

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

**НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
И ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ**

**Выходит 6 раз в год
№ 4 (40) – 2017, июль – август**

Входит в систему РИНЦ

Включен в перечень ВАК

Зарегистрирован в Федеральной Службе по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций
(Роскомнадзор)

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-69904 от 29 мая 2017 года

ПОДПИСКА ВО ВСЕХ ОТДЕЛЕНИЯХ СВЯЗИ
ИНДЕКС 84456 – КАТАЛОГ АГЕНТСТВА «РОСПЕЧАТЬ»

Учредитель – Издатель:

ООО «Научно-консалтинговый центр»,
424000, г. Йошкар-Ола, ул. Красноармейская, д. 42

Главный редактор:

О.А. Миронова, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

Редакционная коллегия:

М.А. Азарская, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

Л.И. Гончаренко, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)

В.Г. Козденко, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)

О.Г. Королев, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)

М.И. Кутер, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Краснодар)

М.В. Мельник, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)

В.Л. Поздеев, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

Л.В. Попова, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Орел)

Е.Д. Рыжаков, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

Т.Р. Сааль, PhD, профессор (Эстония, г. Таллин)

Т.И. Савенкова, д-р экон. наук, профессор (Эстония, г. Таллин)

Ф.Ф. Ханяфеев, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

Редактор выпуска:

Н.И. Сазонов, главный редактор ООО ПКФ «СТРИНГ»

Технический редактор:

Л.В. Бакулевская, канд. эконом. наук

Редактор-переводчик:

С.А. Деревяшкин, канд. эконом. наук

Подписано в печать 20.08.2017. Выход в свет 28.08.2017

Формат 60x84/8. Усл. печ.л. 36,05

Заказ № 1952 Тираж 1000 экз.

Редакция журнала, почтовый адрес:

424000, г. Йошкар-Ола, ул. Красноармейская, д. 42, а/я 10

© ООО «Научно-консалтинговый центр»

Отпечатано в ООО ИПФ «СТРИНГ»,

г. Йошкар-Ола, ул. Строителей, д. 95

Цена договорная

Статьи рецензируются

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале,
допускается только с письменного разрешения редакции

СОДЕРЖАНИЕ

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Майбуров И.А., Иванов Ю.Б., Баринов А.Я. Перспективы совершенствования налоговой системы	7
---	---

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Белик В.Д. Аспекты формирования и развития системы управления персоналом предприятий пищевой промышленности	19
Белик В.Д. Сущностная характеристика персонала и методологии его управления	26
Бьядовский Т.Т. Экосистемный подход к оценке результативности деятельности научных организаций	37
Даньшина В.В. Концепция формирования инновационной стратегии развития социально ответственного бизнеса	46
Ершова И.В., Дукмасова Н.В., Пластинина Ю.В. Имиджевая составляющая экономической эффективности как дополнительное конкурентное преимущество от внедрения системы экологического менеджмента	53
Жмудь Т.А. Анализ маркетинговых стратегий лидирующих инновационных компаний при запуске нового продукта	61
Киселева О.Н. Концептуальный подход к формированию и реализации стратегии инновационного развития промышленных предприятий	68
Кораблева О.Н., Шульга М.В. Управление рисками инновационного развития	78
Красностанова М.В., Шарафутдинова Э.М. Инновационный потенциал проектной команды: структура и оценка	88
Савенков Д.Л. Аспекты формирования стратегии развития предприятий машиностроительного комплекса	99
Соколов М.С. Межгосударственная интеграция как фактор активизации инновационных процессов (на примере Союзного государства)	105
Тумилевич Е.Н. Методика оценки эффективности системы управления корпоративной социальной ответственностью в организации	111
Устинова О.Е. Возможности применения и варианты модификаций экономической оценки интеллектуального капитала хозяйствующего субъекта	119

ФИНАНСЫ. НАЛОГИ

Банин С.А. Справедливое финансирование – главная цель функционирования системы здравоохранения	129
Банин С.А. Финансово-институциональные аспекты моделирования здравоохранения Российской Федерации	136
Ермакова Н.М. Стимулирование роста экономики и снижения государственного долга субъектов Российской Федерации	141
Кисилевич Т.И., Петух А.В., Попов М.В. Особенности применения расчетного метода при исчислении налогов	145
Пенчук А.В. Проектное управление расходами федерального бюджета: проблемы и перспективы	151
Сафонова М.Ф., Жукова А.К. Совместная деятельность организаций: контроль налога на добавленную стоимость	159
Сафонова М.Ф., Добровольский А.Г. Доказательства в аудите: классификация, сбор и оценка	167
Сухорукова И.В., Чистякова Н.А. Расчет срока договора совместного страхования компаньонов (супругов).	173

