйственными товаропроизводителями за рассматриваемый период прибыли от сельскохозяйственной деятельности.

По результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы. Задача экономически обоснованного определения объемов косвенной государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, также как и оценка ее эффективности, является более сложной, по сравнению с оценкой объемов и эффективности прямой формы государственной поддержки. В то же время объем косвенной государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей вполне сопоставим с объемом прямой формы государственной поддержки сельскохоз-

ственных товаропроизводителей. За анализируемый период совокупный объем косвенной государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в целом по РФ составил 266 млрд. руб. Увеличение объема косвенной государственной поддержки сельскохозяйственных производителей связано, в первую очередь, с расширением направлений косвенной поддержки, а также внедрением новых ее механизмов.

На рисунке 2 отражены результаты оценки направлений косвенной государственной поддержки сельского хозяйства в Белгородской области, позво-

лившие выявить наиболее эффективные | их них.

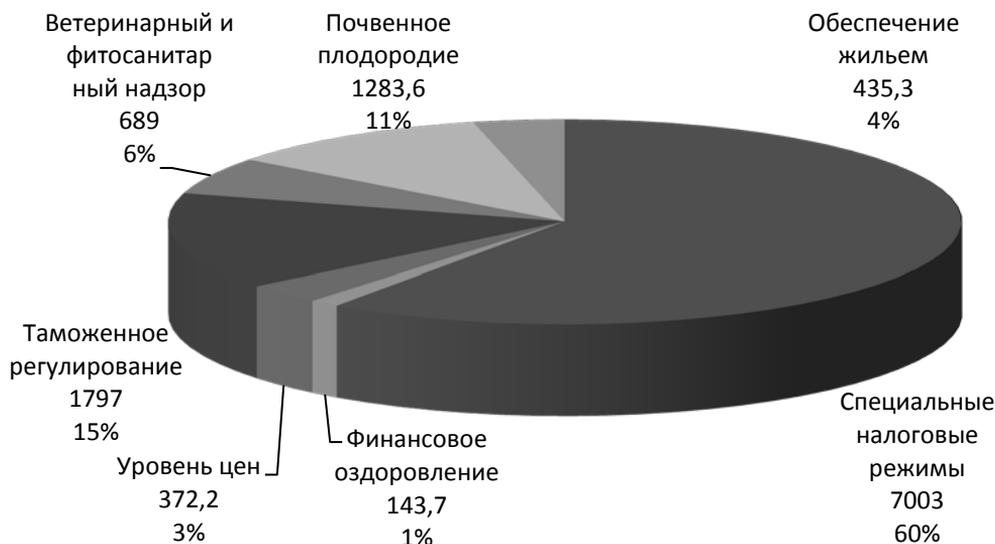


Рисунок 2 – Оценка направлений косвенной государственной поддержки сельскохозяйственных производителей Белгородской области (млн. рублей, %)

Выполненный анализ позволил сделать вывод о том, что наибольший объем (86%) косвенной государственной поддержки сельскохозяйственных производителей приходился на специальные налоговые режимы для сельскохозяйственных товаропроизводителей и налоговые льготы в рамках общего режима налогообложения (60%); меры таможенного регулирования объемов импортной сельскохозяйственной продукции (15%); финансирование мероприятий государственных программ по сохранению и восстановлению почвенного плодородия, предотвращению выбытия из оборота пахотных земель (11%).

Обобщая результаты исследования на основе рассмотренных информационно-методических подходов к оценке эффективности различных методов государственной и региональной поддержки развития сельского хозяйства, можем сделать следующие выводы. Использование информационной базы Росстата и органов региональной статистики позволило провести расчеты эффективности

применения различных форм прямой, косвенной и смешанной поддержки сельскохозяйственных производителей Белгородской области [3, С.41]. Выполненные оценки позволяют сделать заключение о том, что с ростом объемов косвенной государственной поддержки сельскохозяйственных производителей наблюдается и рост показателей, характеризующих ее эффективность. Так, показатель бюджетной эффективности косвенной государственной поддержки сельского хозяйства Белгородской области составил 1,225 (табл. 1). Оценка экономического эффекта, получаемого в результате этого, характеризует значение, которое имеют меры косвенной государственной поддержки в улучшении финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей. Однако создание условий для реализации дополнительных объемов собственной продукции на внутреннем рынке может быть эффективно только при условии положительной рентабельности производства сельскохозяйственной продукции. Рост

эффективности таможенного регулирования объемов импортной сельскохозяйственной продукции напрямую связан с повышением показателей экономической эффективности производства мяса в Российской Федерации в результате существенных изменений внутренней структуры мясной подотрасли. Это явилось следствием развития таких экономически эффективных направлений, как птицеводство и свиноводство, а также с некоторым сокращением объема производства мяса крупного рогатого скота, характеризующегося низкой рентабельностью. В итоге, результатом таможенного регулирования объемов импортной сельскохозяйственной продукции для отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей стало не только возможность реализации на внутреннем рынке дополнительно произведенных объемов мясной продукции, но и получение при этом дополнительных объемов прибыли. В то же время специальные налоговые режимы для сельскохозяйственных товаропроизводителей и налоговые льготы на

практике оказывают положительный эффект только для рентабельных предприятий. При использовании механизма регулирования уровня цен на отдельные виды материально-технических ресурсов, используемых в сельскохозяйственном производстве, необходимо учитывать конъюнктуру рынка. Это показал анализ динамики цен на минеральные удобрения: цены приобретения, устанавливаемые его производителями для сельскохозяйственных предприятий, являлись для них выгодными только в результате соответствующей конъюнктуры на мировых товарных рынках.

Проведенное исследование доказывает необходимость развития форм поддержки сельскохозяйственных производителей, а также методов оценки ее эффективности. Это будет способствовать дальнейшему совершенствованию государственной аграрной политики и социально-экономическому развитию сельского хозяйства и сельских территорий.

Литература

1. Казакова Н.А., Наседкина Т.И., Федченко Е.А. Анализ эффективности расходования бюджетных средств и государственной поддержки развития сельского хозяйства // Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 26. С. 15-21.
2. Казакова Н.А. Информационно-аналитическая система как современный инструмент экономического анализа // Вопросы статистики. 2003. № 10. С. 32-42.
3. Казакова Н.А. Использование СУБД MS SQL SERVER для разработки задач электронной обработки информации // Вопросы статистики. 2003. № 4. С. 39-42.
4. Казакова Н.А. Системный подход к инвестиционному анализу в региональном аспекте // Вопросы статистики. 2008. № 1. С. 54-62.
5. Лаханова А.М., Казакова Н.А. Анализ и контроль эффективности сельскохозяйственного производства: теория и практика // Москва. МСХА. 2014.
6. Лаханова А.М., Казакова Н.А. Анализ взаимосвязи эффективности зернового производства и налоговой нагрузки сельскохозяйственных предприятий Рязанской области // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 22. С. 23-29.
7. Лаханова А.М., Казакова Н.А. Контроль эффективности зернового производства на основе МСФО // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 41. С. 12-17.
8. Лаханова А.М., Казакова Н.А. Налоговая политика в стимулировании эффективного зернового производства // Бухучет в сельском хозяйстве. 2010. № 12. С. 43-48.
9. Макаренко Н.М., Казакова Н.А., Безруков А.В., Наседкина Т.И. Проблемы статистического анализа и прогнозирования развития агропромышленного комплекса Белгородской области // Вопросы статистики. 2010. № 6. С. 28-34.
10. Наседкина Т.И., Казакова Н.А. Анализ формирования конкурентного рынка сельскохозяйственной продукции Белгородской области // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 23. С. 45-51.
11. Макаренко Н.М., Наседкина Т.И., Казакова Н.А. Статистика состояния сельского хозяйства и проблемы реализации приоритетного национального проекта развития АПК в Белгородской области // Вопросы статистики. 2009. № 5. С. 71-77.
12. Наседкина Т.И., Казакова Н.А., Лаханова А.М. Аналитическое обоснование развития сельского хозяйства на базе статистического мониторинга: теория, методология, практика // Белгород. 2011.

13. Наседкина Т.И., Казакова Н.А. Анализ механизмов государственной поддержки и рисков осуществления приоритетного национального проекта – развитие АПК» (на примере Белгородской области) // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. № 15. с. 28-40.
14. Наседкина Т.И., Казакова Н.А. Концепция статистического мониторинга развития агропромышленного комплекса региона // Под редакцией Н.А. Казаковой. Белгород. 2009.
15. Наседкина Т.И., Казакова Н.А. Кластерный анализ в оценке перспектив развития агропромышленного комплекса Белгородской области // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 13. С. 68-74.
16. Наседкина Т.И., Казакова Н.А. Методологические и социально-экономические результаты всероссийской сельскохозяйственной переписи (на примере Белгородской области) // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 17. С. 39-46.
17. Наседкина Т.И., Казакова Н.А. Совершенствование учетных механизмов и информационно-методической базы управления в целях повышения эффективности реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. № 16. С. 16-22.
18. Наседкина Т.И., Казакова Н.А. Экономико-статистический анализ развития агропромышленного комплекса региона // Монография. Белгород. 2011.
19. Черепанова Л.А., Казакова Н.А. Проблемы оценки финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2011. № 4. С. 70-82.
20. Черепанова Л.А., Казакова Н.А., Федченко Е.А. Проблемы релевантности оценки финансовой устойчивости агробизнеса при переходе на МСФО // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 30. С. 2-9.

УДК 31:33

Проблематика налоговой преступности как специфического объекта статистического изучения в разрезе регионов

А.Е. Ляпин, адъюнкт,

Д.В. Дианов, д.э.н., профессор,

профессор кафедры финансов и экономического анализа,
Московский Университет МВД России им. В.Я. Кикотя, г. Москва

В научной статье рассматриваются ключевые, наиболее актуальные аспекты статистического исследования налоговой преступности в России, специфика таких ее субъектов, как фирмы однодневки, отдельные тенденции, закономерности и эволюцию налоговой преступности. Особое внимание уделено вопросам прикладного применения математико-статистических методов анализа налоговой преступности в региональном разрезе, в частности количественному описанию влияния социально-экономических факторов на уровень показателей задолженности по налогам и сборам, а также выявленным размерам ущерба, нанесенного региональным бюджетам вследствие различных нарушений налогового законодательства.

Налоговая преступность; статистический инструментарий; регрессионный анализ; задолженность по налогам и сборам.

Problems of tax crime as a specific object of the statistical study in terms of regions

A.E. Lyapin, adjunct,

D.V. Dianov, doctor of Economics, Professor of the Department of Finance and economic analysis,
Moscow University of the MIA of Russia for them V. Kikot, Moscow

The scientific article considers the key, the most relevant aspects of statistical investigation of tax crime in Russia, the specificity of such of her subjects as one-day firms, individual trends, patterns and evolution of tax crime. Special attention is paid to questions of application of mathematical statistical methods for the analysis of tax crime in the regional context, in particular the quantitative description of the influence of socio-economic factors on the level of the debt indicators on taxes and duties, as well as revealed the extent of the damage caused to regional budgets due to various violations of tax laws.

Tax crime; statistical tools; regression analysis; arrears in taxes and levies.

Введение

Налоговая преступность в Российской Федерации с самого момента восстановления рыночных отношений после векового перерыва, сразу оформилась как обособленный специфический вид преступности, нареченный как «интеллектуальная преступность». Действительно, знаний только одного уголовного законодательства, каких-либо других законодательных актов фрагментарно, для субъектов, совершающих данного вида преступления далеко не достаточно. Для планирования и совершения таких преступлений необходима реализация довольно убедительного багажа экономических и юридических знаний. Ещё в период работы федеральных органов налоговой полиции, правоохранители

вынуждены были констатировать то обстоятельство, что постоянно приходится «догонять» изобретателей и разработчиков самых уникальных схем ухода от налогообложения.

Интерес к изучению данного явления очевиден, и представляема научная статья посвящена актуальным вопросам статистического исследования налоговой преступности, такие как «вездесущий бич» современной экономики – фирмы-однодневки, применение статистического инструментария для комплексного анализа налоговой преступности в разрезе регионов Центрального федерального округа Российской Федерации.

Фирмы-«однодневки» в структуре противодействия налоговому законодательству

Цель любой коммерческой организации заключается в получении максимальной прибыли. В погоне за прибылью многие компании идут на разные хитрости, которые иногда выражаются в нарушении налогового и уголовного законодательства Российской Федерации. Как показывает практика, большинство столичных и областных фирм используют для уменьшения НДС фирмы-«однодневки». Их используют не только маленькие компании, но и крупнейшие налогоплательщики субъектов и городов. Борьба с фирмами-«однодневками» сегодня стоит наиболее остро, и носит явно выраженный региональный оттенок. Ровно, как и «охота за быстродвижущейся мишенью» – борьба с фирмами-«однодневками»: выявление организаторов, схем, оценка ущерба бюджетам всех уровней, также имеет региональную специфику.

Фирмы-«однодневки» – это всего лишь инструмент реализации преступных схем ухода от налогообложения. Основной задачей контролирующих органов является – пройти по всей цепочке контрагентов и установить реальный источник денежных средств. Как правило, таким инструментом пользуется действующая компания, которая уплачивает налоги, ведет реальную финансово-хозяйственную деятельность, но, не желая в полном объеме платить налоги, использует фирмы-«однодневки». В большинстве случаев данные фирмы используются либо для уменьшения налогооблагаемой базы, при уплате налога на прибыль, либо в схемах возмещения НДС из бюджета.

Как показывает практика, фирма-«однодневка», создается на определенный срок или под конкретную операцию по проводу денежных средств. Перед данными юридическими лицами не стоит цель в ведении реальной финансо-

во-хозяйственной деятельности. Такие фирмы не сдают отчетность, а если и сдают, то предоставляют «нулевки» в налоговый орган. В сети интернет существуют целые сайты, посвященные продаже уже готовых фирм-«однодневок» с открытыми расчётными счетами и с полным пакетом документов. Зачастую генеральными директорами данных организаций являются лица, ведущие маргинальный образ жизни и, готовые за скромное вознаграждение зарегистрировать на себя такое количество фирм, которое понадобится заказчику. После того, как фирма-«однодневка» используется в преступных схемах по проводу через неё денежных средств, её «бросают», а налоговая служба, спустя какое-то время обнаруживает данную фирму и начинает проводить проверку, но это уже не имеет смысла. После проведенных проверок налоговой, конечно же, внесут номинального директора в список «массовых» директоров и зарегистрировать ему новую фирму будет проблематично, но это и не нужно, ведь всегда найдутся люди, готовые за небольшое денежное вознаграждение зарегистрировать на себя фирму и открыть расчетный счет в банке, не осознавая последствия от своих действий.

Рассмотрим несколько примеров использования фирм однодневок, представленных на рисунках 1 и 2.

Несмотря на введение в 2011 году в Уголовный кодекс ст. 173.1 УК РФ, связанной с незаконным образованием юридического лица, а также документами, которые используются при незаконном его образовании (ст. 173.2 УК РФ), в бизнес-среде по-прежнему продолжают применяться криминальные, причем оригинальные схемы с фирмами-однодневками для:

- незаконного движения денежных средств, включая как обналичивание, так и их транзит;

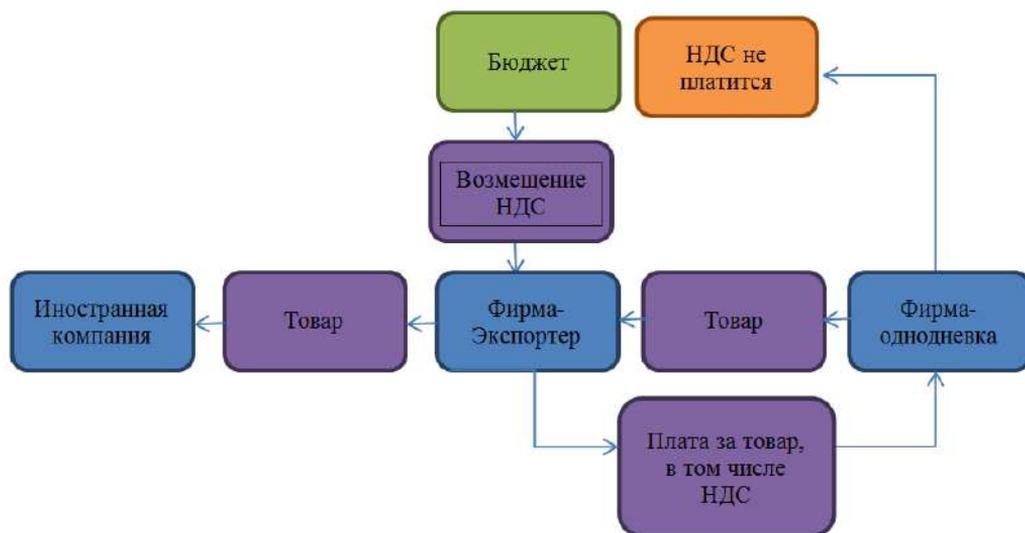


Рисунок 1 - Схема уклонения от налоговых обязательств по НДС «без уплаты налога»

- хищения наличных и безналичных денежных средств, предназначенных для оплаты поставок товаров, а также выполнения работ и оказания услуг, в первую очередь, в рамках государственных контрактов, в т.ч. региональных и муниципальных;

- хищения денежных средств, выступающих кредитными ресурсами в нарушение принципа обеспеченности кредита;

- хищения денежных средств через ложные страховые события или ложный ущерб при их наступлении, т.е. необоснованность страховых выплат;

- заниженного налогообложения путем декларирования фиктивных расходов, и следовательно, получения вычетов по косвенным налогам без реального движения стоимости: товаров (работ, услуг);

- завышения добавленной стоимости товаров, при одновременном уменьшении налоговой нагрузки все структурные подразделения, в т.ч. и производственные.

Суть незаконных схем, в которых фигурируют фирмы-однодневки,

предполагает включение их в последовательность хозяйственных связей по перечислению денежных средств за оплату товара, различных работ и услуг, проверить выполнение которых очень проблематично. По факту никакие работы не проводятся, а денежные средства проводятся через фирму-«однодневку». Формально фирма-«однодневка» является обособленной, но фактически все фирмы такого типа подконтрольны заинтересованной организации.

Как указано ранее, несмотря на то обстоятельство, что в 2011 году в криминальном поле стали рассматриваться, как незаконное образование любых юридических лиц (ст. 173.1 УК РФ), так использование документов для их незаконного образования (ст. 173.2 УК РФ), таких хозяйственные «субъекты» продолжают иллюзионировать, а данные преступления относятся к категории небольшой тяжести и ответственность за их совершения минимальная, зачастую лица, виновные по ст. 173.1 приговариваются лишь к незначительным штрафам.

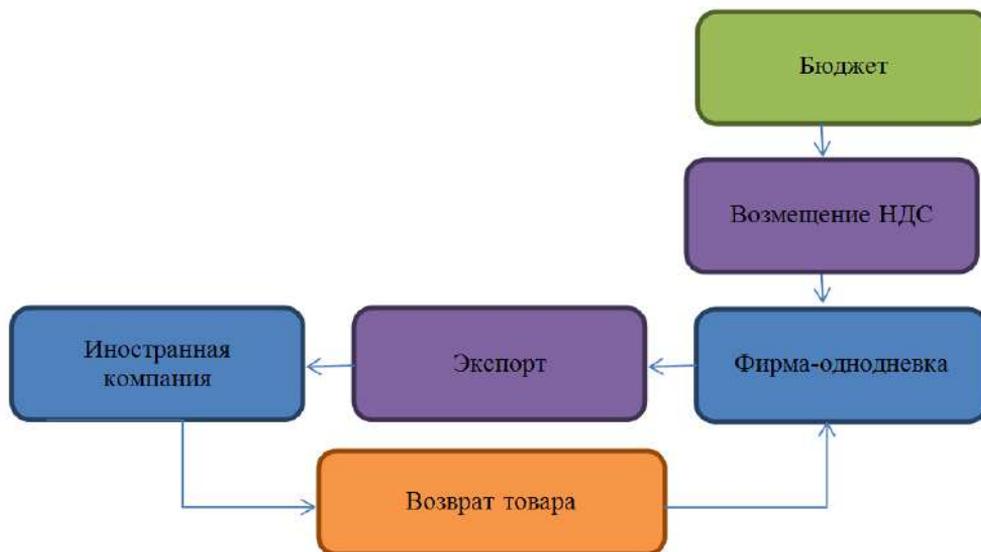


Рисунок 2 – Схема незаконного возмещения НДС

На наш взгляд, лучшим способом борьбы с налоговой преступностью, в том числе и с фирмами однодневками, является возможность своевременного более глубокого мониторинга, а также возможность слаженной работы ФНС и МВД по профилактике и выявлению потенциальных фирм «однодневок».

На сегодняшний день тенденции по пресечению налоговых преступлений таковы, что, подписанный Президентом Российской Федерации от 03.07. 2016 года Закон N 325-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации» изменил картину борьбы с налоговой преступностью.

Так, на наш взгляд, при решении вопроса о преступлениях налоговой направленности, необходимо не только количественно, а в неразрывной связи с качеством, оценивать работу контролирующих органов.

Стоит отметить, что налоговая ответственность наступает в результате не противоправных действий самого юридического лица, а действия или бездействия его должностных лиц. В связи с

этим весьма важен оперативный доступ к такой информации, чтобы иметь представление об уровне налоговой дисциплины того или иного налогоплательщика и его должностных лиц. Также такая информация может являться как смягчающим, так и отягчающим обстоятельством при расследовании уголовного дела. Кроме того, такая информация важна и с точки зрения криминологической, так как налоговые правонарушения являются предкриминальным фоном совершения противоправных деяний в сфере налогообложения. Анализируя такую информацию о налогоплательщике, можно составить группы риска: те, кто совершает налоговые правонарушения неоднократно или в крупном и особо крупном размере, в итоге являются более склонными к совершению налоговых преступлений.

Инструментарий статистики налогообложения и налоговой преступности

Налоговое «пространство» столь многогранно, что к нему применима вся статистическая методология для изучения всех аспектов, связанных, как с должным исполнением налоговых обязательств, так и уклонением от уплаты налогов в форме занижения налоговой ба-

зы, нарушения сроков, использования всевозможных схем возмещения ранее уплаченных налогов, неправомерное применение налоговых льгот и др. Объемно, в рамках данной научной статьи представляется возможным лишь рассмотрение примера применения математико-статистических методов для анализа обозначенного социально-экономического явления. Рассмотрим реализацию ключевого статистического метода – корреляции и регрессии. Массив исходных данных представляет собой сведения по регионам Центрального

федерального округа (без г. Москвы и Московской области – как аномальных единиц). Регионы характеризуются социально-экономическими показателями – производство продукции, отгрузка товаров, выпуск строительства, показатели состояния и воспроизводства основного капитала, рынка труда. Перечисленные показатели количественно характеризуют факторы возникновения налоговой задолженности и размера причиненного ущерба по выявленным налоговым преступлениям, которые рассмотрим в качестве результативных показателей.

Таблица 1 – Социально-экономические показатели Центрального федерального округа России в 2016 г., млн. руб.

Области	Объем отгруженных товаров собственного производства	Объем производства продукции сельского хозяйства	Объем выполненных работ по виду деятельности «Строительство»	Степень годности основных средств организаций, %	Инвестиции в основной капитал	Объем платных услуг населению	Среднегодовая численность безработных, тыс. чел.	Среднегодовая численность иностранных граждан, имевших действующий патент, тыс. чел.	Задолженность по налогам и сборам в консолидированный бюджет на конец года	Размер причиненного ущерба по вываленным налоговым преступлениям
А	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	Y ₁ (X ₉)	Y ₂
Белгородская	684800	226543,7	54600	53,1	143801,8	77833,1	32,5	8,033	1025,0	144,4
Брянская	188172	78311,5	27000	53,7	68319,6	46293,2	28,7	2,921	550,3	269,4
Владимирская	436711	37280,2	32900	54,4	78456,4	66818,8	41,0	10,288	1336,9	279,9
Воронежская	450781	219917,8	63900	55,5	270998,7	118226,2	52,3	13,866	2170,0	175,7
Ивановская	142003	18206,3	20700	55,8	22615,6	40103,7	29,9	2,682	1072,5	323,9
Калужская	561482	37525,1	45700	63,2	80081,1	45396,5	22,7	20,741	819,5	91,58
Костромская	143071	22577,0	9100	51,2	26473,6	24196,2	18,1	2,577	543,8	3,892
Курская	270469	146825,9	44600	48,3	89662,1	51409,6	24,4	3,146	820,6	84,29
Липецкая	606709	117130,7	42600	47,4	128010,7	55480,1	23,6	5,791	762,4	74,94
Орловская	116938	73182,0	20300	51,1	47873,3	31459,7	24,7	2,089	478,2	50,19
Рязанская	287602	55816,4	31200	47,0	51070,4	40028,7	23,8	18,4	979,4	106,5
Смоленская	229655	24287,4	22400	49,4	59898,6	30485,5	31,4	3,775	720,2	102,4
Гамбовская	151811	116905,3	32900	41,9	106829,0	46758,7	23,6	4,105	502,2	234,4
Тверская	294287	35713,4	19100	53,2	89641,8	57983,7	39,9	16,933	1493,2	1492
Тульская	589314	65474,0	32600	56,8	112560,6	67892,0	33,0	17,441	1615,9	269,5
Ярославская	348237	36066,0	42700	48,4	81915,0	48525,3	45,2	6,626	1645,4	224,2

Рассчитанные парные коэффициенты корреляции формируют корреляционную матрицу, представленную на рисунке 3. В строке 9 – корреляция между задолженностью по налогам и сборам в консолидированный бюджет (Y_1) и каждым объясняющим показателем X_1 - X_8 ; 10-я строка показывает направление и

степень тесноты связи между причиненным ущербом по вываленным налоговым преступлениям (Y_2) и объясняющими показателями X_1 - X_9 (задолженность по налогам здесь выступает как признак-фактор – X_9 , относительно выявленного ущерба).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1		Column 1	Column 2	Column 3	Column 4	Column 5	Column 6	Column 7	Column 8	Column 9	Column 10
2	Column 1	1									
3	Column 2	0,43266	1								
4	Column 3	0,69199	0,76986	1							
5	Column 4	0,38754	-0,12071	0,13594	1						
6	Column 5	0,55507	0,80033	0,81271	0,09589	1					
7	Column 6	0,59847	0,7179	0,77218	0,27442	0,92752	1				
8	Column 7	0,26158	0,22297	0,4305	0,21758	0,59377	0,72291	1			
9	Column 8	0,54842	-0,02813	0,30947	0,48503	0,30297	0,39553	0,26561	1		
10	Column 9	0,43167	0,20967	0,47931	0,33133	0,61632	0,76591	0,88397	0,53437	1	
11	Column 10	-0,0632	-0,20226	-0,24647	0,11497	0,01384	0,13839	0,37678	0,33278	0,35072	1

Рисунок 3 – Матрица парных коэффициентов корреляции – R

Обращает внимание то обстоятельство, что на уровень задолженности перед бюджетом все объясняющие показатели влияют положительно, пусть даже в абстрактном предположении об отсутствии воздействия остальных факторов. Наиболее высокий уровень тесноты связи между задолженностью по налогам и сборам и такими показателями, как среднегодовая численность безработных ($r=0,884$); объем платных услуг населению ($r=0,766$); инвестиции в основной капитал ($r=0,616$). Это вполне логично: рост безработицы всегда является индикатором экономического регресса, и даже, депрессии. Если рост, например кредиторской задолженности организаций можно интерпретировать как положительный экономический аспект – фактор оживления товарно-денежных отношений, способствующий росту и оптовых, и розничных продаж, то рост налоговой задолженности (налоговые льготы вносят незначительный вклад в его рост), происходящий параллельно падению рынка труда, может трактоваться только как

кризис бюджетных отношений в части формирования доходной части единого коллективного денежного фонда. Если по показателям реального сектора – отгруженная продукция, выпуск строительства, сельского хозяйства – коэффициенты корреляции имеют незначительную величину, то по сфере услуг, где учет результатов деятельности не столь прозрачен, наблюдается высокая корреляция с уровнем задолженности по налогам и сборам. Инвестиции в основной капитал, будучи расходами, пусть даже капитального характера, являются некоем роде «потоками-конкурентами», относительно налоговых платежей, и, потому, более предпочтительны для субъектов рынка, нежели выполнение налогового законодательства. Именно поэтому и здесь наблюдается высокое положительное значение коэффициента корреляции.

Далее рассмотрим регрессионную модель, параметры которой представлены на рисунке 4.

	A	B	C	D	E
1	Вывод итогов - регрессия 1				
2	<i>Regression Statistics</i>				
3	Multiple R	0,94931609			
4	R Square	0,90120104			
5	Adjusted R Square	0,78828795			
6	Standard Error	226,656565			
7	Observations	16			
8	ANOVA				
9		<i>df</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>
10	Regression	8	410028	7,98137	0,006401297
11	Residual	7	51373,2		
12	Total	15			
13		<i>Coefficients</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>
14	Intercept	4,14865502	0,00512	0,99606	-1912,15827
15	X Variable 1	0,00002372	0,24462	0,96565	-0,00123188
16	X Variable 2	-0,00226563	-1,80737	0,44601	-0,00890119
17	X Variable 3	0,00201425	3,21532	0,83566	-0,0201059
18	X Variable 4	-8,77938972	-1,94286	0,60407	-47,0209984
19	X Variable 5	-0,00125843	-2,3718	0,72104	-0,00926201
20	X Variable 6	0,0142665	1,83757	0,29273	-0,01538869
21	X Variable 7	26,6291608	1,8157	0,11227	-8,05051209
22	X Variable 8	14,7548866	4,05471	0,3266	-18,3250719

Рисунок 4 – Параметры регрессионной модели – зависимости задолженности по налогам и сборам в консолидированный бюджет

Некоторые показатели поменяли знаки, в противовес парным коэффициентам корреляции, что не противоречит теории статистики, так как в регрессионной модели показывается совокупное влияние всех, включенных в нее объясняющих показателей. Из фрагмента протокола, представленного на рис. 4. видно, что ассортимент объясняющих показателей, включенных в модель объясняет на 90,1% вариацию задолженности по налогам и сборам в консолидированный бюджет. Рост численности иностранных граждан, имеющих действующий патент, на 1 тыс. чел. сопровождается ростом задолженности по налогам и сборам на 14,755 млн. руб., то есть их рост на 1% вызывает рост этой задолженности на 0,12 %. Увеличение армии безработных в регионах Центрального федерального округа на 1 тыс. чел. предопределяет рост налоговой задолженности на 26,629 млн. руб. Рост безработицы на 1% вызывает «положительную» колеблемость данной задолженности, т.е. ее увеличе-

ние почти на 0,8%. Вместе с тем, рост степени годности основных средств, в первую очередь жилого фонда, где контроль за результатами расходования бюджетных средств более эффективен, чем в других расходных позициях, способствует более точному учету результатов деятельности строительных организаций – подрядчиков, и, следовательно, снижению уровня налоговой задолженности, которое составляет 8,779 млн. руб. при увеличении степени годности основных средств на 1%.

Что касается показателя, характеризующего реальную налоговую преступность, а именно размера ущерба по выявленным налоговым преступлениям, то можно говорить о том, что теснота связи между ним и каждым из объясняющих показателей, в принципе, одинаковая. Задолженность по налогам и сборам положительно коррелирует с показателем выявленного ущерба по налоговым преступлениям. На рисунке 5 представлена регрессионная модель зависимости

размера причиненного ущерба, выявленного в связи с нарушениями налогового

законодательства, попадающими в поле уголовной ответственности.

	A	B	C	D	E	F
1	Вывод итогов - регрессия 2					
2	Regression Statistics					
3	Multiple R	0,64217621				
4	R Square	0,912390284				
5	Adjusted R Square	-0,25916368				
6	Standard Error	387,9587217				
7	Observations	16				
8	ANOVA					
9		df	MS	F	Significance F	
10	Regression	8	92426,9	10,6141	0,74579044	
11	Residual	7	150512			
12	Total	15				
13		Coefficients	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%
14	Intercept	230,010554	1,766	0,87285	-3046,39353	3506,415
15	X Variable 1	0,0003669	2,01149	0,69302	-0,00174151	0,002475
16	X Variable 2	0,000252825	1,65484	0,9578	-0,01064785	0,011153
17	X Variable 3	-0,02074878	-2,90505	0,23314	-0,05834352	0,016846
18	X Variable 4	-3,60044786	-1,72797	0,90177	-70,1304187	62,92952
19	X Variable 5	-0,0002585	-1,64453	0,96573	-0,01398656	0,01347
20	X Variable 6 (X7)	0,005365337	1,83291	0,8225	-0,04910676	0,059837
21	X Variable 7 (X8)	12,94174454	2,092	0,63777	-49,2575573	75,14105
22	X Variable 8 (X9)	0,094181879	1,75672	0,87989	-1,32685165	1,515215

Рисунок 5 – Параметры регрессионной модели – зависимости размера причиненного ущерба, выявленного по налоговым преступлениям

Как и в предыдущей регрессионной модели, рост степени годности основных средств на 1% предопределяет снижение размера выявленного причинного ущерба на 3,6 млн. руб. Аналогично влияние и рынка труда на состояние рассматриваемого вида экономических преступлений. Видимо, и причины совпадают. Следует отметить, что задолженность по налогам и сборам граничит с налоговой преступностью крайне тесно. При увеличении задолженности на 1 млн. руб. следует ожидать, что размер выявленного ущерба по преступлениям налоговой направленности увеличится на 0,094 млн. руб.

Заключение

Как отмечалось выше, налоговая преступность, как никакое другое направление преступлений экономической направленности, носит высокоинтеллек-

туальный характер. Для моделирования процессов, как образования новой задолженности по налогам и сборам, так и размера ущерба, причиненного бюджетной системе, необходимо постоянно исследовать изменяющиеся факторы социально-экономического развития, обуславливающие уровень обозначенных результатов.

Возможности применения статистических методов в налоговой статистике на этом далеко не исчерпаны. Это связано, как с динамикой и развитием самого объекта исследования, так расширением статистической методологии. Следует постоянно апробировать методы математико-статистического анализа в отношении свежих статистических данных в соответствии с требованиями статистической науки.

Литература

1. Башкатов Б.И., Дианов Б.И., Дианов Д.В., Нестеров Л.И., Радугина Е.А. Прикладная статистика. Учебник для студентов экономических вузов под ред. Дианова Д.В. // М.: Элит. 2006.

2. Иванов Ю.Н., Рябушкин Б.Т., Зеленский В.А., Дианов Д.В и др. Статистика финансов Учебник / Под ред. М.Г. Назарова. (5-е изд., перераб.) // М.:, Кнорус: 2010. с. 118.
3. Ищенко А.Н. Концептуальная структурно-логическая схема автоматизации производства экспертного исследования по вопросу правильности исчисления налога на добавленную стоимость // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-3 (53-3). с. 392.
4. Ляпин А.Е. Экономическая преступность как объект статистического изучения // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. № 4. с. 75
5. Накова М.Р. Анализ применения кадастрового учета и кадастровой оценки земель в россии для рыночных операций и налогообложения // Статистика и экономика. 2012. № 2. с. 60.

УДК 33-658

Место контроллинга в системе научного познания и его национальные особенности

Н.В. Орлова, аспирант,
И.В. Христофорова, д.э.н., профессор,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье показано место контроллинга в общей системе научного экономического знания. Даны сравнительные характеристики понятий «контролинг», «контроль» и «управленческий учет». Проанализирована история возникновения и эволюции контроллинга. Дано сравнение различных национальных школ контроллинга (американской и европейской). Охарактеризовано состояние отечественной науки данного направления.

Контролинг, модели контроллинга, управленческий учет, контроль.

Place of controlling in the system of scientific knowledge and its national peculiarities

N.V. Orlova, graduate student,
I.V. Khristoforova, Doctor of Economics, Professor,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The article shows the place of controlling in the general system of scientific economic knowledge. Comparative characteristics of controlling, control and management accounting are given. The history of the origin and evolution of controlling is analyzed. Comparison of various national schools of controlling (American and European) is given. The state of Russian science in this area is characterized.

Controlling, models of controlling, management accounting, to control.

В современной экономике термин «контролинг» часто звучит в деловых и научных кругах. Это понятие вошло в обиход и стало активно применяться в практике финансистов и экономистов в XX веке. Если говорить о комплексной системе научного знания, то «контролинг» занимает особое место в области экономической и финансовой наук. Однако и по сей день не утихают дискуссии в научных и бизнес-кругах о теории и практике контроллинга, о его задачах, функциях, применяемых методах.

Вопросу раскрытия понятия контроллинга посвящено значительное количество научной литературы методологического и прикладного характера. В большинстве научных изданий взгляды на определение и содержание контроллинга очень сильно разнятся. Неоднозначность в определении понятий в пуб-

ликациях приводит к неверному восприятию сущности и роли контроллинга. В связи с этим, особенно актуально систематизировать и структурировать разные взгляды на терминологию рассматриваемой области.

Следует отметить, что достаточно большое число авторов в своих публикациях и научных работах формулируют собственные определения понятия «контролинг». Как показывает анализ этих работ, многие специалисты приравнивают «контролинг» к контролю, внутреннему аудиту или управленческому учету, не акцентируя внимания на его отличии от этих понятий. Кроме того, стоит обратить внимание на такой аспект, как «национальные черты», которые придают каждому определению контроллинга определенный национальный «оттенок».

С точки зрения возникновения

выделяют два основных направления контроллинга: немецкое (европейское) и англо-саксонское (американское). Эти направления имеют между собой концептуальные различия, сформировавшиеся в контексте возникновения и исторического развития.

Исторические корни контроллинга возникают в средние века, когда происходит развитие и усложнение рыночной экономики. В период формирования государственного управления в Англии при дворе английского короля существовала должность «countoller». В его обязанности входили документирование и контроль товарно-денежных операций.

Считается, что самая полная система контроллинга была реализована в США. В Соединенных штатах Америки в 1778 году было образовано ведомство «Controller, Auditor, Treasure and Six Commissionens of Accounts». В обязанности вышеуказанного образования входили управление государственным имуществом и контроль движения денежных средств.

Следующий виток развития контроллинга получил в 1880 году в железнодорожной компании Atchison, Topeka and Santa Railway System. Впервые в данной компании контроллинг был введен для управления финансовыми вложениями и капиталом. Позже в 1892 году в компании General Electric была введена должность контроллера. Основной предпосылкой появления в этот период на крупных предприятиях Соединенных штатов Америки должностей контроллеров явилось корпоративное законодательство США, согласно которому управление компанией осуществлялось общим собранием акционеров и советом директоров. Однако управление компаниями через общее собрание акционеров и совет директоров было не достаточно эффективным, и требовало специального подразделения для информационной координации. Таким координатором стал контроллер, в функции которого входило

проведение ревизий.

Следующим этапом развития контроллинга был обусловлен промышленным ростом, наблюдавшимся в США в конце XIX – начале XX века. Этот рост способствовал развитию промышленности, увеличению масштабов компаний, усложнению процессов производства и планирования. Эти процессы требовали совершенствования методов корпоративного управления.

Экономический кризис в 30-ые годы в США, в очередной раз продемонстрировал значение контроллинга во внутрифирменном планировании. Именно кризисные годы привели к эволюции контроллинга, продемонстрировав необходимость не только учета текущих операций, но и планирования будущего развития компании с привлечением специалистов контроллингу. Активное развитие института контроллинга привело в 1931 году к созданию профессиональной организации контроллеров Controllers Institute of America (в 1962 году переименован в Financial Executive Institute (FEI)).

Согласно классификации FEI в задачи контроллера входят:

- планирование;
- составление различных отчетов для внутренних и внешних пользователей;
- вопросы налогообложения и прочие задачи, возникающие в ходе финансово-хозяйственной деятельности компании.

Выше перечисленные функции обеспечивают реализацию американской концепции контроллинга. Такая функциональная нагрузка контроллеров в американских компаниях связана с отсутствием в США разделения на внешний (финансовый) и внутренний (управленческий) учет. В связи с этим, в настоящее время, термин контроллинг в США перешел в понятие «управленческий учет». В задачи управленческого учета (management accounting) входит своевременное обеспечение достоверной

информацией управленческого персонала для принятия управленческих решений.

К основоположникам американской школы контроллинга относят таких ученых как К. Друри, Д. Нортон, Ч. Хорнгерн, Дж. Фостер, которые рассматривают контроллинг как важнейший инструмент управления компаний.

В Европе наибольшее развитие контроллинг получил в Германии. Основной предпосылкой для развития контроллинга на немецких предприятиях стало разделение центров ответственности. Школа контроллинга в Германии начала развиваться в середине 50-х годов XIX века и представлена такими учеными как Р. Манн, Э. Майер, Г. Пич, Х. Фольмут, Д. Хан и др. Интерес немецких экономистов к контроллингу, вызван отсутствием в экономической школе понятия «управленческий учет». На немецких предприятиях тех лет бухгалтерский учет четко разделялся на финансовый учет и производственный. Контроллинг позволил объединить в себе данные финансового учета и производственного учета, сделав работу более эффективной.

После войны, вместе с американской экспансией в Германию, возрос интерес к американской школе контроллинга, поскольку принципы контроллинга применялись во всех дочерних финансовых учреждениях американских корпораций. В настоящее время именно Германия стала мировым центром изучением контроллинга, базой формирования научной мысли, где проводятся теоретические разработки и прикладные исследования.

Рассмотрим основные отличия американской и немецкой модели контроллинга.

Американская модель представляет собой оперативный учет, который направлен на предоставление оперативной финансовой информации акционерам компании для принятия управленческих решений.

Немецкая модель ориентирована

на принятие оперативных стратегических решений.

В американской модели контроллер принимает участие во внешнем учете и в учете налогов, в то время как в немецкой модели контроллер занимается анализом, планированием, управлением и контролем финансово-хозяйственной деятельности компании. Это подтверждает анализ трудов зарубежных ученых. Например, Д. Хан дает такое определение: «Контроллинг может интерпретироваться как информационное обеспечение ориентированного на результат управления предприятием» [5]. Согласно П. Хорват «Контроллинг – современная методология координации управленческой деятельности, дальнейшее развитие управленческого учета» [6, 7].

Что касается истории возникновения и развития контроллинга в России, то специалисты отмечают, что пришел он в Россию в 90-е годы прошлого столетия. С тех пор интерес к контроллингу только возрастает. Связано это с переходом и дальнейшим развитием рыночной экономики, требующей строго учета и анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий при наличии жесткой конкуренции на рынке. Однако, в связи с иностранным происхождением термина контроллинг от глагола «to control» (пер. – контролировать), контроллинг был воспринят российскими экономистами с определенной настороженностью. Бытовало мнение, что контроллинг не принесет в российскую реальность ничего нового.

Отечественным экономистам, на наш взгляд, в большей степени стоит ориентироваться на контроллинг, который направлен на достижение поставленных целей перед предприятием и состоит из следующих этапов:

- установление стандартов деятельности системы;
- оценка достигнутых результатов;
- корректировка управленческих процессов, если достигнутые результаты

существенно отличаются от установленных стандартов системы [8].

Если обратиться к российским реалиям, то при формировании системы контроллинга на отечественных предприятиях невозможно однозначное заимствование американской или немецкой модели. Связано это, в первую очередь, с разной системной учета в странах, а также с разным менталитетом работников предприятий.

Очевидно, что отечественным предприятиям целесообразно формировать собственную модель контроллинга, опираясь на опыт зарубежных коллег. Однако, процесс формирования отечественной системы контроллинга сталкивается с проблемами, в перечне которых отсутствие устоявшейся терминологии. В российской практике чаще используются термины финансового и управленческого учета. Самым сложным вопросом является разграничение понятий «контроллинг» и «управленческий учет».

Обратимся к работам отечественных экономистов, которые занимаются изучением контроллинга и управленческого учета, и рассмотрим предлагаемые авторами определения.

Т. Ю. Теплякова наделяет контроллинг функциями обеспечения методической инструментальной базы «...для поддержки основных функций менеджмента: планирования, контроля, учета и анализа, а также оценки ситуации для принятия управленческих решений» [4].

С. А. Николаева в своей работе «Принципы формирования и калькулирования себестоимости» отмечает, что «...с точки зрения практики контроллинг и управленческий учет выполняют примерно одни и те же функции». При этом автор дает определение управленческого учета как системы «...учета, планирования, контроля, анализа данных о затратах и результатах...» [2]. Как видим, такое определение управленческого учета полностью приравнивает его к термину «управление». В этой связи становится понятным и отождествление понятий

«контроллинг» и «управленческий учет».