УЧЕТ. АНАЛИЗ. КОНТРОЛЬ

Коренкова С.И. Перспективы внедрения федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора России	181
Коренкова С.И., Скосырских И.Н. Оценка аналитических показателей бухгалтерской отчетности бюджетных учреждений и коммерческих организаций	187
Костромина Е.В. Методологический инструментарий оценки человеческого капитала	193
Сычев М.И. Методика анализа рисков использования стратегического потенциала организации	199
Уханова А.В. Типология региональных факторов и особенностей подсистемы занятости населения в северных регионах России	206
Чурилова Э.Ю., Салин В.Н. Непараметрические методы обнаружения взаимосвязи показателей в современных статистических исследованиях с использованием пакета прикладных программ STATISTICA.....	219
Шишулин С.С. Анализ влияния факторов спроса и колебаний валютного курса на динамику промышленного производства России	234

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Бакулевская Л.В. Методы и приемы анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности в целях противодействия легализации доходов, полученных преступным путем	245
Каранина Е.В., Рязанова О.А. Концептуальный подход к оценке инвестиционной безопасности территории с позиции рисков кредитоспособности субъектов малого бизнеса (на примере моногородов Кировской области)	250
Каранина Е.В., Рязанова О.А. Оценка рисков предпринимательского сектора экономики региона (территории)	260
Логинов Д.А. Пути обеспечения экономической безопасности российских регионов в условиях недостаточной экономической активности	266
Логинов Д.А. Финансово-экономическая безопасность региона: научные взгляды и стратегии реализации	272
Носов А.Л. Стратегические аспекты анализа логистики в условиях экономической безопасности региона	280
ANNOTATIONS TO THE ARTICLE	286

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Майбуров Игорь Анатольевич,
 доктор экономических наук, профессор,
 заведующий кафедрой финансового и налогового менеджмента
 Уральского федерального университета,
 главный научный сотрудник кафедры «Финансы и кредит»
 Дальневосточного федерального университета,
 Россия, г. Екатеринбург, Владивосток
 E-mail: i.a.mayburov@urfu.ru

Иванов Юрий Борисович,
 доктор экономических наук, профессор,
 заместитель директора по научной работе
 научно-исследовательского центра индустриальных
 проблем развития НАН Украины,
 Украина, г. Харьков
 E-mail: ivn77@bk.ru

Баринов Александр Яковлевич,
 кандидат экономических наук,
 директор Института экономики и менеджмента
 Балтийского федерального университета им. И. Канта,
 Россия, г. Калининград
 E-mail: AYBarinov@kantiana.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

2 – 9 июля 2017 года в городах Калининград и Светлогорск на базе Балтийского федерального университета им. И. Канта прошел Девятый международный симпозиум «Теория и практика налоговых реформ». В статье анализируются результаты работы симпозиума, приводится библиография лучших издательских проектов. Приводятся ключевые идеи докладов, формулируются практические рекомендации по итогам обсуждения этих докладов, сообщается место и время проведения следующего симпозиума.

Ключевые слова: налоговый симпозиум, участники, налоговые реформы, налогообложение, существующие проблемы, монография, энциклопедия.

2 – 9 июля 2017 года в городах Калининград и Светлогорск на базе Института экономики и менеджмента Балтийского федерального университета им. И. Канта прошел девятый международный симпозиум «Теория и практика налоговых реформ». Отчет о проведении предыдущих симпозиумов можно найти в публикациях [1-10]. К симпозиуму была подготовлена монография «Особые экономические зоны» в двух томах [11, 12], она доступна научной общественности. В ведущих финансовых журналах «Финансы», «Экономика. Налоги. Право», «Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление», «Journal of

Tax Reform» были опубликованы статьи участников симпозиума, за что мы благодарим главных редакторов этих журналов.

В налоговом симпозиуме приняли участие 111 ученых и практиков из 6 стран (России, Белоруссии, Германии, Китая, Украины и Польши), в том числе 38 докторов экономических наук и 58 кандидатов наук, признанных авторитетов в налоговой области. Они представляли налоговые школы 41 вуза из 32 городов стран – участниц симпозиума. Российское научное сообщество на симпозиуме представляло 95 ученых из 36 высших учебных заведений из 27 городов нашей страны.

Организаторами симпозиума стали Балтийский федеральный университет им. И. Канта,

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Санкт-Петербургский государственный университет, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины, Поволжский государственный технологический университет, Байкальский государственный университет, Тернопольский национальный экономический университет.

В рамках симпозиума было проведено пленарное заседание, 7 тематических секций и экспертная дискуссия «Налоговая система России 2018», презентация новых монографических проектов. Презентации всех докладов доступны на сайте налогового симпозиума (<http://taxsymposium.ru/ix-mezhdunarodnyj-nalogovyj-simpozium/prezentatsii-i-materialy>).



**Фото 1. Идеологи проекта «Международный налоговый симпозиум»
И.А. Майбуров, Ю.Б. Иванов**

Обзор пленарных докладов

С приветственным словом к участникам симпозиума обратился ректор Балтийского федерального университета им. И. Канта д.полит.н., проф. **А.П. Клемешев**. Ректор подчеркнул, что для университета очень почетно принимать в своих стенах столь представительное научное мероприятие. При этом руководство вуза всегда открыто для масштабных научных инициатив. Он также акцентировал внимание участников на истории и специфике развития университета в центре Европы, рассказал о проблемах и перспективах развития университета в эксклавному регионе.

Анализ развития экономических исследований в принимающем вузе представил к.э.н., директор Института экономики и менеджмента Балтийского федерального университета **А.Я.**

Баринов (г. Калининград). Докладчик особое внимание уделил анализу исследовательских профилей института и презентовал новую образовательную бакалаврскую программу нового поколения **«Высокие технологии и инновационные системы»**. Эта междисциплинарная программа 3-х институтов БФУ. Первые 3 семестра студенты учатся по единой программе, в 4-м семестре они выбирают институт и, соответственно, дальнейшую специализацию. Программа призвана готовить специалистов новой генерации в области инновационного технологического предпринимательства.

С докладом **«Налоговая политика в современном мире: особенности и перспективы, реализация в России»** выступил д.э.н., проф. кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета **А.И. Погорлецкий** (г. Санкт-Петербург). По мнению докладчика, наилучшей налоговой политикой в современных условиях развития мирохозяйственных связей является такая, которая ориентирована на усиление регулирующей (стимулирующей), а не на фискальной функции налогов. Современные налоговые системы в настоящий момент времени испытывают на себе влияние большого числа факторов трансформационного характера, что соответствующим образом отражается и в налоговой политике. По мнению докладчика, налоговая политика России должна сохранить преемственность 2000-2017 годов в части тех видов налогов, их ставок и процедур взимания и контроля, которые не получили серьезного нарекания со стороны предпринимательского сообщества, граждан и госструктур. Конечно, налоговая система России нуждается в определенных изменениях, но, по мнению докладчика, наибольший успех из них гарантированно обеспечат такие, которые будут способствовать ее упрощению и деюрокрализации. Среди административных процедур сбора налогов должны преобладать те, которые в наибольшей степени носят дружественный характер по отношению к налогоплательщикам и обходятся бюджету дешевле всего.

Директор департамента налогообложения Национальной академии экономической стратегии Китайской академии социальных наук, Ph.D. in Economics, **Чжан Бинь** (г. Пекин) сделал доклад **«Влияние электронных счетов на сбор налогов и налоговую реформу в Китае»**. Докладчик продемонстрировал значительные успехи налоговой службы Китая в процессе перехода на бездокументарную форму счетов.

Заместитель директора Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН Украины, д.э.н., проф. **Ю.Б. Иванов** (г. Харьков) сделал доклад **«О тенденциях и проблемах реформирования налогов на труд в Украине»**. Докладчик выделил основные изменения в едином социальном взносе (ЕСВ), произошедшие в 2016 г. Это радикальное снижение ставок ЕСВ с 41 до 22% и отмена ЕСВ, удерживаемого из доходов работников. Кроме того, была отменена дифференциация ставок ЕСВ в зависимости от класса профессионального риска производства и введен минимальный ЕСВ для предпринимателей. Основные изменения в подоходном налогообложении Украины в 2016 г. были следующими: отказ от прогрессивной шкалы ставок НДФЛ (15 и 20%) и переход к «плоской» шкале в 18%; налогообложение пенсий, превышающих 3 минимальных заработных платы, по ставке 15%; взимание воинского сбора (1,5% от доходов физического лица). В 2017 г. НДФЛ продолжал совершенствоваться. В качестве альтернативы упрощенной системе налогообложения был введен особый порядок налогообложения для определенных видов индивидуальной деятельности, который характеризуется отсутствием необходимости регистрации субъектам малого предпринимательства, освобождением от обязанности ведения учета доходов и расходов, невысокой ставкой – 10% от минимальной заработной платы. По итогам реформ налогообложения труда в 2016 и 2017 гг. докладчик сделал вывод, что радикальное снижение ставок ЕСВ не привело к ожидаемому снижению тенезации заработной платы. Кроме того, переход к «плоской» шкале НДФЛ целесообразен при наличии достаточной дифференциации доходов.