Однако некоторые специалисты видят необходимость показать разницу в анализируемых понятиях. Например, в одной из первых отечественных публикаций, посвященных контроллингу, автор В. Б. Ивашкевич отмечал, что «...контроллинг шире «стандарт-коста» и «директ-коста», разнообразнее по назначению, функциям, методам планирования, учета и анализа, степени использования информации» [8]. Схожее мнение представлено в работе Н.Г.Данилочкиной, которая отмечает, что основополагающим элементом контроллинга на предприятии является управленческий учет. Поэтому часто само понятие контроллинга ассоциируется с понятием управленческого учета. Однако автор не согласна с этим и подчеркивает, что «Основная задача управленческого учета – предоставление релевантной информации для принятия управленческих решений. Функции контроллинга шире, они включают в себя не только управленческий учет, но и планирование, контроль, координацию, а также выработку рекомендаций для принятия управленческих решений» [1].

Тесная взаимосвязь двух понятий «контроллинг» и «управленческий учет» возникла, в первую очередь, из-за отсутствия четкого закрепленного за каждым термином определения в экономической литературе. Управленческий учет, также как и контроллинг, появился в России в середине 90-х годов XX века. Однако при сравнении двух понятий, преимущества контроллинга очевидны.

Управленческий учет нацелен на анализ имеющихся данных, т.е. уже свершившихся действий финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Главное отличие контроллинга состоит в системном подходе к управленческим функциям. Он позволяет выстроить на предприятии единую систему, включающую всю информационную базу. Контроллинг, в определенном смысле, позволяет «взглянуть в будущее».

Именно такой подход и позволяет привести предприятие к поставленным целям.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что основной задачей контроллинга является обеспечение успешной деятельности предприятия в долгосрочной перспективе. Обеспечение успешной деятельности предприятия достигается путем разработки прогнозных планов, которые отвечают стратегическим целям.

Оба термина: контроллинг и управленческий учет, подразумевают схожие функции, включая в себя планирование объемов выпуска и продажи продукции, анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Но, контроллинг ориентируется также на результаты маркетинговых исследований. Таким образом, контроллинг объединяет все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия, все аспекты, которые влияют на функционирование предприятия. Можно приводить огромное количество примеров разницы между контроллингом и управленческим учетом, однако подчеркнем главное – управленческий учет является элементом, составной частью контроллинга. Данные бухгалтерского учета являются информационной основой контроллинга, кроме того используется плановая, маркетинговая и прочие виды информации. Следовательно, единая система контроллинга включает в себя все виды учета на предприятии (финансовый, управленческий, статистический).

Хотелось бы отметить, что за рубежом сложилось более четкое понимание термина контроллинга, чем в России. Развитие контроллинга в нашей стране в самом начале пути, у данного направления экономической науки большее будущее в современных реалиях, в которых оказалась отечественная

экономика.

Сегодня в России наблюдается динамическое развитие макропроцессов, обострение внутренней конкуренции на фоне современной политической ситуации на международной арене. Эти обстоятельства требуют новых подходов к управлению. Оно должно строиться на достоверной оперативной информации и быть направлено на прогнозирование успешной деятельности предприятия. В современном мире значительно возрастают требования к качеству информации, являющейся основой для принятия управленческих решений.

Современные условия, в которых приходится работать предприятиям, диктуют жесткие требования к организационной и информационной структуре самих предприятий. Грамотная организационная и информационная структура предприятия гарантирует успех не только в настоящем, но и в будущем. Инструментом для построения успешной организационной и информационной структуре должен стать контроллинг. Внедрение на предприятии контроллинга позволяет согласовать между собой цели, планирование, сравнительный анализ и регулирование деятельности, и приводит в итоге к получению запланированных финансовых результатов.

Таким образом, контроллинг – это концепция управления предприятия, направленная на оперативное выявление аспектов позитивно и негативно влияющих на финансовый результат деятельности предприятия.

За контроллингом будущее, как за высшей ступенью развития управленческого учета. Контроллинг является объединяющей системой, которая позволит получать оперативную, полную и достоверную информацию современным руководителям предприятий для успешного управления.

Литература

1. Ананькина Е.А., Данилочкин С.В., Данилочкина Н.Г. и др. Контроллинг как инструмент управления предприятием//Аудит, ЮНИТИ. 1999.

2. Николаева, С.А. Принципы формирования и калькулирования себестоимости / С.А. Николаева // М.: Аналитика-Пресс. 1997.
3. Райхман Т. Менеджмент и контроллинг. Одни цели – разные пути и инструменты // Международный бухгалтерский учет. 1999, № 5. с. 26-36.
4. Теплякова Т.Ю. Контроллинг – учебное пособие // Ульяновск // УлГТУ. 2010.
5. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: пер.с нем. под. ред. А.А. Турчака, М.Л. Лукашевича // Финансы и статистика. 1997.
6. Horvath P. Controlling, Vahlen. München. 2006.
7. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gaap.ru> (дата обращения 03.03.2017).
8. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru> (дата обращения 03.03.2017).

УДК 338.5

Методологические подходы к организации и ведению управленческого учета

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

Сложная система бизнес-процессов, протекающих на промышленных предприятиях, характеризуется необходимостью управления ими, чтобы обеспечить своевременное и комплексное управление расходами, которые формируют единую информационную базу управленческого учета для определения и повышения эффективности работы предприятия. В современных условиях все более широкое распространение получает метод управления затратами на основе процессно-ориентированного учета затрат.

Затраты на производство и реализацию, управление затратами, управленческий учет.

Methodological approaches to the organization and management accounting

T.V. Ryzhkova, PhD in Economics, assistant professor, Chair of Economics,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

A complex system of business processes at the industrial enterprises is characterized by the need for management to provide timely and comprehensive management of costs, which form a single information base of management accounting to define and improve the efficiency of the enterprise. In modern conditions more and more widespread method of cost control based on process-oriented cost accounting.

The cost of production and implementation, cost management, management accounting.

Система учета предприятия включает регистрацию, обработку и представление в определенном виде натуральных и денежных показателей, характеризующих все происходящие события, процессы и явления в течение некоторого отрезка времени.

На управленческий учет возложена функция сбора, обработки, анализа информации для принятия решений [2, С. 5]. Некоторые специалисты под термином «управленческий учет» понимают подготовку такой информации, которая в явном виде не присутствует в классическом бухгалтерском учете, то есть ее обработка ведется параллельно с ним и представляет собой более обширный, всесторонний учет для принятия управленческих решений различного характера. Такое определение многогранно настолько, насколько безграничен сам учет. Любая информация, на которую опирается менеджмент в процессе принятия решений – есть результат управленческого учета. Эту сферу экономической

деятельности предприятия можно структурировать в виде двух составляющих – финансового и производственного управленческого учета [4, С. 315].

Управленческий учет является областью знаний, рассматривающей вопросы расчета затрат на производство и сбыт продукции, себестоимости продукции, (работ, услуг), определения финансовых результатов в разрезе ассортимента выпускаемых товаров и финансовых результатов предприятия, выявления целесообразности работы с потребителями и другой информации о деятельности предприятия, образующая комплексную систему принятия решений.

Несмотря на то, что управленческий учет является самостоятельным направлением информационного обеспечения управления, он в равной мере использует подходы и принципы оперативного и стратегического менеджмента, бухгалтерского учета, реинжиниринга бизнес-процессов. В современных условиях управленческий учет как вид дея-

тельности обеспечивает управленческий аппарат предприятия информацией для организации, планирования и контроля его деятельности. Цель управленческого учета – ориентация управленческого цикла на достижение стоящих перед

предприятием основных целей. Таким образом, управленческий учет выполняет ряд важнейших функций, представленных в таблице 1, – координационную, информационную, консультационную и др.

Таблица 1 – Функции управленческого учета

№ п.п.	Функции управленческого учета
1	координация управленческой деятельности
2	обеспечение рационального управленческого процесса
3	консультационная и информационная поддержка принятия
4	создание и обеспечение функционирования общей информационной системы управления предприятием

Финансовый управленческий учет заключается в подготовке отчетов о финансовых результатах, движении денежных средств, составлении управленческого баланса, отчета о доходах, о расходах, об инвестициях, и т.п. – всего того, что определяется в денежном выражении [2, С. 6].

Производственный управленческий отчет состоит в подготовке производственных отчетов о выпуске и реализации продукции, выполнении работ, оказании услуг, отчетов о поставщиках материально-технических ресурсов, о потребителях и всего того, что можно представить в натуральном выражении и оценить натуральными показателями, относящимися к производству, продажам, взаимодействию с клиентами, то есть представляет собой весьма обширную составляющую индивидуального учета предприятия.

Следовательно, обе эти подсистемы учета – финансовый управленческий учет и производственный управленческий отчет очень многим и значительно отличаются друг от друга. Отличия определяются не только содержанием, но и назначением деятельности, выводами, источниками информации. Иногда предприятия ограничиваются лишь финансовым учетом. При этом полную картину о состоянии бизнеса можно сформировать только по результатам анализа всех элементов информации

двух аспектов учета [4].

Важной составляющей организации системы управленческого учета является его автоматизация – формирование баз первичной информации; обработка данных, их хранение, необходимые расчеты; уровни доступа; формы представления результатов. При тех объемах информации, которые имеют место в существующих условиях, без автоматизации современного учета предприятие не может функционировать. Несмотря на наличие большого количества специализированных программных продуктов, облегчающих ведение управленческого учета, ввиду своей высокой стоимости они доступны лишь немногим фирмам и большинство планово-экономических служб предприятий ведут управленческий учет общедоступными и всеми возможными подручными средствами, такими как Excel и 1С. Использование в управленческом учете современных программных средств является следующим шагом после описания и построения в процессе внедрения системы учета. Для автоматизации управленческого учета необходимо определить, построить и описать алгоритм действий [1, С. 23]. Алгоритм построения системы производственного управленческого учета представлен в таблице 2.

Следует обратить внимание на то, что построение финансового управленческого учета существенно отличает-

ся от процедуры внедрения производственного управленческого отчета способами сбора информации, численностью задействованных участников и бизнес-процессов, трудоемкостью, глубиной проработки данных.

Таблица 2 – Описание алгоритма построения системы производственного управленческого учета

Действие	Пояснение
Определение цели разработки системы учета	Выявление потребностей руководства в принятии решений. Концептуальное определение направлений анализа, вида отчетных материалов.
Разработка концепции содержания системы учета	Максимальный охват отчетам существующих проблем; Определение будущих потребностей; Проектирование архитектуры будущей системы с учетом возможности ее подстройки с учетом новых потребностей и вызовов.
Определить степень детализации информации	Всесторонняя характеристика объектов анализа и управления. Ясность, лаконичность, четкость ответов на поставленные вопросы.
Выявить источники информации	Анализ первичной ранее существующей собранной информации, определение возможности её использования в принятии решений. Подготовка, сбор и анализ новых данных, которые требуются для решения задач управления.
Закрепить участников и ответственных	Назначение ответственных исполнителей за подготовку, обработку, хранение первичной информации, подготовку промежуточной и итоговой отчетности, ответственных за весь процесс и его составляющие.
Разработать иерархию отчетов	Выявление причинно-следственных связей, установление последовательности, определение первичной, промежуточной и основной отчетности (этап работы, позволяющий понять целостность системы отчетов и взаимосвязь ее элементов, служащий основой дальнейшего построения расчетных алгоритмов). Разработка содержания каждого отчета для внутренних и внешних пользователей: показатели и методы их расчета.
Разработать алгоритмы расчета показателей и составить формулы их расчета	Наполнение содержанием созданного на предыдущих этапах ядра системы. Разработка системы показателей и определение метода их расчета (цена ошибки на данном этапе велика, следует тщательно проверять и тестировать все полученные алгоритмы и формулы).
Сформировать политику управленческого учета	Описание методологических положений и принципов построения системы, используемых методов, разработанных алгоритмов и формул расчета показателей (создание нормативного документа предприятия, к которому регулярно обращаются исполнители при возникновении методологических вопросов, обеспечивающий преемственность работы планово-экономической службы).
Разработать регламенты взаимодействия	Определение сроков, последовательности подготовки и перемещения информации, состава передаваемых данных, процедуры согласования и т.п. (Создание рабочего документа, в котором детально и четко описывается процедура работы системы производственного управленческого учета, определение роли каждого участника для выполнения своей части работы. При написании регламента особое внимание уделяется защите информации – распределению информационных потоков с учетом адресации доступа).
Тестирование и корректировка	Минимизация смысловых и расчетных ошибок. Отладка работы в режиме реальных данных, подготовки реальных отчетов за выбранный тестовый период, выполнение необходимых корректировок системы.
Внедрение системы производственного управленческого учета	Подготовка и издание приказа о запуске системы в эксплуатацию и назначение лиц, ответственных за исполнение и контроль.
Развитие системы	Автоматизация системы производственного управленческого учета. Выбор средств автоматизации, исполнителей, разработка технического задания на автоматизацию. Совершенствование системной части с учетом новых задач, появления новых продуктов, новых направлений бизнеса.

Объектами управленческого учета являются текущие издержки и капитальные вложения предприятия, его структурных подразделений – центров ответственности; результаты хозяйственной деятельности предприятия в целом и отдельных центров ответственности; цены, бюджеты и внутренняя отчетность.

В процессе производства продукции предприятие использует природные, материальные и трудовые ресурсы. Оборотные средства отражаются в виде затрат сырья, материалов, топлива, энергии, основные фонды – в виде амортизационных отчислений, затраты труда – в виде сумм заработной платы, компенсационных и стимулирующих выплат персоналу и начислений на них.

Используются в производстве и оказывают влияние на величину себестоимости продукции уровень управления, организации и планирования работы отдельных участков производства и предприятием, его обеспечение материально-техническими ресурсами, маркетинговая политика, инвестиционная деятельность [4].

Затраты как неизбежное явление есть у каждого предприятия. Они представляют собой величину расходов, обеспечивающих функционирование предприятия, ведение производственной и реализационной деятельности. Сгруппированные по различным признакам затраты позволяет получить представление об их многообразии и более качественно управлять ими. Группировка затрат по различным признакам, представленная в таблице 3, является довольно обширной: по экономической однородности, калькуляционным статьям, отношению к процессу производства, способу включения в себестоимость, составу, технико-экономическому содержанию, зависимости от объема производства, периодичности возникновения, охвату планированием, нормированием, бюджетированием, объектам управления и др. [4, С. 361].

Вне зависимости от сферы материального производства, в которой функционирует предприятие, перед ним стоит задача формирования себестоимости – денежных средств на производство и сбыт продукции.

Таблица 3 – Классификация производственных затрат

№ п.п.	Признаки классификации производственных затрат
1	по экономическим элементам
2	по калькуляционным статьям
3	по отношению к процессу производства
4	по способу включения в себестоимость
5	по составу затрат
6	по технико-экономическому содержанию
7	по отношению к объему производства
8	по сфере кругооборота средств
9	по степени готовности продукции
10	по периодичности возникновения
11	по охвату нормированием
12	по охвату планированием
13	по охвату бюджетированием
14	по лимитированию для целей налогообложения
15	по объектам управления
16	в зависимости от деятельности организации
17	по отсутствию зависимости при принятии решений

В условиях рынка экономическое и социальное значение себестоимости продукции (работ, услуг) существенно возрастает. От величины себестоимости

зависит сумма прибыли, формирование финансовых результатов и финансовое состояние предприятия, конкурентоспособность продукции и предприятия,

возможность регулирования цен на продукцию, расширенное воспроизводство основных средств, социально-бытовые условия работников и уровень их оплаты труда. Следовательно, процесс формирования себестоимости должен быть постоянным объектом регулирования и управления со стороны менеджмента предприятия.

Формирование себестоимости в бухгалтерском учете регламентируется ПБУ–10/99, в налоговом учете – Налоговым кодексом РФ. «Методические указания по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) на предприятиях (по отраслям)», как основной методический документ экономиста предприятия, на основе которого разрабатываются методические положения учета, планирования затрат и калькулирования себестоимости продукции на предприятии, носят рекомендательный характер и, следовательно, не содержат готовых рецептов для конкретных предприятий и производственных условий. С одной стороны это дает хозяйствующим субъектам большие возможности для маневра и самостоятельности в принятии решений, с другой стороны – обуславливает некоторую сложность при разработке собственных методик с целью более качественного и точного обоснования величины затрат на производство и реализацию товаров.

Себестоимость продукции среди показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятий занимает ведущее место с учетом особенностей и факторов её формирования и выполняет ряд существенных функций, наиболее значимыми из которых являются:

- себестоимость служит средством учета и управления затратами на производство и реализацию продукции;

- с помощью себестоимости выполняется контроль использования материальных, трудовых ресурсов и денежных средств по его отдельным цехам, участкам, производствам по предприятию в целом;

- себестоимость является основой формирования и определения цены товара;

- на основе величины себестоимости производится экономическое обоснование материального поощрения работников предприятия, решение социальных проблем коллектива и принятия инвестиционных решений;

- уровень себестоимости является фактором обеспечения устойчивого положения предприятия на рынке, улучшения его финансового состояния, возможности увеличения производственных мощностей и производственной программы.

Учет и своевременное выявление факторов, влияющих на себестоимость, позволяет разрабатывать меры по оптимизации затрат и улучшению финансовых результатов. Снижение себестоимости продукции способствует увеличению прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, дает возможность обновлять ассортимент продукции, направлять инвестиции на реконструкцию, расширение и техническое перевооружение производства, повышать конкурентоспособность предприятия.

Эффективное управление предприятием обеспечивается отлаженной системой получения и передачи внутренней информации, в первую очередь, информации о затратах на производство. Существующий коммерческий риск и конкуренция приводят к появлению нестандартных ситуаций в производственной деятельности предприятия, что обуславливает необходимость своевременной разработки и реализации соответствующих управленческих воздействий. Подготовка таких решений требует создания новых систем и совершенствования действующих способов получения сведений о затратах, поиску новых подходов к калькулированию затрат и определению финансовых результатов.

Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, определяется и регулируется государством, отраслевыми

и локальными нормативно-методическими документами. Применение единых методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции позволяет своевременно, полно и достоверно определять в соответствии с единым образом составом фактические затраты на производство и реализацию продукции, рассчитать фактическую себестоимость всей продукции и отдельных ее видов, контролировать использование производственных ресурсов и денежных средств по предприятию и его подразделениям.

Использование единого подхода к формированию состава и единых принципов учета затрат, образующих себестоимость продукции, дает возможность анализировать работу предприятий и любой период, и в динамике за ряд лет, проводить ее оценку, определять финансовые результаты и планировать технико-экономические показатели на перспективу.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ все затраты, включаемые в состав себестоимости продукции, распределяются по однородным экономическим элементам. Формирование затрат по элементам – экономическому содержанию предполагает количественную оценку ресурсов, одинаковых по экономическому содержанию. Оно не зависит от ассортимента продукции, ее видов и назначения. Такими элементами являются материальные расходы, заработная плата, суммы амортизационных отчислений и прочие расходы.

Формирование себестоимости отдельных видов продукции осуществляется методом группировки и калькулирования расходов по статьям затрат. Состав статей зависит от отраслевых особенностей и вида продукции. Группировка расходов, характеризующая их целевое назначение и место образования, формирует калькуляцию себестоимости продукции. Калькулирование является одним из методов управления затратами [1, С. 30]. Процедура калькулирования

себестоимости – одна из немногих областей деятельности предприятия, которая нерегламентируется нормативными документами. Заинтересованные в информационных потоках хозяйствующих субъектов государственные структуры в основном требуют представления данных общего характера, таких как выручка от реализации, прибыль, себестоимость всей реализованной продукции, численность персонала и т.п. Соответственно, именно для такого рода данных разрабатывается нормативно-правовая база расчета.

Аналитическими данными о показателях себестоимости и доходности отдельных видов продукции пользуются сами предприятия, поскольку именно они заинтересованы иметь наиболее полную, объективную и точную информацию о результатах хозяйственных процессов в стоимостном выражении [3, С. 32]. Источником развития и совершенствования методического инструментария в целях управления служат научные разработки в этой области знаний.

Современная экономическая наука располагает различными методами учета затрат для определения себестоимости продукции, работ, услуг. При этом теоретическая и методологическая основа существующих методов не лишена некоторых недостатков:

- специалисты расходятся в определении конечного результата процесса калькулирования себестоимости,
- используют различный состав статей метода калькулирования,
- применяют различные методологические подходы к калькулированию.

Это обуславливает определенную сложность реализации теоретических разработок, их практического применения, формирует некорректные результаты калькуляций, что отражается на качестве принятия управленческих решений [2, С. 34].

В современной хозяйственной практике в основе наиболее распространенных методов учета затрат на произ-

водство продукции лежат следующие принципы:

– затраты формируются на соответствующих счетах бухгалтерского учета;

– затраты относятся на объект калькулирования – результат хозяйственного процесса. Прямые затраты сразу и непосредственно относятся на объект калькулирования. Косвенные затраты, связанные с выпуском нескольких видов или всей произведенной продукцией, между объектами распределяются пропорционально выбранной и обоснованной базе. В итоге все затраты включаются в себестоимость конечного результата хозяйственного процесса, и, как следствие, процесс калькулирования ограничивается разовым исчислением себестоимости единицы продукции в течение отчетного периода на финальной стадии хозяйственного процесса. Результат калькуляции – величина затрат не всегда соответствует реальным затратам. Это связано с тем, что в процессе определения себестоимости единицы продукции – частного от деления общей суммы затрат на объем производства готовой продукции, скрыты все факторы, влияющие на затратно-емкость отдельных видов продукции.

Теория учета затрат содержит методы, позволяющие произвести расчет себестоимости промежуточных объектов производства, такие как попроцессный и попередельный методы определения себестоимости номенклатурных групп продукции, объединяемые «процессным подходом» учета. Отличительной особенностью попроцессного метода является наличие возможности реализации продукции во внешнюю среду, не только на конечном этапе производственного процесса, но и на его промежуточных стадиях. Если предприятие выпускает довольно широкий ассортимент продукции, и величина затрат на производство отдельных видов существенно отличается, например, в результате применения различных технологий производства,

использование попередельного и попроцессного методов существенно искажает результат расчета себестоимости, что осложняет оперативное управление производством и планирование его работы.

Метод ABC-costing и нормативный метод частично исправляют недостатки попередельного и попроцессного методов учета затрат. По сравнению с попроцессным или попередельным методами, метод ABC-costing характеризуется более тщательной детализацией хозяйственных процессов и позволяет достаточно точно учесть накладные расходы в себестоимости продукции, поскольку затраты включают накладные расходы только по тем операциям, которые имеют непосредственное отношение к выпуску конкретной продукции.

Однако теоретические положения метода ABC-costing являются недостаточно проработанными, поскольку его описание не содержит конкретных рекомендаций относительно определения объектов управления на промежуточных стадиях технологического процесса. В ABC-методе объектами управления являются и носители затрат, и драйверы затрат, и объекты калькулирования, и хозяйственные операции, и процессы, и виды деятельности. Под объектами калькулирования в рамках метода ABC-costing в разных литературных источниках указываются: действия, функции, работы, операции, процессы, виды деятельности [2, С. 35]. Из всего списка этих понятий наиболее определенным является действие – часть операции, работы из операций, функции – как некоторая последовательность работ [3, С. 27]. Не во всех случаях для понятия «действие» существует законченность процесса, что означает отсутствие объекта калькулирования.

Следует более точно определить понятия, используемые в теории калькулирования себестоимости. Поскольку субъект – менеджмент принимает решение о выборе вида деятельности, который станет целью предприятия, катего-

рия носитель затрат должна указывать на субъективную природу результата хозяйственной деятельности предприятия. Предназначенный для реализации за пределы структурного подразделения предприятия, на себестоимость которого переносится стоимость использованных в процессе производства ресурсов, носитель затрат – результат производственного процесса является целью определенного вида деятельности предприятия. С точки зрения полноты прохождения хозяйственного процесса следует выделять промежуточные носители затрат, если предметы труда прошли только часть стадий производственного процесса, и конечный носитель затрат, если предметы труда прошли все этапы производственного процесса. Целью подобной классификации является определение затрат на производство на уровне технологических операций.

Основным видом деятельности предприятия целесообразно считать тот, себестоимость реализованной продукции, работ услуг которого внешним потребителям составляет не менее 5% себестоимости всей реализованной продукции, работ, услуг как внешним, так и внутренним потребителям. Реализация продукции, работ услуг вспомогательного вида деятельности составляет менее 5% себестоимости внешним и внутренним потребителям реализованной продукции, работ, услуг.

В рамках реализации комплексного подхода управления затратами целесообразно учитывать все способы ор-

ганизации производства. Таким образом, носители затрат следует классифицировать по способу компенсации затрат: основные, вспомогательные или смешанные. Затраты на производство, включаемые в себестоимость объектов калькулирования в основной деятельности, являются основными носителями затрат. Те носители затрат, у которых затраты на производство, относятся на себестоимость объектов калькулирования во вспомогательной деятельности – вспомогательные носители затрат. Расходы на производство, учитываемые в себестоимости объектов калькулирования как в основной, так и во вспомогательной деятельности, являются смешанными носителями затрат. Подобная классификация носителей затрат может применяться при разработке функции затрат на производство для получения показателей безубыточности по любым видам деятельности предприятия.

Объектом калькулирования является часть промежуточного или конечного носителя затрат, для которого определяется себестоимость единицы продукции, работ, услуг.

В процессе осуществления практической экономической работы существует проблема определения времени окончания операций на промежуточных этапах, где должна быть отметка об окончании процесса. Кроме перечисленных проблем, экономисты встречаются и с другими сложностями методологического характера, которые требуют тщательной проработки.

Литература

1. Бухонова Ю.А. Особенности процессного подхода к управлению затратами предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 6. С. 28-32.
2. Ермакова Н.А. Использование ABC-метода при распределении и анализе коммерческих расходов // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 9. С. 30-35.
3. Керимов В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: учебник // М.: Издательско-торговая корпорация: «Дашков и Ко». 2014. 384 с.
4. Фетищева З.И., Негина Н.Н. Экономические основы деятельности лесопромышленных предприятий: учебное пособие для вузов // М.: ФГБОУ ВПО МГУЛ. 2003. 460 с.

УКД 338.2

Роль и значение аутсорсинга для предприятий малого бизнеса

И.В.Трушенко, соискатель кафедры финансов и бухгалтерского учета,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье автором рассмотрена роль и значение аутсорсинга для предприятий малого бизнеса. Малый бизнес, как и другие предприятия, может иметь несколько видов деятельности, что усложняет ведение бухгалтерского учета и требует более квалифицированных специалистов. Применение услуг аутсорсинга позволит сконцентрироваться на повышении эффективности основных видов деятельности и в целом по организации.

Аутсорсинг, бизнес-процесс, предприятие малого бизнеса.

Role and value of outsourcing for small business enterprises

I.V. Trushchenko, competitor of chair of the Department of Finance and accounting,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

In article the author has considered a role and value of outsourcing for small business enterprises. Small business, as well as other enterprises, can have several kinds of activity that complicates conducting accounting and demands more qualified specialists. Application of services of outsourcing will allow to concentrate on increase in efficiency of primary activities and in general on the organization.

Outsourcing, business process, small business enterprise.

При постоянно развивающейся и изменяющейся ситуации в отраслевых рынках и в экономике в целом каждая коммерческая организация стремится быть конкурентоспособной посредством регулярного пересмотра корпоративной стратегии и тактики.

В любом бизнесе, независимо от того в чем конкретно заключается его главная цель, постепенно появляются второстепенные подразделения, нередко мешающие развитию основного бизнес-процесса.

Порой в силу множества факторов организация не располагает достаточным объемом внутренних ресурсов для своевременного и правильного ведения организационных, финансово-экономических, маркетинговых и др. процессов, в результате чего организации и прибегают к услугам квалифи-

рованных специалистов компаний, которые специализируются на аутсорсинге.

Термин аутсорсинг (англ. «outsourcing») в зарубежной литературе обозначает процесс передачи функциональных задач, полномочий и ответственности, то есть выполнения определенных функций на базе ресурсов из другого, привлеченного источника.

С позиций методологии аутсорсинг можно определить как особый вид предпринимательской деятельности по предоставлению заказчикам услуг по отдельному ведению бизнес-процессов или функций (например, производственных, финансовых, управленческих и других) на платной основе согласно оговоренным сторонами условий зафиксированных в заключенном между ними договоре (рис. 1).

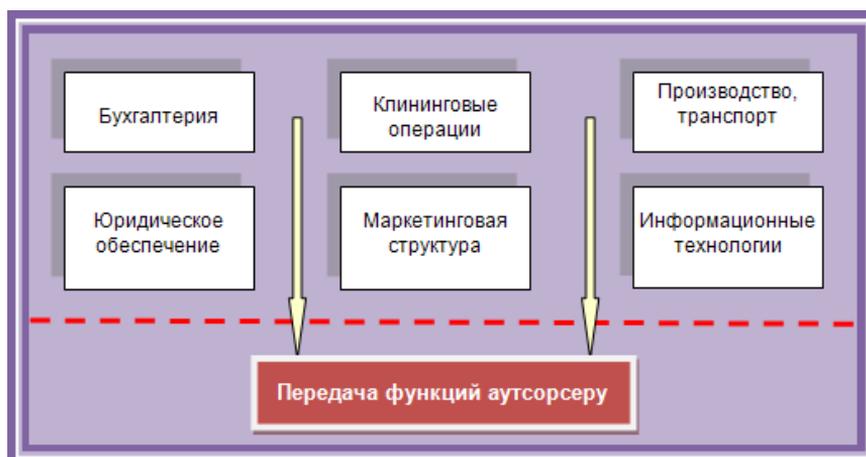


Рисунок 1 – Передача бизнес-процессов и функций аутсорсеру

Можно выделить следующие основные виды аутсорсинга, существующие на сегодняшний день:

1. Производственный аутсорсинг – компания передает частично определенные этапы производственной деятельности или полностью весь цикл производства компании аутсорсинга.

2. ИТ-аутсорсинг – частичная или полная передача работ по поддержке, обслуживанию и модернизации ИТ-инфраструктуры специализированной сторонней компании, обладающей достаточным количеством специалистов данной квалификации.

3. Аутсорсинг бизнес-процессов – передача работ по управлению персоналом, ведению бухгалтерского учета, маркетинг и реклама, логистика и закупки, юридическое обслуживание, поиск клиентов и т.д.

Исследованием проблем аутсорсинга занимались, а впоследствии отразили в своих работах ряд российских ученых: Б.А. Аникин, И.Л. Рудая, Г.Л. Азов, В.И. Данилин, Е.Г. Гинзбург, С.О. Календжян, Г.А. Морозов, С.И. Паринов, З.П. Румянцев и др. Несмотря на это проблемам внедрения аутсорсинга на предприятиях малого бизнеса уделено недостаточно внимания.

В повседневной деятельности современных предприятий малого бизне-

са повсеместно возникают ситуации, когда владелец предприятия выбирает, произвести ли какую-либо работу силами собственных сотрудников или поручить ее внешнему исполнителю. Анализ наиболее приемлемых и оптимальных вариантов производится для достижения следующих целей:

- экономии денежных средств и трудозатрат;
- повышения конкурентоспособности предприятия для установления новых направлений его развития;
- перенятие опыта работы профессионалов для его последующей адаптации и самостоятельного использования в дальнейшем.

Рассматривая малое предприятие как набор взаимосвязанных бизнес-процессов, каждый из которых можно заменить внешними ресурсами, владельцы бизнеса привлекают аутсорсеров в виде клининговых компаний, аудиторских и бухгалтерских фирм, маркетинговых и рекламных агентств, юридических, софтверных и прочих предприятий.

Очевидно, что привлечение аутсорсеров в лице внешних ресурсов имеет для малых предприятий и ряд негативных последствий – таких, как утрата контроля над бизнес-процессами, раскрытием коммерческой информации о клиентах и деятельности компании. Однако

выгода от привлечения аутсорсинговой компании часто перевешивает указанные опасения, тем более что возможные риски можно ограничить организационными мерами.

Для наглядности возьмем конкретный пример по привлечению аутсорсинговой компании малым предприятием для ведения бухгалтерского учета. Для создания структурного подразделения бухгалтерии как внутреннего исполнителя малому предприятию потребовалось произвести ряд организационных мероприятий по поиску и собеседованию специалистов по ведению бухгалтерского учета. На данном этапе владелец бизнеса столкнулся с трудностями связанными с оценкой знаний и необходимой квалификации нанимаемых специалистов. Кроме этого к организационным мероприятиям относится организация рабочих мест для сотрудников бухгалтерии, что в свою очередь ведет к дополнительным затратам денежных средств, а также затратам времени владельца бизнеса, которое он мог бы потратить с пользой для развития своего бизнеса и получения доходов от деятельности предприятия.

При обращении в аутсорсинговую компанию по ведению бухгалтерского учета владелец бизнеса избавляется от вышеуказанных затрат. При этом доверив и передав ведение бухгалтерского учета специализированной компании предприятие малого бизнеса получает ряд преимуществ от сотрудничества с данной компанией.

Во-первых, разноплановость специалистов. В консалтинговых компаниях, оказывающих услуги по ведению бухгалтерского учета, работают специалисты, которые являются экспертами в разных сферах (торговля, производство, услуги и т. д.), и за предприятием малого бизнеса, перешедшим на бухгалтерское сопровождение сторонней компанией, закрепляется сотрудник, специализирующийся на ведении бухгалтерского учета по определенному виду деятельности, а в случае необходимости возможно

привлечение и другие специалисты.

Во-вторых, взаимозаменяемость сотрудников. Теперь можно не опасаться, что сотрудник заболел или уйдет в отпуск и малое предприятие какое-то время окажется без бухгалтера. Ему всегда найдется замена, и это уже не будет головной болью руководителя малого предприятия.

В-третьих, методологическая помощь. Компетенция специалистов аутсорсинговой компании позволит разработать наиболее оптимальную методологию ведения бухгалтерского учета и учетной политики.

В-четвертых, система контроля качества, обязательно существующая в профессиональной аутсорсинговой компании, позволит избежать ошибок при ведении бухгалтерского учета.

В-пятых, комплексный подход. Разносторонние знания высококвалифицированных кадров – аудиторов, бухгалтеров и налоговых консультантов, юристов позволит малому предприятию предусмотреть возможные риски и оперативно решить возникшие проблемы.

В-шестых, экономия. Малое предприятие сможет сэкономить на организации рабочего места, приобретении необходимой справочной литературы по ведению бухгалтерского учета и отслеживании изменений действующего законодательства, программного обеспечения, обучении и повышении квалификации сотрудников и пр. Существенная экономия будет получена и по затратам связанным с оплатой труда. Для малого предприятия передача функции по ведению бухгалтерского учета может быть намного более экономичным вариантом, чем содержание в штате своего бухгалтера.

В качестве недостатка сотрудничества с аутсорсинговой компанией можно выделить физическое отсутствие бухгалтера на предприятии малого бизнеса, однако при грамотной организации процесса данное неудобство нивелируется.

Автор считает, что применение услуг аутсорсинга, представляет собой отказ от выполнения ряда своих бизнес-процессов с последующей передачей их сторонней организации для дальнейшего осуществления, привлекая тем самым внешние ресурсы для решения задач возникающих в процессе собственной деятельности компании.

Проводя анализ существующих на сегодняшний день научных исследований и обобщив полученные данные по предприятиям малого бизнеса можно прийти к выводу, что аутсорсинг можно использовать для делегирования вспомогательных функций организации на договорной основе сторонним исполнителям, располагающим соответствующими навыками и опытом.

Аутсорсингу присуща главная особенность, вытекающая из научных подходов к сущности данного понятия, которая заключается в использовании организацией внешних ресурсов для решения внутренних задач. С точки зрения стратегического подхода к управлению компании, аутсорсинг дает возможность организации сконцентрироваться на повышении показателей основной ее деятельности.

Постепенно российские компании начинают передавать на аутсорсинг отдельные бизнес-процессы и функции, связанные с различными направлениями деятельности. Одной из основных причин популярности аутсорсинга является то, что он позволяет повысить эффективность деятельности организации в целом, используя освободившиеся финансовые, информационные и трудовые ресурсы для развития новых направлений бизнеса или концентрации усилий на текущих направлениях деятельности компании.

Делегирование части задач организации аутсорсингу способствует:

- ✓ минимизации затрат на поддержание рабочих мест;
- ✓ устранению зависимости от текучести кадров;

- ✓ использованию высокопрофессиональных специалистов;
- ✓ повышению эффективности основных бизнес-процессов;
- ✓ повышению конкурентоспособности организации.

Помимо этого можно выделить ряд иных преимуществ аутсорсинга:

- ✓ все внимание сконцентрировано на одном основном бизнес-процессе;
- ✓ осуществление бизнес-процесса с использованием новейших технологий;
- ✓ надежность и стабильность, так как аутсорсинг несет ответственность за проделанную работу;
- ✓ привлечение опыта квалифицированных специалистов в области переданного бизнес-процесса;
- ✓ передача ответственности за выполнение конкретной задачи (диверсификация риска);
- ✓ перераспределение ресурсов, задействованных ранее при реализации второстепенных задач;
- ✓ доступ к ресурсам и фондам другой компании.

Однако существуют и определенные недостатки применения аутсорсинга, а именно появляется некая зависимость организации от внешней организации, предоставляющей услуги аутсорсинга. Передавая на аутсорсинг отдельные функции или бизнес-процессы, организация может потерять контроль над ними. Кроме этого, если организация не обладает достаточными знаниями в передаваемых направлениях, то возникают дополнительные риски, в результате которых, могут образоваться незапланированные издержки или даже утрачен контроль над собственным капиталом. Вышеуказанные недостатки определяют необходимость четкого понимания форм и видов аутсорсинга, а также процесса передачи отдельных функций и бизнес-процессов.

Несмотря на это аутсорсинг снижает необходимость инвестирования

денежных средств в развитие отдельных функций и бизнес-процессов, связанных с выполнением второстепенных задач, что | может помочь улучшить определенные финансовые показатели организации.

Литература

1. Коба Е.Е. Аутсорсинг системы внутреннего контроля // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С.1163-1165.
2. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. // М.: ИНФРА-М. 2012. 320 С.
3. Юрьев С.В. Аутсорсинг как элемент современных экономических отношений в РФ // СПб.: СПГУСиЭ. 2013.

УДК 658

Актуальные вопросы оценки стоимости бизнеса экономического субъекта

О.В. Шнайдер, кандидат экономических наук, доцент,

доцент Департамента учета, анализа и аудита Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

В статье обобщаются основные подходы в определении оценки бизнеса экономического субъекта. В процессе оценки бизнеса, с учетом рисков финансово-хозяйственной деятельности необходимо получить информацию на каком этапе собственник реализующий бизнес получит доход. Наиболее сложной задачей является невозможность точного прогноза в определении уровня доходов и определения ставки дисконтирования капитализации будущих доходов из-за нестабильности экономики, как в стране, так и во всем мировом пространстве.

Оценка бизнеса, доходный подход, рыночная стоимость, капитализация.

Actual issues of valuation of businesses of the economic entity

O.V. Schneider, candidate of economic Sciences, associate Professor,

associate Professor Department of accounting, analysis and audit
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

The article summarizes the main approaches in the definition of business valuation the economic entity. In the process of business valuation, taking into account the risks of financial and economic activities necessary to obtain information on what stage the owner implements the business will receive income. The most difficult task is the impossibility of accurate prediction in determining the level of income and the determination of a discount rate capitalization of future incomes due to the instability of the economy, both in the country and around the world.

Business valuation, income approach, market value, capitalization.

В агрессивных экономических отношениях современного мирового пространства вопросы оценки бизнеса являются актуальными и значимыми. Следует отметить, что агрессивность экономики плод финансовых кризисов и экономических санкций по отношению к Российской Федерации. Влияние кризисов оказывает негативное влияние на ведение финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов. Все это определяет поиск новых путей обеспечения финансовой устойчивости и стабильности ведения бизнеса.

Оценка стоимости бизнеса зависит от текущей финансово-хозяйственной деятельности и перспектив развития бизнеса оцениваемого экономического субъекта. Определяя рыночную стоимость бизнеса экономического субъекта, учитывается часть его капитала, приносящая в будущем перио-

де доходы в любой форме.

Несомненно, формирование стратегии устойчивого развития субъекта хозяйствования конкретизируется целями и задачами. При этом определяются пути их достижения посредством выбора методов, средств, организационных механизмов и инструментов эффективного управления процессами формирования, распределения и использования финансовых ресурсов [2, с. 239].

Дешевле стоимости прогнозируемых будущих доходов собственнику не выгодно продавать личный бизнес. В этой ситуации стороны принимают решение в пользу цены равной текущей стоимости будущих доходов экономического субъекта. Оценка стоимости бизнеса можно осуществить методом дисконтированного денежного потока (рисунк 1).

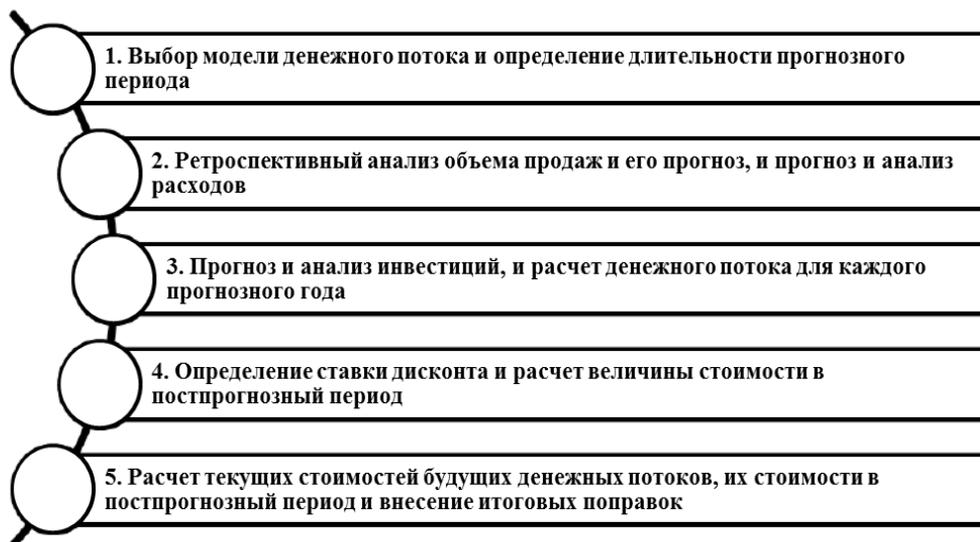


Рисунок 1 - Этапы метода дисконтированного денежного потока

Выбор модели денежного потока зависит от необходимости группировки на собственный и заемный капитал. При оценке стоимости бизнеса используют косвенный и прямой метод денежного потока. Однако, стоит заметить, что дискуссионность вопроса при выборе метода оценки стоимости бизнеса присутствует.

В.В. Шнайдер стоимость капитала организации идентифицирует в несколько стадий. На первой стадии определяет элементы, составляющие основу источников финансирования. Далее анализирует стоимость каждого отдельного источника. На третьей стадии идентифицирует средневзвешенную стоимость капитала по принципу удельного веса каждого компонента в сумме всего вложенного капитала. На последней стадии определяют процедуры по формированию и оптимизации структуры финансовых источников с учетом доходности и риска [6, с. 97-98].

Каждый метод оценки стоимости

бизнеса требует определенных поправок и корректировок, в части наличия нефункциональных активов, не участвующих в извлечении дохода, но при этом их влияние на фактическую величину собственного оборотного капитала существенно. В постпрогнозный период производится расчет величины стоимости бизнеса в зависимости от перспектив развития бизнеса, при этом используются методы, представленные на рисунке 2.

Следует обратить внимание на использование метода капитализации, который используется при достаточном объеме данных для определения текущего денежного потока, с учетом умеренности или предсказуемости ожидаемых темпы роста. Однако, данный метод наиболее применим к экономическим субъектам, имеющим стабильную прибыль. Процесс оценки бизнеса методом капитализации прибыли имеет определенные этапы, представленные на рисунке 3.

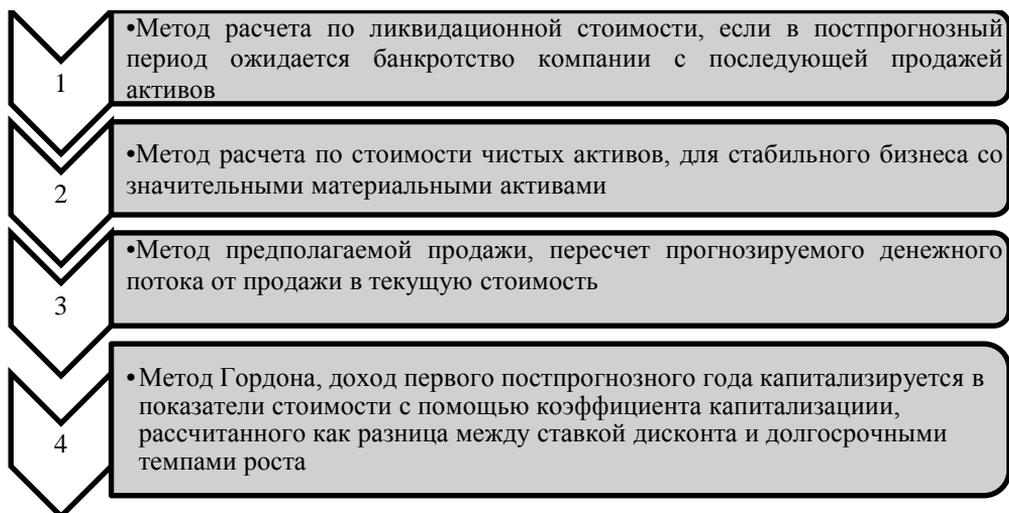


Рисунок 2 – Методы расчета величины стоимости в постпрогнозный период



Рисунок 3 – Этапы процесса оценки бизнеса методом капитализации

Достоверный анализ изменений прибыли возможен только при предоставлении необходимой информации содержащейся в бухгалтерской финансовой отчетности экономического субъекта.

А.Е. Суглобов и другие ведущие специалисты в области учета, анализа и аудита считают, что для любого экономического субъекта, основным конечным результатом финансово-хозяйственной деятельности является извлечение при-

были, служащей основным источником расширенного воспроизводства, роста доходной части коммерческой организации и ее собственников, являющейся своеобразным гарантом соблюдения принципа непрерывности деятельности коммерческой организации [5, с. 8].

При оценке бизнеса субъекта инвестирования проведение анализа инвестиционной привлекательности сопровождается сравнительным подходом. Сравнительный подход в свою очередь

базируется на информационных потоках, учитывающих текущую деятельность участников инвестиционных процессов. Обуславливаются такие действия тем, что получить достоверную оценку величины стоимости бизнеса, анализируемого субъекта хозяйствования, можно

только при сравнении реальной цены продажи организации-аналога, зафиксированной на фондовом рынке.

Стоит рассмотреть этапы процесса оценки бизнеса организации с применением метода рынка капитала (рисунок 4).

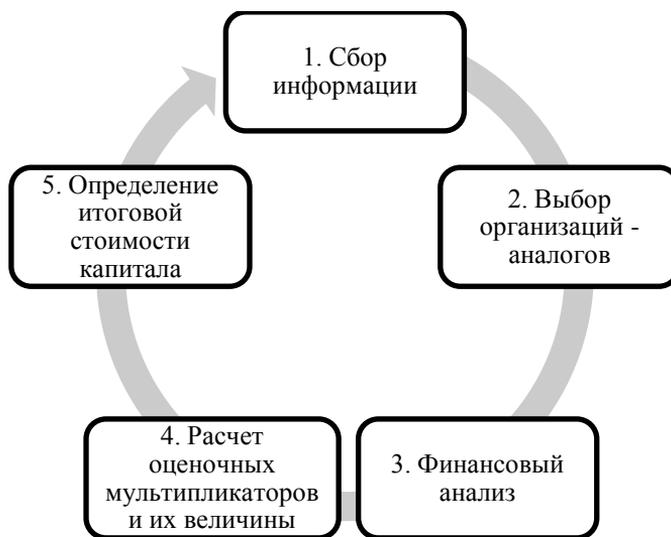


Рисунок 4 – Этапы использования метода рынка капитала

В оценке стоимости бизнеса методом рынка капитала решающую роль играет качество, и доступность надлежащей информации играет.

Немаловажным фактором при оценке бизнеса экономического субъекта является определение, мультипликатора необходимого элемента данной процедуры. Мультипликатором является коэффициент, отражающий соотношение между ценой бизнеса субъекта хозяйствования и его финансовыми показателями. При оценке бизнеса экономического субъекта на практике используются интервальные и моментные мультипликаторы.

При проведении анализа инвестиционной привлекательности необходимо обратить внимание на эффект синергии. Первый ученый, обобщивший знания о синергетике Йтами Хакен [7] отмечает «действие синергетического эффекта направлено на качественное

изменение всей системы, изменение условий, структуры и механизма взаимодействия ее элементов». Рост количественных показателей функционирования происходит вследствие этих изменений.

В экономической литературе многие авторы классифицируют синергетический эффект для определения экономической целесообразности слияния и поглощения организаций. Ансофф выделил четыре вида синергетического эффекта: торговый, операционный, инвестиционный, управленческий [1]. Ивашковская синергетический эффект подразделяет на: операционный, финансовый [3].

Синергетический эффект участия экономического субъекта в альянсе подразделяется на неэкономические и экономические составляющие эффекта. К неэкономическим составляющим синергетического эффекта относятся факторы значимость участия, которых не-

возможно выразить в конкретных величинах или рассчитанные величины не в полной мере достоверны.

К неэкономическим составляющим синергетического эффекта относятся факторы расчета величины стоимости бизнеса, которые значительно усложняют методику расчета экономического эффекта. Отбор факторов осуществляется методом экспертных оценок.

Для достижения целей деятельности любой экономической субъекта необходимо принятие управленческих решений. Основой принятия правильных решений всегда является максимально полная и точная информация. Для осуществления выбранных видов деятельности на прибыльной основе, организация может использовать построение информационных моделей для получения необходимой информации.

Необходимо рассмотреть оптимизацию бизнес-процессов экономической субъекта с помощью методов стратегического анализа как основы построения информационной модели функционирования предприятия. Изначально остановимся на используемых терминах. Стратегическое управление субъекта хозяйствования – это функция управления, обусловленная его долгосрочным развитием, ориентированного на разработку путей достижения целей, ведущих к долгосрочному накоплению превосходства над конкурентами.

Фактически, стратегия экономической субъекта представляет собой набор правил и руководств для принятия решений с учетом долгосрочной перспективы. В рамках развития системы стратегического управления составляются информационные модели различных уровней. Они могут быть привязаны как к экономической субъекта в целом, так и к любой бизнес-единице экономической субъекта, и определяют ее миссию. Основопологающим элементом работоспособной системы стратегического планирования является стратегический анализ, также используется понятие порт-

фельный анализ.

Одним из самых важных шагов на пути проведения успешного стратегического анализа является выбор методов анализа. Это решение принимается в соответствии с установленными целями, задачами, этапами стратегического анализа и информационной оснащенностью. С помощью стратегического анализа организация оценивает свою деятельность с учетом внутренней и внешней среды для выявления наиболее перспективных путей вложения ресурсов путем создания точных и актуальных информационных моделей. Информационная модель описывает существенные для данного рассмотрения связи, параметры и переменные величины экономического объекта.

Бизнес-процессом определяется совокупность взаимосвязанных мероприятий направленных на создание продукта потребления или услуги. Термины информационная модель и бизнес-процесс имеют между собой достаточно много общих черт. Поэтому с высокой долей уверенности можно говорить об актуальности исследования бизнес-процессов как основы для разработки информационной модели функционирования предприятия.

Рассмотрим методы стратегического анализа с точки зрения их применения в анализе бизнес-процессов для построения информационной модели предприятия. Список методов стратегического анализа, достаточно широк. Выделим основные методы:

- статистический; стандартный;
- балансовый;
- метод группировки, графический;
- сравнения;
- абсолютных величин, относительных и средних величин;
- динамические ряды. Особое внимание уделяется методам детерминированного факторного анализа.

Характерные черты бизнес-процессов, которые являются основой для отбора методов анализа можно опре-

делить в виде пяти элементов.

1. Начало реализации бизнес-процесса определяется со спроса потребителя, а заканчивается удовлетворением потребностей потребителя. Потребителем может быть не только клиент, но и другое структурное подразделение экономического субъекта.

2. Процессный подход в управлении подразумевает устранение барьеров на стыках подразделений субъекта хозяйствования в рамках одного бизнес-процесса.

3. Бизнес-процесс может быть декомпозирован на подпроцессы и отдельные операции.

4. Построение бизнес-процесса подразумевает исключение любых не-обязательных активностей.

5. Бизнес-процессы являются моделью определенного потока информации, денежной массы, материалов, товаров и так далее в экономического субъекта.

Стоит обратить внимание на: методы элементарной математики; классический математический анализ; математическую статистику для одномерных и многомерных статистических совокупностей; эконометрику; математическое программирование. Исследование операций, основанное на управление запасами, теории игр и массовом обслуживании, сетевом планировании. Экономическая кибернетика, включающая системный анализ, имитацию, моделирование, деловые игры являются неотъемлемой частью анализа инвестиционной привлекательности субъекта хозяйствования.

При проведении анализа инвестиционной привлекательности используются: метод экспертной оценки, мозговой штурм; SWOT, PEST, SNW анализ; матрицу BCG; цепочку Портера; диаграмму Исикавы и модель DuPont. Традиционные методы экономического анализа включают в себя применение приемов трех наук – экономика, математика и статистика. Такая база была достаточной

для анализа на протяжении многих лет, удовлетворяя потребности оперативного и ретроспективного экономического анализа.

Применение этих методов в сфере управления инвестиционными процессами – важнейшее направление совершенствования систем менеджмента. Приемы статистики и математики в сочетании с использованием высоких технологий позволяют многократно ускорить проведение экономического анализа, такой подход гарантирует высокую точность вычислений.

Использование приемов математики и статистики при анализе бизнес-процессов включает в себя, но при этом не ограничивается:

1. Системный подход к изучению объекта, то есть анализ должен брать во внимание изучаемый объект как часть некой системы и учитывать взаимодействие с другими элементами этой среды.

2. Создание математических моделей и алгоритмов, отражающих движение ресурсов, денег, труда по ходу бизнес-процесса в разрезе отдельных сотрудников экономического субъекта.

3. Развитие системы информационного обеспечения деятельности – преодоление барьеров между бизнес-процессами и структурными подразделениями экономического субъекта.

Е.В. Никифорова при оценке стоимости бизнеса первостепенной задачей определяет формирование и раскрытие информации об устойчивом развитии компании [4, с. 113].

В заключении статьи необходимо отметить, что вопросы оценки бизнеса организации с применением различных экономических подходов оставались и остаются дискуссионными, что обусловлено различного рода факторами внешнего и внутреннего влияния. Выбор методики оценки будет напрямую зависеть от целей, задач оценки и компетенции оценщика.

Литература

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия // СПб.: Питер. 1999. 416 с.
2. Афоничкин, Александр Иванович Основы финансового менеджмента: учеб. пособие / А.И. Афоничкин, Л.И. Журова, Д.Г. Михаленко; Волж. ун-т им. В.Н. Татищева // Тольятти. 2011. 596 с.
3. Ивашковская И. Слияния и поглощения: ловушки роста // Управление компанией. 2004. №7. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cfin.ru/press/zhuk/2004-7/13.shtml> (дата обращения 11.03.2017).
4. Никифорова Е.В. Формирование и раскрытие информации об устойчивом развитии компании // Актуальные проблемы экономики и права. 2016. Т. 10. № 2 (38). С. 113-123.
5. Суглобов А.Е., Воронцова А.И., Орлова Е.А. Методическое обеспечение аудита организаций в условиях несостоятельности (банкротства): Монография // М.: РИОР: ИНФРА-М. 2016. 173 с.
6. Шнайдер В.В. Оценка стоимости и основные способы наращивания внутренних и внешних источников финансирования предпринимательской деятельности // Вестник СамГУПС. 2016. № 1 (31). С. 97-103.
7. Itami H. Mobilizing invisible assets// London Harvard University Press. 1991. Pp. 186.

УДК 331.103.32

Учетно-аналитические аспекты стоимости человеческого капитала предприятия

А.И. Линёв, аспирант,

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

Предмет. Современный бизнес – это многосложная, непрерывно меняющаяся система, требующая глубокого переосмысления и измерения. Успешность и стабильность в развитии бизнеса сопутствует только тем предприятиям, которые осознанно, разрабатывают и внедряют инновационные проекты. При этом рассчитывать на отдельно взятого интеллектуально развитого работника предприятию не приходится, ориентиром в данной ситуации является внедрение инновационных проектов, требующих «интеллектуальных предприятий». Интеллектуальное предприятие – это технологически и информационно развитое предприятие, управляемое компетентным, высококвалифицированным и высокообразованным персоналом.

Тема. Актуальность статьи обусловлена тем, что человеческий капитал является важным ресурсом деятельности любого субъекта хозяйствования.

Цель. Авторское исследование направлено на изучение учетно-аналитического аспекта стоимости человеческого капитала предприятия в настоящее время. Выработка качественно нового подхода к данной проблеме ориентирована на «интеллектуальное предприятие». Основной признак «интеллектуального предприятия» – рыночная капитализация предприятия, превышающая бухгалтерскую стоимость его ресурсов.

Методология. В процессе исследования проблемы учетно-аналитического аспекта стоимости человеческого капитала предприятия использовались методы морфологического анализа, типологии, приемы логистической увязки данных, системный анализ.

Результаты. Возникает проблема недооценки интеллектуального потенциала предприятия.

Практикой доказано, что сложность оценки рыночной стоимости любого предприятия при сделке купли-продажи обуславливается тем, что рыночная стоимость большинства предприятий отличается от бухгалтерской стоимости. Это связано с тем, что большинство предприятий не в состоянии достоверно оценить свои интеллектуальные активы, т.е. стоимость человеческого капитала.

Область применения результатов исследования. Все сферы деятельности.

Выводы. Правильная и адекватная оценка стоимости предприятия необходима как внешним стейкхолдерам (формирование его стоимости), так и с внутренним стейкхолдерам (эффективное управление). Эта проблема решается при условии достоверного учета и отражения человеческого капитала (интеллектуального потенциала).

Интеллектуальный капитал, бухгалтерский учет, высококвалифицированный, высокообразованный, персонал.

Accounting and analytical aspects of the value of human capital of the enterprise

A.I. Linev, Postgraduate student, Samara state University, Samara, Russia

Object. Modern business – is highly complex, constantly changing system that requires a deep rethinking and measurement. The success and stability in business development comes only to those enterprises, which realized, develop and implement innovative projects. At the same time rely on individual intellectual development worker to the enterprise is not necessary, a reference to this situation is the implementation of innovative projects requiring «intelligent enterprise». Intelligent Enterprise – is a technologically advanced information and an enterprise carried on by a competent, highly skilled and highly educated personnel.

Subject. The relevance of the article due to the fact that human capital is an important resource activities of any business entity.

Goal. Author's research is aimed at studying accounting and analytical aspects of an enterprise value of human capital at the present time. Development of a qualitatively new approach to the problem focused on «intelligent enterprise». The main feature of «intelligent enterprise» – the company's market capitalization in excess of the book value of its resources.

Methodology. The study challenges the registration-analytical aspects of human capital value of the enterprise used the methods of morphological analysis, typologies, techniques logistic data link, the system analysis.

Results. There is a problem of underestimating the intellectual potential of the enterprise.

Practice has proved that the complexity of assessing the market value of any company in the transaction of purchase and sale is caused by the fact that the market value of most companies is different from the book value.

This is due to the fact that most businesses are not able to reliably estimate their intellectual assets, ie the value of human capital.

Scope of the study results. *All sectors of activity.*

Conclusions. *Proper and adequate assessment of the value of the company is necessary as external stakeholders (the formation of its value), as well as with internal stakeholders (effective management). This problem is solved provided reliable accounting and reflection of human capital (intellectual potential).*

Intellectual capital, accounting, highly skilled, highly educated staff.

Необходимо заметить, что в бухгалтерском балансе предприятия человеческий капитал не учитывается, что ведет к потере в учете ресурсов и значительному снижению его справедливой (рыночной) стоимости.

Руководство предприятий часто поддерживают точку зрения, что «работники наиболее ценные из активов» их предприятий. Применяя данную характеристику по отношению к человеческому капиталу как экономическому ресурсу предприятия получается, что он способен генерировать доход в будущем периоде. Эта точка зрения получила свое распространение в научных школах по формированию стратегии предприятия и стратегического управления человеческими ресурсами, выделяя человеческий капитал различных уровней управления предприятия в виде ресурса, который с течением времени способен обеспечить конкурентное преимущество.

Характеризуя совокупный человеческий капитал (например, уровень предприятия или подразделения) как экономический ресурс, предполагается наличие в будущем потенциальных финансовых преимуществ. В этом случае, такая оценка может быть использована как один из способов описания человеческого капитала для предпринимательских потребностей таких, как финансовая отчетность, финансовое управление и принятие управленческих решений. Использование данного контекста, применительно к человеческому капиталу, означает, что определение его стоимости является систематическим процессом капитализации и именованья в денежном выражении ожидания экономической выгоды от использования ресурсов человеческого капитала.

Однако предприятия, в том числе и во многих странах, нацелены на отражение в финансовой отчетности информации для стейкхолдеров, с учетом принципов учета данных стран, в которой отражение стоимости человеческого капитала как актива предприятия (в отличие от других экономических активов) либо запрещается отражать на балансе, либо он отражается в общих затратах на персонал. Однако предприятиям никто не запрещает проводить мониторинг и оценку стоимости ресурсов человеческого капитала для внутренних управленческих целей, но из-за отсутствия внешних требований существует ряд подходов для оценки стоимости человеческого капитала предприятиями. Как следствие этого, лишь немногие предприятия могут на самом деле утверждать, сколько стоит их самый ценный актив и как его стоимость изменяется с течением времени и почему [1, 2].

Осведомленность данной проблематикой в академических кругах и менеджменте привела к поиску двух целей, направленных на оценку человеческого капитала: разработке финансовой оценки стоимости человеческого капитала для внутренних управленческих целей и/или раскрытию дополнительной информации; разработке альтернативных (часто нефинансовых) способов оценки атрибутов и результатов человеческого капитала предприятий (например, показатели вовлеченности персонала или кадровой текучести). Вследствие чего было разработано множество инструментов в области оценки трудовых ресурсов и управленческого персонала (например, чистая приведенная стоимость – NPV, коэффициент рентабельности инвестиций – ROI и т.п.).

Далее рассмотрим учетно-аналитические подходы в определении стоимости человеческого капитала.

Нормы бухгалтерского финансового учета играют существенную роль в определении того, какие данные предприятие формирует в условиях экономической реальности (Miller & Сила, 2013). Учет, как профессиональная сфера, должен отражать полную информацию о ресурсах и деятельности предприятия. Учетно-аналитический подход в определении стоимости человеческого капитала предприятия является важнейшим источником информации для стейкхолдеров (инвесторов, деловых партнеров и т.п.). Менеджеры предприятия используют подобную информацию для принятия управленческих решений (например, составление бюджета, расчет бонусов и т.д.), но они, в отличие от внешних стейкхолдеров, имеют доступ к другой внутренней генерируемой информации, формируемой в системе управленческого учета предприятия.

Однако, человеческий капитал и затраты на повышение его эффективности в бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия зачастую не отражены и могут быть представлены в виде иной информации со стороны предприятия. Для отражения человеческого капитала как актива предприятия, в бухгалтерской (финансовой) отчетности, он должен подпадать под определение актива в целом как ресурсы - от которых предприятие ожидает экономическую выгоду в будущем.

Действующие стандарты учета не признают ценность человеческого капитала в качестве актива в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Основная проблема связана с вопросом о том, имеет ли предприятие достаточный контроль над ресурсом, который в свою очередь также влияет на степень, в которой ресурс может быть надежно измерен [3]. В академической области организационного поведения, управления человеческими ресурсами, а также стратегического

управления все основывается на понимании того, как управлять и извлекать выгоду из ресурсов предприятия. С точки зрения бухгалтерского (финансового) учета вопрос управления имеет решающее значение.

Принимая во внимание, что признание человеческого капитала в качестве актива и его дальнейшее отражение в бухгалтерской (финансовой) отчетности, как правило, исключается. Это связано с тем, что было приложено недостаточно усилий, чтобы разработать формальный стандарт бухгалтерского (финансового) учета, который конкретно подходил бы к вопросу о том, как человеческий капитал должен измеряться с точки зрения финансовой оценки. На протяжении многих лет, консервативная позиция в области стандартов бухгалтерского учета подверглась критике со стороны тех, кто указал на информационный вакуум и искажения в финансовом отчете, которые возникают как следствие исключения нематериальных активов, таких как человеческий капитал, из баланса организаций [4].

Поскольку предприятия лишены возможности отражения стоимости ресурсов человеческого капитала в бухгалтерском балансе, стандарты бухгалтерского финансового учета обходят стороной вопрос измерения человеческого капитала и его оценки. Например, GAAP не дает четкой оценки стоимости человеческого капитала предприятия. Поскольку четкого руководства по измерению человеческого капитала нет, то выбор инструментов (атрибутов) измерения человеческого капитала и способы управления и развития остаются за руководителем предприятия. Следовательно, стейкхолдеры вынуждены полагаться на другие источники информации о вероятной стоимости ресурса и его вклада в стоимость предприятия.

Отсутствие узаконенной логики для оценки стоимости человеческого капитала предприятия привело к росту и распространению различных методик оценки, которые отвечают потребностям

менеджеров, но усложняют процесс сопоставимости данных различных предприятий.

Таким образом, оценка человеческого капитала предприятия все более и более становится уникальным процессом, с учетом максимальной полезности для стейкхолдеров в рамках конкретного предприятия.

Это не обязательно плохо с точки зрения управления и действительно может отражать стратегическую реальность (то есть, ресурс может иметь большую или меньшую ценность для предприятия в зависимости от взаимодополняемости с другими ресурсами, а единый подход может не удовлетворять другим предприятиям). Тем не менее, уникальный подход может сделать эти методы оценки человеческого капитала более полезными для сопоставления, сравнительного анализа данных нескольких предприятий стейкхолдерами.

Отражение информации о стоимости человеческого капитала предприятия необходимо финансовому рынку. Тот факт, что правилами бухгалтерской (финансовой) отчетности не предусмотрено отражение части нематериальных активов (в том числе и человеческих ресурсов) не означает, что они на самом деле имеют нулевое значение в качестве ресурсов. Одна из причин, по которой данный вывод имеет место - это оценка публичной компании на фондовом рынке, где стоимость такой компании выше по сравнению с ее балансовой стоимостью. Цена акций, участвующих в торговле, представляет свою меру стоимости, что отражает коллективные ожидания в отношении текущей стоимости относительно будущих денежных потоков [5]. Разница между рыночной и балансовой стоимостью предприятия вытекает напрямую из признанных активов (ресурсов), и активов, не включенных в финансовую отчетность, которые, как известно, существуют и ценятся на рынке [6].

Поскольку инвесторы мотивиро-

ваны, чтобы рассмотреть всю имеющуюся информацию, и не ограничивается тем, что сообщается в бухгалтерской (финансовой) отчетности, оценка фондового рынка предприятия включает в себя стоимость всех ожидаемых потоков доходов, в том числе от нематериальных активов, о которых на рынке есть информация. Рыночные меры стоимости (например, рыночная капитализация, которая показывает текущую цену акций в обращении; отношение рыночной стоимости к балансовой стоимости собственного капитала) являются информативными для понимания экономической стоимости предприятия в целом, но менее полезными, если цель состоит в том, чтобы попытаться выделить вклад отдельных ресурсов. Например, отношение рыночной стоимости к балансовой стоимости собственного капитала в полной мере не отражает данные о том, какую долю занимает человеческий капитал в разнице между рыночной и балансовой стоимостью бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия, и как человеческий капитал распределен относительно других нематериальных ресурсов.

Оценку предприятий в зависимости от нематериальных активов с применением различных экономических моделей предпринял Дж. Олсон в 1995 г., чтобы попытаться получить более конкретный ответ на вопрос о стоимости предприятия [7]. Например, оценка остаточного дохода была применена в области организационных брендов, а также научных исследований, и разработок для определения инвестиций. Помимо этого, было еще одно исследование, которое Дж. Олсон применил в отношении ресурсов человеческого капитала. Результат показал, что в ограниченной выборке предприятий с 1978 года по 1997 год в среднем около 5 процентов от общей стоимости предприятий были связаны с человеческим капиталом, а конкуренция в отрасли и экологическая неопределенность занимали более высокие значения [8]. Позже остаточный подход оценки

доходов Дж. Олсона подвергся критике из-за неоднозначной эмпирической поддержки (недооценка рыночной стоимости) и проблем с некоторыми из ее основных концептуальных и технических предположений [9 10 11].

Метод остаточного дохода позволяет вывести стоимость нематериальных ресурсов (человеческого капитала) как долю рыночной капитализации предприятия. Данный метод можно сравнить с попыткой оценки человеческого капитала на уровне предприятия, который разделяет некоторые общие черты с экономической концепцией определения ресурсов человеческого капитала, поскольку цена акций представляет коллективные ожидания инвесторов относительно будущих денежных потоков предприятия. Так, пропорция ресурсов человеческого капитала в общей доле будет отражать текущую стоимость будущих денежных потоков, приходящихся на человеческий капитал.

Этот подход ориентирован на ценность ресурсов человеческого капитала в данный момент времени с изменением этого значения предполагается отражение в изменениях цены акций предприятия. Важно отметить, однако, что цена акций (и, следовательно, стоимость ресурсов человеческого капитала) является производным от ожиданий инвесторов по текущей стоимости будущих потоков доходов. Таким образом, правильность полученной оценки будет зависеть от двух основных факторов: наличия достаточной информации о коллективных знаниях, умениях, навыках и др. на предприятии, о процессах слияния, о взаимодополняющих ресурсах внутри предприятия, а также о внутренних и стратегических факторах, влияющих на них, чтобы должным образом учитывать ценность человеческого капитала в оценках общей стоимости предприятия; обоснованной методики эмпирического моделирования для идентификации и выделения части стоимости предприятия, обратно в человеческий капитал.

С практической точки зрения метод оценки остаточных доходов не является полезным инструментом для руководства предприятия по ведению учета и управлением ресурсами человеческого капитала. Во-первых, данный метод оценивает средний уровень заработной платы на персонал и все сопутствующие расходы в разрезе ряда лет, что делает данный подход полезным на более глобальном уровне, чем уровне отдельно взятого предприятия. Во-вторых, т.к. предприятиям не предписано разделять затраты на человеческий капитал прочие затраты в публично доступной финансовой информации, то получение таких сведений из других источников становится затруднительным.

Ранние модели оценки ресурсов человеческого капитала, предложенного Р. Германсоном, были довольно грубыми попытками оценки на уровне организаций [12]. Основная логика «непризнанного гудвилла» состоит в том, что предприятия с устойчивым чистым доходом (выше среднего чистого дохода в процентах от стоимости активов (т.е. ROA)) должна иметь не измеряемые операционные активы (человеческий капитал), порождающие этот доход. В соответствии с другим способом, известным как метод «Скорректированной текущей стоимости», человеческий капитал оценивается с использованием скорректированной дисконтированной стоимости будущей (5 лет) заработной платы.

Ренсис Лайкерт, психолог, посвятивший себя изучению систем управления, был сторонником ответственного фискального управления людскими активами организации [13 14]. Р. Лайкерт был заинтересован в корреляционных взаимосвязях между определенными внутренними факторами (например, руководством), аспекты будущего сервисного потенциала сотрудников (например, психологическая установка), системы возникновения (например, группы процессов и обстановки), а также в том, как те могли бы привести к изменениям ре-

зультатов, таких как производительность. Он предположил, что с достаточным количеством подразделений, где люди выполняют очень похожую работу и с низким оборотом или с достаточным количеством периодов данных в пределах одного подразделения, предприятие может использовать эти отношения для предсказания «накопления или убытков из-за изменений в производительности человеческого капитала» и капитализировать эти отношения как актив предприятия.

Он также предположил, что будущие изменения доходов из-за изменения рабочей обстановки могут быть спроектированы и использованы для оценки текущей стоимости ресурсов человеческого капитала. Несмотря на то, что он предложил, работа Р. Лайкерта была больше сосредоточена на измерении качественных индикаторов, таких как удовлетворенность работой, и выявлении корреляционных отношений, а не на разработке формальной модели оценки человеческого капитала.

Э. Флэмхольц отметил, что зависимость от корреляций ограничивает применимость методологии Р. Лайкерта для понимания изменений в ценности человеческого капитала, нежели чем оценка стоимости ресурсов человеческого капитала в определенный момент времени [15].

Р. Лайкерт и его коллега Уильям Пайл предложили более прямой подход к оценке человеческих ресурсов: применение исторической или возмещаемой стоимости, в которых предприятие капитализирует (классифицирует и берет на баланс активы) определенные расходы на сотрудников, такие как стоимость подбора персонала и расходы на обучение, ожидая выгоды в будущем периоде [16].

Поэтому, значение человеческого капитала в любой момент времени будет оцениваться по стоимости капитализированных инвестиций на сегодняшний день с поправкой на увеличение или

уменьшение стоимости ресурсов в связи с изменением производительности труда работников или оборачиваемости ресурсов предприятия.

Следующая волна исследователей пыталась уйти от использования затрат, разрабатывая более сложные модели, которые включали в текущую стоимость будущий потенциал получения дохода физическими лицами, который можно обобщить и выделить в стоимость человеческого капитала на уровне подразделений или предприятий. Например, модель Р. Огана включает «эквивалент надежности чистой выгоды» индивида предприятия в чистые затраты и выгоды, связанные с занятостью этого человека вместе с вероятностью текучести кадров и выживания [17]. Э. Флэмхольц предложил и испытал стохастическую модель поощрений для оценки текущей стоимости будущего потока доходов, генерируемых предприятием, в то время как работник занимает различные роли в течение долгого времени с различным потенциальным доходом, принимая во внимание вероятность текучести кадров и движения между ролями. Стоит отметить, что Э. Флэмхольц в основном фокусировался на индивидуальном уровне определения стоимости человеческого капитала и не рекомендовал использовать конкретный агрегированный подход или разрабатывать модель на уровне предприятия, предполагая, что метод агрегирования индивидуальной оценки будет различен от предприятия к предприятию.

В. Лев и А. Швартц предложили модель, согласно которой использовали уровень заработной платы сотрудников для вычисления стоимости человеческого капитала [18]. Согласно их методу, человеческий капитал представлял собой сумму заработной платы сотрудников в будущем периоде. Однако данный метод был раскритикован за отсутствие внимания к внутриорганизационной мобильности персонала и текучести кадров.

В целом же, различные научные

школы заложили базис в разработке подходов, моделей и методов оценки человеческого капитала, однако не пришли к единой концептуальной модели, получившей широкое признание.

Обобщив вышеизложенное, полагаем, что:

– в одном случае человеческий капитал предприятия можно представить как стоимость объема физического и интеллектуального живого труда всего состава персонала настоящего периода функционирования предприятия, при условии ритмичности производственного процесса. Стоимость живо-

го труда на предприятии – это элемент суммы его оборотных средств;

– с другой стороны, можно рассматривать человеческий капитал как совокупность овеществленного труда в общем значении предшествующего и настоящего времени функционирования предприятия учитывающего нормативную численность персонала и неизменяющиеся условия труда при ритмичности производственного процесса. Стоимость совокупного труда, реализуемого на предприятии в течение отчетного года, характеризует его человеческий капитал более полно.

Литература

1. Likert R. 1967. The human organization. New York: McGraw Hill.
2. Litan R.E., & Wallison, P.J. 2003. Beyond GAAP. Regulation. 26: 50-55.
3. Upton W.S. 2001. Special report: Business and financial reporting. Challenges from the New Economy. Financial Accounting Series 219-A. Norwalk, CT: Financial Accounting Standards Board.
4. Flamholtz E. 1999. Human resource accounting: Advances in concepts, methods, and applications. New York: Springer.
5. Brealey R.A., Myers S.C., & Allen, F. 2008. Principles of corporate finance (8th ed.). New York: McGraw-Hill Irwin.
6. Fama E.F. 1970. Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. Journal of Finance. 25: 383-417.
7. Ohlson J.A. 1995. Earnings, book value, and dividends in equity valuation. Contemporary Accounting Research. 11: 661-687.
8. Ballester M., Livnat J., & Sinha N. 2002. Labor costs and investments in human capital. Journal of Accounting, Auditing and Finance. 17: 351-373.
9. P. M., Hutton, A. P., & Sloan, R. G. 1999. An empirical assessment of the residual income valuation model. Journal of Accounting and Economics. 26: 1-34.
10. Qi, D. D., Wu, Y. W., & Xiang, B. 2000. Stationarity and cointegration tests of the Ohlson model. Journal of Accounting, Auditing, and Finance. 15: 141-160.
11. Ohlson J. A. 2009. Accounting data and value: The basic results. Contemporary Accounting Research. 26: 231-259.
12. Hermanson R. G. 1964. Accounting for human assets. Occasional paper no. 14, Bureau of Business and Economic Research. East Lansing, MI.
13. Likert R. 1967. The human organization. New York: McGraw Hill.
14. Likert R. 1979. From production- and employee-centeredness to systems 1-4. Journal of Management. 5: 147-156.
15. Likert. R., & Pyle, W. C. 1971. Human resource accounting: A human organizational measurement approach. Financial Analysts Journal. 27: 75-78.
16. Ogan P. 1976a. Application of a human resource value model: A field study. Accounting, Organizations, and Society. 1: 195-217.
17. Lev B., & Schwartz, A. 1971. On the use of the economic concept of human capital in financial statements. Accounting Review. 46: 103-112.
18. 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.
19. Grossman R. J. Measuring up: Appropriate metrics help HR prove its worth // HR Magazine. 2000. Vol.45(1). P.28-35.
20. 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.
21. Чалдаева Л.А., Усатюк Т.М. Обоснование целесообразности использования оценки по справедливой стоимости в целях повышения достоверности отражения объектов в учете и отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 38. С. 2-9.

УДК 2964.33

Анализ структуры и закономерности развития мирового арт-рынка

О.В.Мальцева, преподаватель кафедры «Финансов и бухгалтерского учета»,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В данной статье рассматриваются вопросы анализа региональной структуры и динамики мирового арт-рынка и определяющие их факторы. Приведена классификация мирового арт-рынка. Проанализированы основные статистические показатели и факторы, влияющие на региональную структуру и динамику цен на предметы искусства.

Арт-рынок, структура и динамика арт-рынка, аукционы.

Analysis of the structure and development of the world art market

O.V. Maltseva, the lecturer of the department of Finance and Accounting,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

This article deals with the structure and dynamics of the world art market. It includes the classification of the world art market. The main statistical indicators and factors influencing the dynamics of prices for art objects are analyzed. The features of regional markets are considered, leading regional art markets of the world are revealed.

Art market, structure and dynamics of the art market, auctions.

Мировой рынок предметов искусства (или арт-рынок) считается очень разнообразным и специфичным по своей структуре и динамике в региональном аспекте. В отличие от промышленных отраслей во время кризиса рынок предметов искусства набирает обороты, а сами предметы искусства растут в цене.

Арт-бизнес должен не только удовлетворять спрос на произведения искусства, но предугадывать и формировать его, расширяя свою аудиторию. Из прикладного инструмента по развитию территорий арт-бизнес становится полноценным сегментом экономики. Искусство, благодаря техническому прогрессу, становится массовым явлением. Потребности человека в творчестве и развитии возросли. Обслуживая эти потребности, арт-бизнес развитых городов следует за их эволюцией. Благодаря чему, в скором будущем ожидается значительное увеличение числа потребителей арт-рынка [2].

С позиции анализа региональной структуры и динамики мирового рынка, важным вопросом являют основные черты, которыми обладает мировой рынок

предметов искусства. Данный рынок сложно отнести к какому-либо определенному типу, но есть однородные черты, по которым его можно классифицировать. По региональному охвату в структуре мирового рынка следует выделить глобальный рынок, рынок отдельных регионов мира. Он является конкурентным, так как в мире существует целый ряд домов искусства, которые ведут борьбу между собой, пытаясь захватить наибольший сегмент рынка; с позиции покупателей мировой рынок является рынком потребителей, так как деятельность домов произведений искусства направлена на покупателя; по ассортименту рынок более чем насыщен различными предметами искусства. По степени соблюдения законности является легальным и нелегальным. Также этот рынок можно считать одновременно регулируемым и нерегулируемым, поскольку с одной стороны государство устанавливает законы, предполагающие защиту национальных антикварных ценностей, но с другой не обеспечивает защиту всех предметов искусства. Мировой арт-

рынок в целом и его региональные сегменты по степени насыщенности может быть как профицитным, дефицитным, так и равновесным. В качестве обобще-

ния имеющихся основных черт мирового рынка можно предложить его классификацию по основным признакам, приведенным в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация мирового арт-рынка

Классификационный признак	Содержание признака	Характеристика рынка
По региональному охвату	1. Мировой рынок	Глобальный арт-рынок, охватывающий все страны мира в их финансовой и культурной взаимосвязи
	2. Региональный рынок	Рынок отдельных регионов (Европейский, Китайский и т.д.)
	3. Локальный рынок	Местный арт-рынок (города, области)
По регулируемости	1. Регулируемый рынок	Протекающие в его рамках процессы полностью или частично подвергаются внешнему управлению и регулированию
	2. Нерегулируемый рынок	Протекающие в его рамках процессы не подвергаются управлению, а протекают сообразно естественным механизмам рыночной саморегуляции
По соблюдению законности	1. Легальный рынок	Официальный, законный
	2. Нелегальный (теневой) рынок	Деятельность, запрещенная законом
По степени насыщенности	1. Профицитный рынок	Предложение предметов искусства превышает спрос на них
	2. Дефицитный рынок	Спрос на предметы искусства превышает их предложение
	3. Равновесный рынок	Объемы спроса и предложения примерно совпадают
По организационному механизму реализации	1. Аукционный рынок	Основными посредниками при совершении сделок являются аукционные Дома
	2. Арт-диллерский рынок	Основными посредниками при заключении сделок являются арт-дилеры
По видам искусства	1. Рынок современного искусства	Предметом сделок является современной искусство
	2. Рынок антиквариата и т.д.	Предметом сделок является антикварное искусство
По экономическим интересам	1. Рынок альтернативного инвестирования	Предметы искусства выступают в качестве объектов инвестирования
	2. Рынок коллекционирования	Покупатель создает коллекцию предметов искусства, схожих по определенным критериям (автор, стиль, жанр и т.д.)
	3. Рынок статусного искусства	Покупка предметов искусства как символа определенного статуса, покупатель не имеет цели перепродать объект

Если рассматривать динамику арт-рынок в его региональном аспекте, то по данным статистики можно констатировать стабилизацию западного арт-рынка и сжатие арт-рынка в Китае с небольшим подъемом в конце 2015 года. Арт-рынок подтвердил свою репутацию альтернативного вектора инвестиций – общий объем торгов на арт-аукционах в США и Европе составляет \$11,2 млрд.,

общий же объем оборотов на мировых арт-аукционах оценивается в \$16,1 млрд.

Основные агенты арт-рынка – это аукционы (45%) и арт-дилеры (55%). Верхушка рейтинга аукционов представлена домами Sotheby's и Christie's, их общая доля в стоимости составляет 27% от всех аукционных продаж в мире, доля торгов Phillips de Pury – 6% и Bonhams – 5%) и 46 % от общего объема продаж.

2006 год для мировых лидеров стал во многом переломным. Продажи дома Sotheby's составили 2,8 млрд евро, Christie's – 3,6 млрд евро. За последние три года у обоих аукционных домов оборот работ импрессионистов возрос на 80 %, современного искусства – на 60% на Sotheby's и на 50% на Christie's. В мире насчитывается примерно 5 тыс. аукционных домов разного уровня [3].

Мировой арт-рынок – один из самых глобальных рынков экономики, но в каждой отдельно взятой стране его объем и формы, интенсивность импорта и экспорта в значительной степени зависят от местного законодательства в этой сфере.

За последние десять лет рынок искусства вырос на 212%. В первую очередь это было обусловлено его глобализацией, ростом и усилением спроса в верхнем ценовом сегменте. Всего за 2015 год мировые арт-аукционы выставили на продажу 865 700 лотов, что на 3% превышает показатели предыдущего года. С другой стороны, тогда же было отмечено снижение выручки на общемировом рынке аукционных торгов на 10,31%. Удерживавший первое место с 2010 года Китай уступил лидерство США, невзирая на стабилизацию конца 2015 года. Третье место заняла Великобритания, объем внутреннего арт-рынка которой увеличился за последние 10 лет вдвое. В то же время Лондон стал городом со вторым объемом арт-рынка, здесь генерируется до 19% аукционного оборота мирового искусства. На первом месте по-прежнему Нью-Йорк с 37% мирового оборота [3].

К основным факторам, способствующим сохранению высокого уровня цен на произведения искусства, можно отнести расширение географии мирового арт-рынка, расширение дистрибьюторской сети основных аукционистов, увеличение роли финансовых факторов рынка искусства, приобретение искусст-

ва как символа определенного статуса, исторически низкие процентные ставки, растущий интерес СМИ к искусству, да и любовь к искусству саму по себе. Кроме этого, появление информационных баз данных об арт-рынке увеличивает доверие покупателей, которым ранее приходилось полагаться лишь на мнение экспертов [2].

Важным аспектом анализа регионального развития мирового арт-рынка является оценка лидеров в покупках и продажах. За последние несколько лет доля арт-рынка стран вне Европы и США увеличилась с 3,8 до 7,8%. Наиболее значимые изменения за этот период отмечены на художественном рынке Китая. Так в 2010 г. Объем аукционных продаж составил 1,3 млрд евро (см. Рис. 1), всего же доля Китая на общемировом рынке составила почти 7% в стоимостном выражении. С 2003 по 2009 годы в Китае оборот на рынке современного искусства увеличился в 100 раз, и он продолжает расти. Все это стало результатом одновременного роста спроса со стороны, как местных, так и иностранных состоятельных покупателей, и увеличения предложения предметов китайского искусства на рынке. Не стоит забывать о том, что всего лишь 20 лет назад в Китае не существовало ни аукционных домов, не было спроса на предметы искусства и антиквариата. Сегодня в Китае насчитывается около 100 официально зарегистрированных аукционных домов, крупнейшие из которых помимо известных Sotheby's и Christie's – уже собственные China Guardian и Poly International Auction Company. Арт-рынок Китая является стремительно развивающимся [4]. К числу быстро растущих можно отнести рынок Индии. Сейчас он преимущественно работает на экспорт, который с 2003 по 2009 г. с 3 млн евро приблизился к 600 млн. евро.

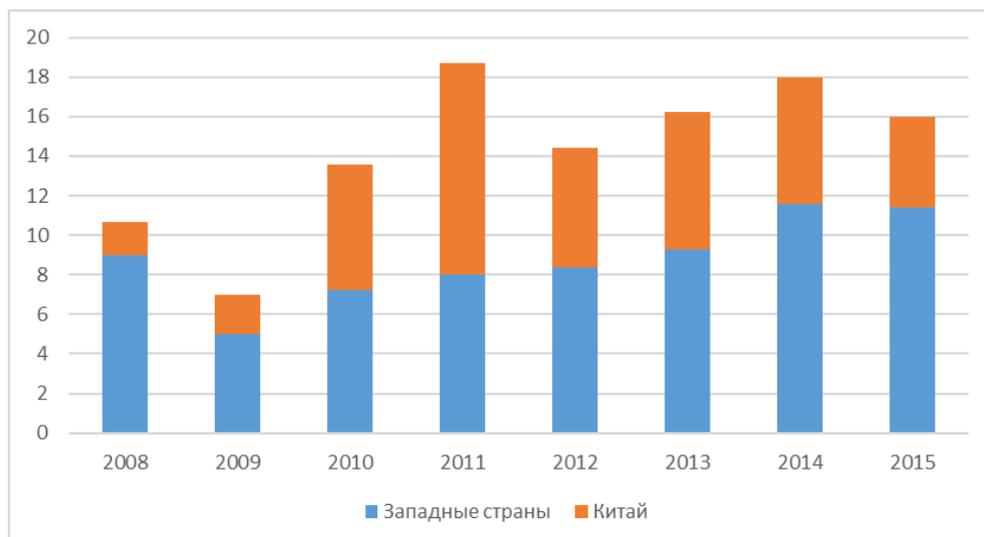


Рисунок 1 – Динамика объема аукционного мирового художественного рынка

С географической точки зрения на арт-рынке главенствующую позицию занимает триумвират США-Китай-Великобритания, удерживающий 87,5% вторичного арт-рынка (\$14 млрд из \$16 млрд). В 2015 году лидерство вернули себе США, их доля составила 38% выручки и 12% от всех проданных лотов. Примечательно, что 9% процентов роста американского арт-рынка обеспечили покупатели из Китая. Испытавший 27% спад китайский арт-рынок сейчас имеет 30% мировой выручки. Третье место занимает Великобритания с 19%, за ней Франция, Германия, Италия, Швейцария, Австрия, Австралия и Южная Корея, вошедшая в десятку и обогнавшая Нидерланды, Японию и Бельгию. Нью-Йорк и Лондон также продолжают доминировать на мировом арт-рынке: на них приходится 57% мировой аукционной выручки (\$9,2 млрд) и 20% лотов, проданных во всем мире, в то время как на Париж приходится всего 3% мировой выручки (рис. 2).

В Москве и Санкт-Петербурге предприятия арт-бизнеса представлены, их услуги востребованы. Однако россий-

ский арт-рынок существенно уступает по своим объемам западному и китайскому. Причиной тому служит особый исторический путь развития отечественного арт-рынка. Но следует отметить, что в настоящее время существует тенденция к увеличению влияния российского рынка предметов искусств на мировой во многом благодаря созданию и развитию так называемых арт-фондов. Этот рост стал возможным благодаря растущему признанию индустрии инвестиционным сообществом. Также эффективным механизмом развития арт-рынка в России могут стать интернет-технологии. Примером успешности такого механизма может служить интернет-аукцион «Арт-лот 24». Постоянно действующий онлайн-аукцион предметов искусства, от антиквариата до работ современных художников, в абсолютно новом для российского арт-рынка формате, запущен в конце 2015 года. В начале XXI в. в связи с развитием интернет технологий появляются новые возможности для развития художественного рынка и галерейного дела.

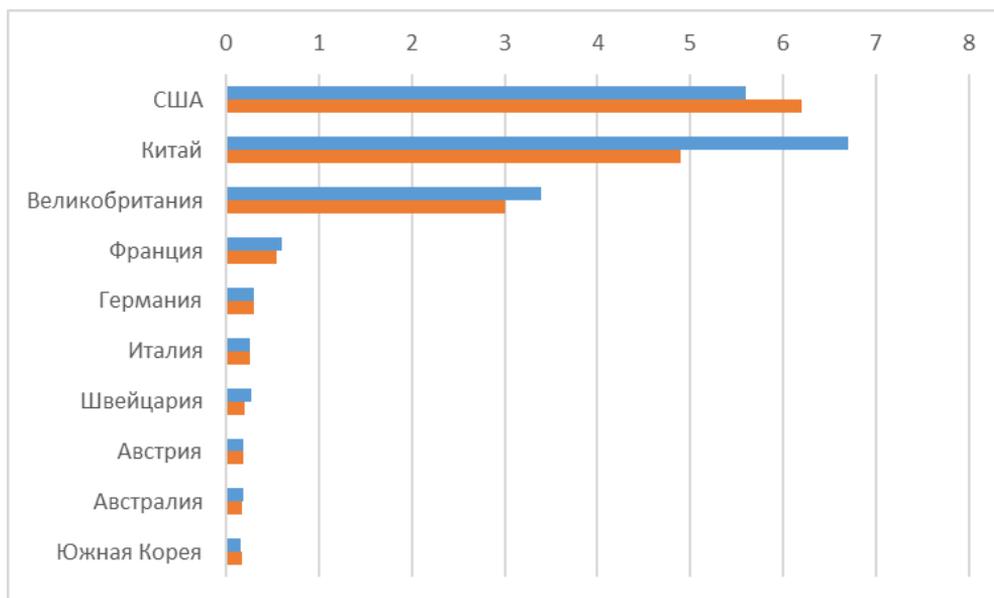


Рисунок 2 – Страны с наибольшим оборотом аукционного арт-рынка (2015-2016) гг.

Анализ формирования спроса на российском рынке антиквариата показывает, что государство не очень активный покупатель антиквариата. К примеру, Россия крайне редко отпускает деньги на приобретение даже отечественных раритетов. Само не покупает, но столь жестко регламентирует правила торговли, что самая привлекательная часть антиквариата становится объектом «черного рынка».

В то же время мировой опыт показывает, что многие правительства позволяют беспрепятственно и беспошлинно ввозить в страну предметы антиквариата, стимулируя собирателей инвестировать капитал в своей стране. Государство при этом собирает налоги от продаж и, особенно, с аукционов. А в политике ценообразования ключевую роль играют именно аукционные дома, проводящие

аукционные торги, и привлекающие покупателей.

Таким образом, на сегодняшний день рынок предметов искусства имеет положительную динамику. Люди вкладывают деньги в предметы искусства, пытаются максимально защитить свои денежные средства. Этому способствует признание мировым финансовым сообществом предметов искусства в качестве альтернативного объекта инвестирования с целью диверсификации финансовых рисков. При этом определяющее значение приобретает региональный аспект развития мирового рынка, устойчивая динамика наращивания потенциала Российского арт-рынка и его основных региональных центров, в том числе благодаря сети Интернет, постоянное расширение сети основных аукционных Домов.

Литература

1. Гурова О. Арт-рынок в 2015 году: инвестиционная привлекательность подтверждается, статья от 18.03.2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://artguide.com/posts/995>.
2. Попкова К.Е. Мировой рынок предметов искусства: специфика, структура, динамика // Международный студенческий научный вестник. 2015. № 4-3. С. 426-429. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=13159>.
3. Инвестиционный портал интернет арт-аукциона ARTInvestment.RU, Статистика от 18.11.2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://artinvestment.ru/indices/artimx/?ffc1=/charts/0100000000&ffc2=/charts>.

УДК 332.122

Теоретические подходы к исследованию приграничного сотрудничества и их практическое использование в условиях регионализации внешне-экономических связей

М.Ф. Ткаченко, д.э.н., заведующий кафедрой международных экономических отношений, доцент,
А.В. Журова, к.э.н., доцент кафедры международных экономических отношений,
Государственное казенное образовательное учреждение высшего образования
«Российская таможенная академия», г. Люберцы, Московская область

В статье представлен обзор теоретических подходов к исследованию приграничного сотрудничества, проанализированы успешные примеры приграничного сотрудничества в условиях региональных интеграционных объединений (ЕС, НАФТА), а также торгово-экономического сотрудничества Китая с Россией. Авторами систематизированы экономические и неэкономические факторы, определяющие реализацию потенциала приграничного сотрудничества.

Приграничное сотрудничество, региональная экономическая интеграция, еврорегион, зоны приграничного экономического сотрудничества государственного уровня, «макиладорас».

Theoretical approaches to the study of cross-border cooperation and their practical use in the context of regionalization of foreign economic relations

M.F. Tkachenko, Doctor of Economics, Head of Department of International Economic Relations, Associate professor,

A.V. Zhurova, Candidate of Economics, Associate professor of Department of International Economic Relations, State Official Educational Institution of Higher Education, Lubertsy town, Moscow region

The article presents an overview of theoretical approaches to the study of cross-border cooperation, analyses successful examples of cross-border cooperation in the context of regional integration associations (EU, NAFTA), as well as China's trade and economic cooperation with Russia. The authors systematize the economic and non-economic factors that determine the realization of the potential of cross-border cooperation.

Cross-border cooperation, regional economic integration, Euroregion, the zones of cross-border economic cooperation of the state level, «maquiladoras».

В прошлом периферийное расположение приграничных регионов было основной причиной и тормозом в их экономическом развитии. В современных условиях усиления процессов регионализации с появлением в различных регионах мира таможенных союзов и зон свободной торговли для приграничных районов открываются новые возможности. Само понятие «граница» исчезает и переходит из категории «барьера» в категорию «канала связи» [6]. Ученые Сибирского отделения РАН определяют приграничную территорию как территорию, для которой характерны свойства реального или потенциального взаимодействия и взаимовлияния соседних государств. Основой такого развития является наличие приграничной инфраструктуры, включающей различные элементы

– от транспортных коридоров, соединяющих территории соседних государств, до предпринимательских объединений и организаций, вовлекающих в свою хозяйственную деятельность инвестиции и трудовые ресурсы сопредельных территорий. В Европейской рамочной Конвенции «О приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и властей» термин приграничное сотрудничество определен как «любые согласованные действия, направленные на усиление и поощрение отношений между соседними территориальными сообществами и властями, находящимися под юрисдикцией двух и более договаривающихся сторон, а также заключение любых соглашений и договоренностей, необходимых для достижения этих целей». Стороны наделены правом

осуществлять приграничное сотрудничество в рамках установленных внутренним законодательством полномочий территориальных сообществ или властей. [1]. Также в научной литературе можно встретить термин «трансграничное сотрудничество», которое трактуется по-хожим образом как «...какие-либо общие действия, направленные на усиление и углубление добрососедских отношений между территориальными общинами или властями, находящиеся под юрисдикцией двух или нескольких договорных сторон, а также заключения с этой целью необходимых соглашений для достижения договоренностей» [3, С.75].

В современном понимании приграничное сотрудничество – это один из множества инструментов развития экономики региона (области, округа, края и т.д.), имеющего общую границу с территориями соседних государств. Для Российской Федерации с её протяженной границей и углублением интеграционных процессов, вопросы приграничного сотрудничества, как фактора экономического роста отдельных субъектов Российской Федерации, являются особенно актуальными. Россия граничит по суше с 14 государствами-членами ООН и двумя частично признанными государствами (Республика Абхазия и Южная Осетия), 47 субъектов РФ (из 85) относятся к приграничным или прибрежным. Приграничное сотрудничество является частью общенациональных приоритетов Российской Федерации, что подтверждается включением данных вопросов в ключевые государственные доктрины, в частности, «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года», «Стратегию государственной национальной политики Российской Федерации на период до 2025 года», а также программы приграничного сотрудничества между Европейским Союзом и Российской Федерацией; проекты закона о приграничном сотрудничестве. Также Федеральным законом РФ от 22 июля 2002 года №91-ФЗ Россия ратифициро-

вала Европейскую рамочную Конвенцию «О приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и властей», взяв на себя обязательство о «поощрении приграничного сотрудничества между территориальными сообществами или властями, находящимися под ее юрисдикцией, с территориальными сообществами или властями, находящимися под юрисдикцией других Договаривающихся Сторон» [1]. Также Россия должна оказывать всякое содействие заключению любых соглашений и договоренностей, в рамках которых будут учтены различные конституционные положения каждой из Сторон Рамочной конвенции, для достижения заявленной цели. Конвенция содержит универсальный набор типовых межгосударственных соглашений по различным направлениям приграничного сотрудничества, позволяющим развивать мультиформатное сотрудничество территорий сопредельных стран, учитывая интересы и особенности законодательства каждого из участников таких соглашений.

Приграничное сотрудничество в большинстве случаев ассоциируется с приграничной торговлей, которая представляется как особый режим внешнеэкономических связей страны (региона) с соседним государством. Термин «приграничная торговля» даже определен в части II Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 г. как «преференциальное исключение из правил режима наибольшего благоприятствования для сопредельных государств узкой приграничной полосы – на удалении около 15 км по обе стороны национальных границ – в целях облегчения обмена товарами и услугами в случае, если они производятся и потребляются непосредственно в пределах этих территорий».

Однако приграничное сотрудничество в условиях углубления процессов регионализации не следует рассматривать в упрощенном виде, только как приграничную торговлю. Приграничное сотрудничество на современном этапе со-

пряжено с развитием производственной кооперации, совместным развитием транспортных коридоров, организацией движения трудовых ресурсов, углублением культурных и гуманитарных контактов. В Российской Федерации приграничное сотрудничество субъектов с регионами соседних государств далеко не всегда в полной мере способствует реализации их внешнеэкономического потенциала. Это связано с наличием законодательных и концептуальных пробелов, недостатками в системе финансового стимулирования субъектов предпринимательства, зарегистрированных на приграничных территориях, а также большим количеством инфраструктурных проблем.

В России недостаточно тщательно изучается теоретический и практический опыт по созданию зон приграничного сотрудничества в странах и регионах мира, в т.ч. в условиях появления и развития торгово-экономических блоков различного типа.

На рубеже XX-XXI веков наблюдается значительный рост числа исследований в области приграничного взаимодействия регионов как отечественных, так и западных ученых. Анализ обширного научно-методического аппарата позволил определить основные направления, в которых развивалась научная мысль по изучению приграничного сотрудничества:

1) приграничное сотрудничество как часть исследований в области лимнологии, где изучается коммуникативный потенциал границ государств (House J.W., Strassoldo and G. Delli Zotti., 1982, А.Г. Гранберг, В.А.Колосов, Н.С. Мироненко);

2) приграничное сотрудничество в экономических теориях регионального развития (Д. Скотт, Д. Хакли, Б. Ван дер Вельде, М.Ю. Шинковский, В.С. Бильчак, Н.М. Межевич.), в частности реализация интеграционных целей приграничного региона: Р.Морган, М.Китинг, Д.Юилл; (неофункциональное направле-

ние – Э. Хаас, Л. Линдберг 1958, Ф. Шмиттер, 1969, Л. Шейнеман); (функционалист – Д. Митрани, 1975); (теории «нового регионализма» – Бьорн Хеттне);

3) приграничное сотрудничество как один из этапов развития «периферийного» региона, к ним относятся работы ученых, посвященные конкретным приграничным регионам (Б.Периль О.Д.Абрамова, Л.Б.Вардомский, А.С.Макарычев, А.Сергуни, М.В.Столяров, Л.О. Тернова, Р.А. Явчуновская и др.);

4) приграничное сотрудничество как часть внешнеэкономической деятельности государства (О.Д. Абрамова, С.Н Грибова, И.П. Черная А.С. Макарычев, М.В. Столярова, Л.О.Тернова, А.Сергунина, Р.А. Явчуновская и др.).

5) разделение направлений исследований на:

– европейская приграничная кооперация (М. Перкманн, Х. ван Хотум и О. Крэмш, Дж. Скотт, М. Фуко, М. Кастельс, К. Анселл, Е. Винокуров, А. Либман, Д.Тернок);

– евразийское приграничное сотрудничество (А.М. Анисимов, С.Л. Баринов, Л.Б. Вардомский, Т.С. Вергинская, А.А. Герцен, С.П. Глинкина, Л.Д. Головина, М.О. Тураева, Д.И. Ушкалова, А. Либман и др.).

Теоретические подходы в развитии приграничного сотрудничества нашли свое отражение в европейской практике создания «еврорегионов». В рамках европейской интеграции, «еврорегион» – это форма приграничного сотрудничества, реализуемая через проекты (программы), в которых закреплены международные инициативы в сферах торговли, транспорта, информации, образования, новых технологий, экологии, культуры.

Приграничное сотрудничество, в Европе также именуемое как трансграничное, начало активно развиваться в 50-е годы, в это время представители многих европейских приграничных регионов начали регулярно проводить встречи, целью которых было обсуждение воз-

возможностей ликвидации барьеров на общей границе для последующего развития трансграничного сотрудничества [3, С.78]. Характерной чертой многих Еврорегионов является наличие постоянно действующих общих рабочих органов, эта модель была реализована в рамках нескольких еврорегионов («EUREGIO», «Oresund» и др.). По широте своих функций и по количеству направлений сотрудничества, Еврорегионы делят на:

1) 17 еврорегионов (программ), в которых проводится масштабное приграничное сотрудничество (Large-scale Cross-border Cooperation), финансируемых в рамках Регламента (ЕС). К числу еврорегионов относятся: SEUPB - Special EU Programmes Body, Nordisk Ministerråd, CESCO, NORA, Kolarctic, Neue Hanse Interregio, Euroregion Black Sea, Carpathian Euroregion, Arbeitsgemeinschaft Donauländer, Adriatic Euroregion, Arbeitsgemeinschaft Alpen-Adria, Arbeitsgemeinschaft Alpenländer, Internationale Bodenseekonferenz (IBK), Communauté de Travail des Pyrénées, Großregion SaarLorLux - Rheinland-Pfalz – Wallonien, Oberrheinkonferenz, BEAC - Barents Euro-Arctic Council, Neue Hanse Interregio. К таким проектам относятся проекты, включающие работы, мероприятия или услуги, предназначенные для выполнения стратегически важных задач по развитию территории, с явным трансграничным эффектом, с инвестициями в инфраструктуру, включая поддержку от национальных / региональных органов власти, с согласованием с национальными / региональными программами развития и с четко определенным бенефициаром.

Россия принимает участие в трех из них: еврорегион «Коларктик»; «Евроарктический регион» (Совет Баренцева/Евроарктического региона) в 1993 г. учредили Исландия, Дания, Норвегия, Финляндия, Швеция и Россия, и в качестве наблюдателя в Еврорегионе «Черное море».

2) 185 еврорегионов (программ,

институтов), в которых в основном реализуются программы двустороннего и трёхстороннего сотрудничества сопредельных государств (Border and Cross-border Regions), включая 13 еврорегионов с Российской Федерацией, в том числе и с приграничными территориями Украины. В рамках этих программ решается достаточно широкий круг вопросов, в таких областях как приграничная торговля, предпринимательство, инфраструктурные проекты на границе, сельское хозяйство, культура, охрана окружающей среды, проведение совместных конференций, выставок, программ и т.д. Это симметричные и достаточно простые проекты, цель которых улучшение уровня жизни населения с помощью приграничного сотрудничества.

3) 23 еврорегиона, в которых трансграничное сотрудничество реализуется при содействии Европейской группы по территориальному сотрудничеству. Участвовать в таких проектах могут только страны-члены ЕС. ЕГТС осуществляет контроль за соблюдением законодательства в государствах-членах ЕГТС, организует совместные мероприятия, проводит консультации, исследования и выступает в качестве площадки для политиков, чиновников, экспертов и граждан.

Китайский опыт приграничного сотрудничества включает 14 зон приграничного экономического сотрудничества государственного уровня (ЗПЭС), четыре из них функционируют на российской границе в гг. Хэйхэ, Суйфэньхэ (провинция Хэйлуцзян – Северо-Восточный Китай), Хуэйчунь (провинция Цзилинь) и Маньчжоули (Автономный район Внутренняя Монголия) [5]. Начало формирования этих зон относится к 1992 году. ЗПЭС являются восточной альтернативой еврорегионам, данный тип приграничного сотрудничества характеризуется преобладанием торговых операций (для Китая приграничные регионы являются важным каналом сбыта готовой продукции и закупки сырьевых ресур-

сов), а также созданием торгово-экономических комплексов и развитием приграничного туризма. В Китае приграничная торговля регулируется такими законами как: «Закон о внешней торговле» 2003 г., «Валютный режим Китая (КНР), действующий в зоне приграничной торговли» 2004 г.

Особенности ЗПЭС: предоставление этим территориям полного пакета административных, экономических, социальных льгот, налоговых преференций для экспортной продукции; активные китайские инвестиции; проведение политики открытости, наличие права на уровне провинции самостоятельно определять характер внешней торговли и выделять необходимые участки территории для создания районов приграничного экономического сотрудничества.

Основные цели создания ЗПЭС: развитие приграничных регионов КНР, создание условий для экспорта продукции китайского производства, продвижение своей экономической политики в сопредельных странах.

Китай активно развивает инвестиционное сотрудничество, с одной стороны, вкладывая капитал в объекты, которые создаются на территории России, с другой – предоставляет привлекательные условия для российских инвесторов в своих приграничных районах. Создание финансовой и транспортной инфраструктуры также является приоритетным направлением развития приграничного сотрудничества России и Китая, например в 2015 году провинция Хэйлунцзян планирует увеличить объемы строительства инфраструктурных объектов, в том числе строительство железных и авто дорог в целях упрощения и содействия торговли между провинцией и Россией. Наиболее активное экономическое оживление в приграничных территориях связывают со строительством предприятий и инфраструктуры ТЭК в рамках заключенного между Россией и Китаем долгосрочного контракта на поставку газа. Первая поставка планируется в 2018

г. по строящемуся газопроводу «Сила Сибири».

Не менее интересен опыт трансграничного сотрудничества в рамках НАФТА. Приграничное сотрудничество в данном регионе развивается в двух направлениях: США – Канада и США – Мексика. Развитие приграничного сотрудничества в данных регионах тесно связано с экономической кооперацией и интеграцией в зоне свободной торговли НАФТА.

Для трансграничного сотрудничества США-Канада характерны следующие черты: сильные и диверсифицированные связи в области торговли; высокая взаимозависимость в хозяйственной деятельности, зависимость соседних провинций друг от друга; наличие социально-культурных общих ценностей; в ряде областей присутствие только формальных трансграничных организационных связей [2]. Приграничными территориями являются: регион Великих озер, the West/Cascadia, Great Prairie Plains, Quebec/New England, Atlantica, CBR Characteristics. Приграничное сотрудничество в основном развивается в экономических, социально-культурных, организационных и экологических аспектах.

По направлению США – Мексика в 1965 году в приграничных регионах Мексики была начата реализация программы создания промышленных предприятий сборочно-конвейерного типа иностранными инвесторами «макиладорас», экспортировавших свою продукцию преимущественно в США. Экспортно-ориентированные «макиладорас» имели значительный успех, в итоге данные кластеры стали побудительным мотивом для интеграции Мексики в НАФТА, а также содействовали развитию так называемых «городов - двойников» (Эль Пасо – Сьюдад Хуарес, Сан-Диего – Тихуана, Браунсвилл – Матаморос) [4, С.73]. На современном этапе в приграничной области насчитывается около 3 тыс. подобных предприятий.

Анализ результатов исследова-

ний отечественных и зарубежных ученых, а также опыта по созданию зон приграничного сотрудничества позволил сделать вывод о том, что в приграничном сотрудничестве большую роль играют экономические и неэкономические факторы, которые отражают потенциал взаимодействия соседних регионов и, как следствие, являются предпосылками, определяющими успешность интеграционных проектов различных типов.

К числу экономических факторов, которые оказывают непосредственное влияние на эффективность приграничного сотрудничества, относят:

- размер рынка сопредельных регионов в совокупности с эффектом агломерации;

- стоимостной объем взаимных потоков товаров и услуг граничащих территорий соседних государств;

- наличие транспортно-логистических сетей, соединяющих приграничные регионы государств-участников интеграционного объединения;

- взаимные инвестиции и наличие СЭЗ в приграничных регионах;

- достаточность экономической комплементарности отраслей региональной экономики как необходимого условия для кооперации приграничных регионов.

Неэкономические факторы оказывают не меньшее влияние на потенци-

ал приграничного сотрудничества в сравнении с экономическими факторами. В частности, большую роль играет лингвистическая и этническая схожесть населения граничащих территорий соседних государств, степень урбанизации населения приграничных регионов. Последний из числа перечисленных неэкономических факторов свидетельствует о наличии более развитой инфраструктуры поддержки производства и экспорта промышленной продукции, а значит может служить фактором развития промышленной кооперации соседних регионов двух государств. Также большое значение играет фактор сопоставимости законодательной базы стран, намеревающихся развивать приграничное сотрудничество. Действующие нормы права возлагают ответственность за регулирование процессов, связанных с приграничным сотрудничеством, на каждое из государств, что приводит к несопадению их законодательной базы, нежеланию унифицировать подходы к определению ключевых для приграничного сотрудничества элементов.

Эффективное сочетание экономических и неэкономических факторов создает необходимый синергетический эффект для развития приграничного сотрудничества регионов соседних государств и стимулирует более стремительное развитие региональной экономической интеграции.

Литература

1. Европейская рамочная Конвенция «О приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и властей». [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901734774> (дата обращения: 15.05.2017).
2. The emergence of crossborder regions between canada and the united states. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.horizons.gc.ca/eng/content/emergence-cross-border-regions-between-canada-and-united-states> (дата обращения: 15.04.2017).
3. Белицкий М.Е. Трансграничное сотрудничество регионов: методологические основы развития и роль в интеграционных процессах // Беларусь и мировые экономические процессы: сборник научных статей. Выпуск 5. Издательство: БГУ, 2008. – С.74-91.
4. Дьякова Л.В. Мексиканское меньшинство в США: особенности происхождения и эволюция самосознания // Латинская Америка. 2002. №4. С. 69-75.
5. Информация о специальных экономических зонах КНР// портал внешнеэкономической информации. [Электронный ресурс]. URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/about_cn/laws_ved_cn/special (дата обращения: 15.05.2017).

УДК 336.02

Сравнительная оценка способов моделирования экономических временных рядов с периодическими колебаниями

Ю.М. Протасов, к.т.н., доцент,

Московский государственный областной университет, г. Москва,

В.М. Юров, к.т.н., доцент,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области

«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье сравниваются по критериям точности и информативности три способа компьютерного моделирования экономических временных рядов с периодическими колебаниями. Способы реализуют методы гармонического анализа, однако при этом не используется часто применяемое в таком случае ограничение на длину ряда. В качестве примера рассматривается временной ряд поквартальных данных объемов продаж компании за последние 7 лет.

Гармонический анализ, временной ряд, сезонность, циклическая компонента, коэффициенты Фурье, периодограмма, значимость коэффициентов модели.

Comparative evaluation of simulation ways of the economic time series with periodic oscillations

Y.M. Protasov, Ph.D. assistant professor, Moscow State Regional University, Moscow,

V.M. Yurov, Ph.D. assistant professor,

State Educational Institution of Higher Education

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

Three ways of computer simulation of economic time series with periodic oscillations are compared in accordance with the criteria of accuracy and informativeness. The ways implement the harmonic analysis methods, however, the often used restriction on the length of the series is not used in this case. For example, the time series of quarterly sales volumes of the company for the last 7 years are given.

Harmonic analysis, time series, seasonality, cyclic component, Fourier coefficients, periodogram, the significance of the model coefficients.

В [1] показана целесообразность использования в практической деятельности широкого круга экономистов, а также преподавателей и студентов в учебном процессе метода гармонического анализа в режиме «Анализ Фурье» надстройки «Анализ данных» MS Excel для выявления периодических колебаний временного ряда.

В этом режиме применяется алгоритм быстрого преобразования Фурье, обеспечивающий быстроту вычислений, приемлемую трудоемкость моделирования, а также возможность моделирования длинных рядов. В качестве недостатка этого алгоритма следует отметить то, что число уровней временного ряда должно быть равно степени числа 2, т. е. 4, 8, 16 и т. д. На практике это условие выполняется редко.

Для выхода из указанного затруднения в работе [2] предлагается, если число уровней ряда не равно степени числа 2, решать задачу множественной линейной регрессии, в которой зависимая переменная – уровни моделируемого временного ряда, а факторные переменные – функции синусов и косинусов частот колебаний уровней ряда. Построение модели множественной линейной регрессии в Excel выполнено с помощью функции «Регрессия» надстройки «Анализ данных». Однако этот способ более трудоемкий, особенно при большом числе уровней ряда. Это объясняется следующим: максимальное число аргументов функции «Регрессия» равно 16, поэтому для построения модели ряда с большим числом уровней N необходимо применить этот режим $N/16$ раз, что не-

удобно при осуществлении практических расчетов в EXCEL.

Можно предложить еще два способа, основанные на алгоритме быстрого преобразования Фурье, которые сводятся к следующему:

- сокращение числа наблюдений до ближайшего числа, равного степени числа 2;
- добавление в исследуемый временной ряд нулей (среднего уровня детрендированного ряда), пока число уровней ряда не будет равным степени числа 2.

Естественно, и тот и другой способы снижают качество моделирования: в первом случае из-за сокращения числа уровней ряда; во втором – из-за произвольности значений добавленных в ряд новых уровней.

В данной статье сравниваются вышеназванные три способа моделиро-

вания периодических колебаний, позволяющие избежать недостатка быстрого преобразования Фурье, по критериям точности и информативности, т.е. насколько полно учитываются периодические компоненты ряда.

Процесс построения моделей временного ряда вышеуказанными способами рассмотрен на примере ряда поквартальных данных объема продаж компании [3], включающего тренд, сезонные и циклические колебания. Число уровней N рассматриваемого временного ряда равно 28. График этого ряда и модель тренда изображены на рисунке 1.

Анализ графика указывает на то, что ряд имеет сезонную компоненту с периодом в 4 квартала, циклическая компонента не прослеживается. Амплитуда сезонных колебаний приблизительно одинакова, поэтому целесообразно построить аддитивную модель ряда.

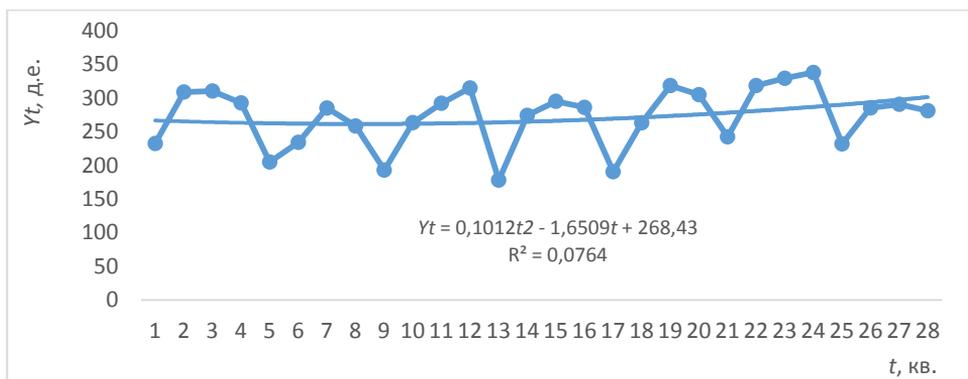


Рисунок 1 – График объемов продаж компании

1. Для использования аппарата регрессионного анализа сформируем массив факторных переменных $X_k(t)$, $Z_k(t)$ ($k=1 \dots 14$), где $X_k(t) = \cos(k\omega t)$ соответствуют функциям косинусов, а $Z_k(t) = \sin(k\omega t)$ – функциям синусов гармоник.

Факторные переменные $X_k(t) = \cos(k\omega t)$ и $Z_k(t) = \sin(k\omega t)$ являются ортогональными, поэтому корреляция между ними будет отсутствовать, т. е. они являются независимыми, и их влияние на изменение зависимой переменной будет суммироваться. Поэтому функцию «Рег-

рессия» можно использовать требуемое число раз для расчета коэффициентов модели a_k и b_k , при этом каждый раз рассматривая разный набор факторных переменных. Предварительный отбор значимых факторных переменных будем проводить на основе рассчитываемых значений долей дисперсии $d_k = \sigma_k^2 / \sum \sigma_k^2$ гармоник с последующим уточнением по статистике Фишера F_k и соответствующих ей расчетных значений значимости p .

Результаты расчета параметров

гармоник приведены в таблице 1. На основе расчетов построена периодограмма детрендрованного ряда, представляю-

щая собой зависимость дисперсии гармоник σ_k^2 от их номера (рис. 2).

Таблица 1 – Параметры гармоник при использовании аппарата регрессионного анализа

Номер гармоники k	Период, кв.	Частота, кв-1	Коэффициент ak	Коэффициент bk	Дисперсия, σ_k^2	Доля дисперсии dk, %	Статистика Fk	Значимость гармоник, p
1	28,00	0,036	1,07	-7,74	30,52	1,77	0,916	0,382
2	14,00	0,071	-3,58	2,66	9,96	0,58	0,299	0,724
3	9,33	0,107	4,30	19,15	192,69	11,20	5,786	0,006
4	7,00	0,143	2,36	10,02	53,02	3,08	1,592	0,197
5	5,60	0,179	1,62	5,68	17,42	1,01	0,523	0,572
6	4,67	0,214	5,35	6,44	35,05	2,04	1,053	0,333
7	4,00	0,250	-45,14	-7,80	1049,12	60,99	31,50	0,000
8	3,50	0,286	7,48	3,02	32,56	1,89	0,978	0,359
9	3,11	0,321	-0,42	1,93	1,95	0,11	0,059	0,938
10	2,80	0,357	2,96	3,87	11,87	0,69	0,356	0,681
11	2,54	0,393	2,29	7,52	30,92	1,80	0,928	0,377
12	2,33	0,429	-2,464	-6,93	27,04	1,57	0,812	0,425
13	2,15	0,464	4,70	-1,34	11,94	0,69	0,358	0,680
14	2,00	0,500	-14,70	0,00	216,11	12,56	6,490	0,004

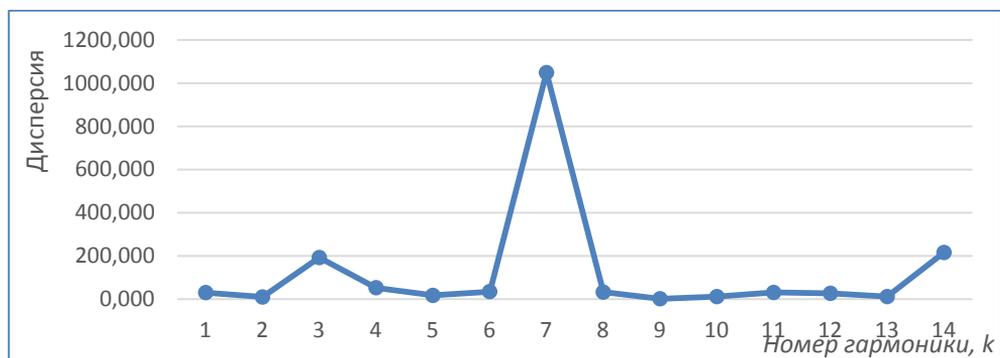


Рисунок 2 – Периодограмма детрендрованного ряда при использовании аппарата регрессионного анализа

Пики периодограммы соответствуют 3, 7 и 14 гармоникам. Эти гармоники являются значимыми на уровне 0,05.

Поэтому при использовании аппарата регрессионного анализа модель временного ряда будет иметь вид:

$$Y_t = T_t - 45,138 \cos(7\omega t) - 7,796 \sin(7\omega t) - 14,701 \cos(14\omega t) + 4,304 \cos(3\omega t) + 19,153 \sin(3\omega t).$$

Эта модель учитывает обе периодические компоненты временного ряда – сезонную, состоящую из 7 гармоник с периодом в 4 квартала (частота 0,25 кв⁻¹), и циклическую, включающую 3 гармонику с периодом 9,333 квартала.

Кратной частоте седьмой гармоники будет частота 0,5 (частота 14 гармоники), поэтому 14 гармоника включена в модель сезонности. Эта гармоника является вырожденной, она не меняет период и амплитуду сезонных колебаний, но по-

вышает точность модели и делает сезонную волну более близкой по форме исходному ряду.

2. Сократим число уровней ряда до 16, чтобы использовать алгоритм бы-

строго преобразования Фурье. Результаты расчета параметров гармоник, а также периодограмма ряда приведены в таблице 2 и на рисунке 3.

Таблица 2 – Результаты расчетов параметров гармоник при способе отбрасывания части исходных данных

Номер гармоники k	Период, кв.	Частота, кв ⁻¹	Коэффициент ak	Коэффициент bk	Дисперсия, σk ²	Доля дисперсии dk, %	Статистика Fk	Значимость p
1	16,00	0,063	-22,87	-2,170	263,96	14,54	3,36	0,046
2	8,00	0,125	2,22	15,432	121,53	6,70	1,55	0,197
3	5,33	0,188	-0,118	9,666	46,73	2,57	0,59	0,505
4	4,00	0,250	-46,48	-6,013	1098,2	60,51	13,10	0,000
5	3,20	0,313	-0,27	-1,681	1,45	0,08	0,018	0,978
6	2,67	0,375	1,67	6,433	22,10	1,22	0,28	0,716
7	2,29	0,438	-1,73	-3,265	6,82	0,38	0,087	0,900
8	2,00	0,500	-15,95	0,000	254,23	14,01	3,24	0,050

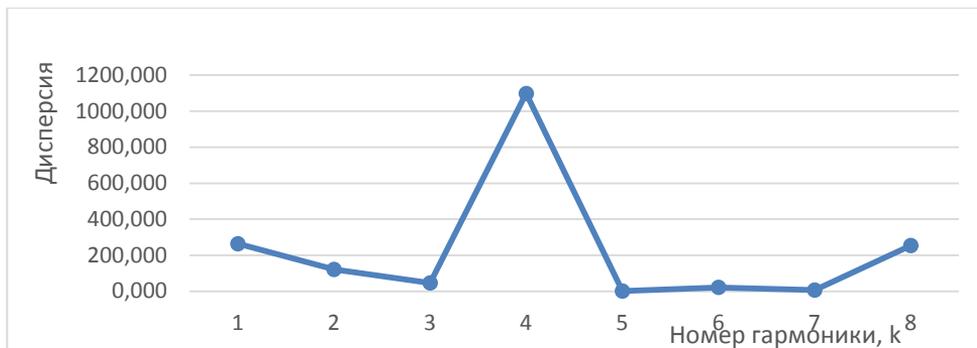


Рисунок 3 – Периодограмма детрендированного ряда при способе отбрасывания части исходных данных

Рисунок 3 показывает: максимумы периодограммы соответствуют 1, 4 и 8 гармоникам. Указанные гармоники на уровне 0,05 значимы. Поэтому модель

$$Y_t = T_t - 46,478 \cos(4\omega t) - 6,013 \sin(4\omega t) - 15,945 \cos(8\omega t) - 22,874 \cos(\omega t) - 2,170 \sin(\omega t).$$

Сезонные колебания имеют тот же период, равный 4 кварталам (при частоте 0,25 кв⁻¹). В модель сезонности включена также 8 гармоника, т. к. ее частота 0,5 кв⁻¹ является кратной частоте 4 гармоники. Однако циклическая компонента имеет существенно больший, чем в предыдущей модели, период в 16 кварта-

временного ряда будет включать по-прежнему две периодические компоненты – сезонность и циклическость:

лов.

3. Дополним число уровней ряда до 32, приняв недостающие уровни равными нулю, и применим алгоритм быстрого преобразования Фурье. Результаты расчета параметров гармоник и периодограмма ряда приведены соответственно в таблице 3 и на рисунке 4.

Таблица 3 – Результаты расчетов параметров гармоник при способе добавления нулей

Номер гармоники k	Период, кв.	Частота, кв-1	Коэффициент ak	Коэффициент bk	Дисперсия, σ^2	Доля дисперсии dk, %	Статистика Fk	Значимость p
1	32,00	0,031	-1,59	5,72	17,62	0,90	0,32	0,714
2	16,00	0,063	3,97	-8,73	45,97	2,34	0,82	0,423
3	10,67	0,094	17,35	-3,05	155,10	7,89	2,78	0,067
4	8,00	0,125	-5,08	-2,91	17,12	0,87	0,31	0,721
5	6,40	0,156	-6,92	-8,36	58,89	3,00	1,05	0,335
6	5,33	0,188	-1,82	-10,00	51,68	2,63	0,92	0,381
7	4,57	0,219	7,01	-13,18	111,35	5,66	1,99	0,136
8	4,00	0,250	-45,14	7,79	1049,12	53,37	18,78	0,000
9	3,56	0,281	12,72	2,72	84,61	4,30	1,52	0,214
10	3,20	0,313	0,98	2,02	2,52	0,13	0,05	0,952
11	2,91	0,344	0,605	4,20	9,01	0,46	0,16	0,841
12	2,67	0,375	-3,61	-0,52	6,65	0,34	0,12	0,880
13	2,46	0,406	-11,22	-9,27	105,96	5,39	1,90	0,149
14	2,29	0,438	0,84	1,14	1,01	0,051	0,018	0,981
15	2,13	0,469	7,56	-3,04	33,17	1,68	0,59	0,534
16	2,00	0,500	-14,70	0,00	216,12	10,99	3,87	0,026

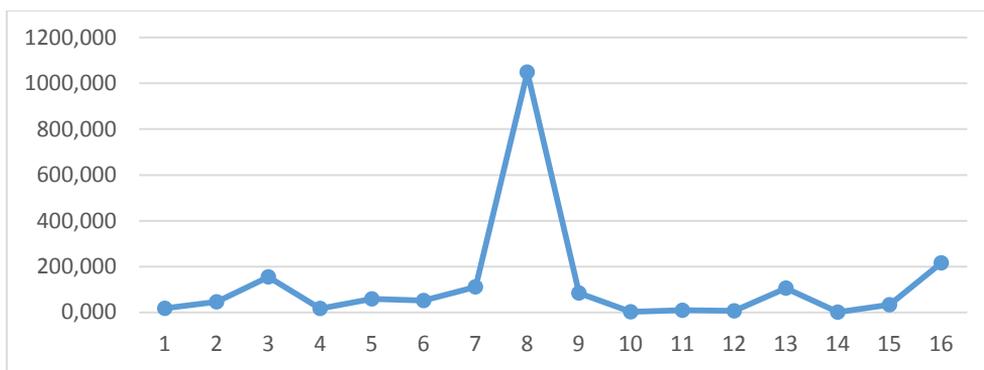


Рисунок 4 – Периодограмма детрендированного ряда при способе добавления нулей

Рисунок 3 показывает: максимумы периодограммы соответствуют 3, 8 и 16 гармоникам. Указанные гармоники на

уровне, близком к 0,05, значимы. Поэтому модель временного ряда Y_t при способе добавления нулей имеет вид:

$$Y_t = T_t - 45,139 \cos(8\omega t) - 7,793 \sin(8\omega t) - 14,701 \cos(16\omega t) + 17,346 \cos(3\omega t) - 3,052 \sin(3\omega t).$$

Полученная модель также учитывает обе периодические компоненты временного ряда: сезонную, состоящую из 8 и 16 гармоник, и циклическую,

включающая 3 гармонику с периодом 10,67 квартала.

В таблице 4 дано сравнение построенных моделей.

Таблица 4 – Сравнительная оценка способов моделирования

Способ построения модели	Амплитуда сезонной компоненты	Амплитуда циклической компоненты	Период циклической компоненты	Процентная ошибка модели, %
1	45,81	19,63	9,33	5,95
2	46,87	22,98	16	11,16
3	45,81	17,61	10,67	7,07

Анализ этих данных показывает, что применение аппарата регрессионного анализа (способ 1) в наибольшей степени удовлетворяет критериям точности и информативности. Это объясняется тем, что данный способ учитывает все уровни исходного ряда.

При отбрасывании части имеющихся исходных данных (способ 2) процентная ошибка модели составляет 11,16%. Приемлемой считается величина 8-10%. Также при использовании этого способа сильно изменился период циклической компоненты. Следовательно, полученная этим способом модель не удовлетворяет критериям точности и информативности. Такой результат можно объяснить тем, что при построении модели использовалось только 16 уровней исходного ряда из 28 (сокращение

числа уровней на 43%).

Добавления констант (способ 3) также приводит к ухудшению результата по сравнению со способом 1. Однако в рассматриваемом примере добавлялось только 4 нулевых уровня, что составляет сравнительно небольшой процент от исходного числа уровней ряда (14,3%). Поэтому модель, построенная 3 способом, существенно лучше модели 2, она удовлетворяет критериям точности и информативности.

Графики исходного ряда и модельных рядов, построенных 1 и 3 способами, представлены на рисунке 5. Представленные данные свидетельствуют о высокой точности построенных моделей и их пригодности для практического применения.

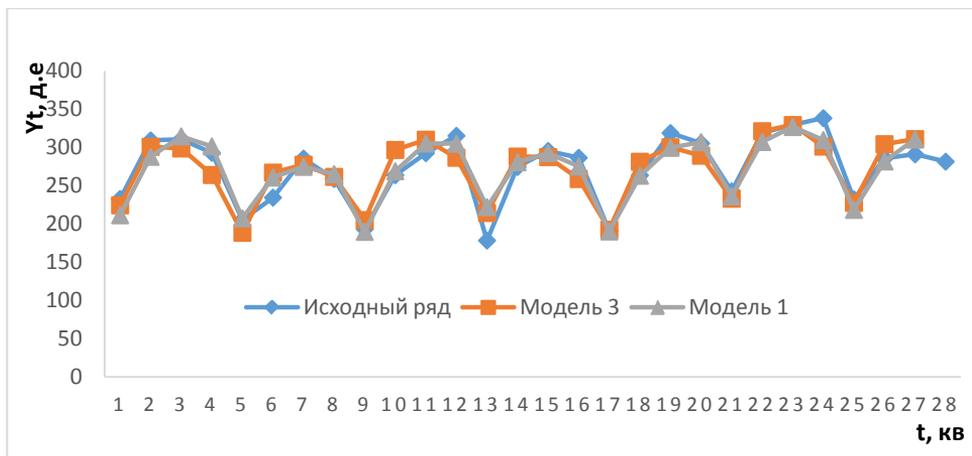


Рисунок 5 – Графики исходного и модельных рядов

Таким образом, полученные оценки позволяют заключить следующее.

Если число уровней исследуемого временного ряда не равно степени числа 2 и невелико, то для построения модели периодических колебаний целесообразно использовать инструмент «Регрессия» надстройки Excel «Анализ данных». В этом случае модель ряда будет в наибольшей степени учитывать периодические компоненты и давать

наименьшее значение ошибки. При этом, если период колебаний можно обнаружить визуально по исходным данным, то число уровней ряда следует выбирать кратным этому выявленному периоду.

Если число уровней ряда велико и процент отбрасываемых или добавляемых уровней невелик (до 15-20%), то можно применять 2 и 3 способы, использующие инструмент «Анализ Фурье» надстройки Excel «Анализ данных». Получаемые при этом модели ряда будут

удовлетворять критериям точности и информативности.

Рассмотренные способы моделирования временного ряда в среде EXCEL доступны широкому кругу спе-

циалистов и студентов, наглядно представляют процесс моделирования и позволяют применять различные статистические инструменты, критерии и тесты для улучшения качества модели.

Литература

1. Протасов Ю.М., Юров В.М. Моделирование сезонных и циклических колебаний объемов продаж компании с использованием методов гармонического анализа в MS EXCEL // Вестник МГОУ, серия «Экономика». № 2. 2015. с. 101-108.
2. Протасов Ю.М., Юров В.М. Гармонический анализ периодических колебаний продаж компании на основе инструмента «Регрессия» MS EXCEL // Журнал «Вестник МГОУ», серия «Экономика». № 2, 2016. с. 115-121.
3. Ханк Д.Э, Уичерн Д.У., Райтс А.Д. Бизнес-прогнозирование. Пер с англ. // М.: Издательский дом «Вильямс». 2003. 652 с.

ДЛЯ ЗАМЕТОК