С докладом **«О развитии налогового администрирования и контроля в современных экономических условиях»** выступил заместитель начальника Контрольного управления ФНС России, Государственный советник Российской Федерации 2-го класса, доцент Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, к.э.н. **К.В. Новоселов** (г. Москва). Докладчик акцентировал внимание участников симпозиума на принципах контрольной работы в новой модели налогового контроля: (1) применение риск-ориентированного подхода, когда налоговая служба работает с моделью рисков и определяет, где они максимальны; (2) уход от понимания рисков в одной компании и переход к оценке рисков в том или

ином сегменте рынка; (3) создание среды, в которой операции всех участников рынка в том или ином сегменте рынка для налоговой службы прозрачны; (4) уход от понимания, что все решается выездной проверкой и использованием службой всего набора инструментов налогового администрирования.



Фото 2. К.В. Новоселов
заместитель начальника
Контрольного управления ФНС России.

Как отметил докладчик, процесс работы с налоговыми рисками в рамках реализации «отраслевых проектов» будет состоять из ряда этапов. В их числе: выявление зон налоговых рисков; выявление плательщиков, отраслей, сегментов рынка с максимальными налоговыми рисками; анализ причин налогового разрыва; диалог с бизнесом и побуждение к добровольному исполнению налоговых обязательств; назначение выездной налоговой проверки в случае отказа от добровольной уплаты налогов; последующий мониторинг отрасли, позволяющий осуществлять контроль за добросовестным исполнением обязательств предприятиями отрасли, без осуществления выездного налогового контроля.

К числу перспективных инструментов налогового администрирования докладчик отнес автоматизированную систему АСК «НДС-2». Данная система обеспечивает ряд значимых эффектов: (1) для национальной экономики – это повышение ее прозрачности вследствие выявления и сокращения «теневого» сектора, предупреждение и пресечение недобросовестной конкуренции, поступление дополнительных доходов за счет сокращения «теневого» сектора; (2) для

бизнеса – это сокращение административной нагрузки, уменьшение количества истребуемых документов, создание комфортных условий для легального бизнеса; (3) для налоговой службы – это снижение трудовых и материальных затрат на «встречные» проверки, оперативное выявление и пресечение деятельности недобросовестных налогоплательщиков, получение точных данных о величине товарооборота по регионам и отраслям. В результате работы данной системы в 2016 г. в 7,8 раз снизилось количество случаев заявления о возмещении НДС высокорисковыми организациями, в 2,5 раза сократилось число фирм-однодневок, 257 тыс. налогоплательщиков самостоятельно представили уточненные декларации. Это позволило увеличить рост поступлений НДС на 8,5% и налога на прибыль на 11%.

В числе других инструментов налогового администрирования докладчик осветил современную модель учета операций в сфере торговли и услуг посредством онлайн касс, новый сервис «НДС-офис интернет-компании», а также пилотный проект по маркировке товаров. В частности, маркировка меховых изделий позволила увеличить легальный оборот меховых изделий в 2016 г. в 5 раз, получить дополнительно таможенных платежей на 450 млн руб., а налоговых поступлений – более 1 млрд руб.

Профессор Департамента финансового учета и аудита Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д.э.н., проф. **М.В. Мельник** (г. Москва) сделала доклад на тему «**Объективизация налоговой базы и ее отражение в учете и отчетности**». Докладчик представил вниманию участников симпозиума концепцию внутреннего контроля налоговых издержек, в т. ч. включающую подсистему разработки стратегии и тактики налоговой безопасности, нацеленную на декриминализацию налоговых отношений, управление налоговыми рисками и модернизацию налогового правосознания. Докладчик акцентировал внимание на внешних и внутренних факторах, влияющих на налоговые риски, и последствиях их возникновения. Были также проанализированы структурные элементы аудита бизнеса, содержащие элементы аудита налоговых издержек. Вниманию аудитории была представлена иерархическая модель внутреннего налогового контроля компании и система внутреннего контроля налоговых издержек.

С докладом «**О возможностях фискального регулирования процессов владения и использования грузового автотранспорта в России**» выступил заведующий кафедрой финансового и

налогового менеджмента Уральского федерального университета, главный научный сотрудник Дальневосточного федерального университета, д.э.н., проф. **И.А. Майбуров** (г. Екатеринбург, г. Владивосток). Докладчик аргументировал актуальность активного вмешательства государства в фискальное регулирование грузоперевозок, поскольку на сегодняшний день грузоперевозчики за использование дорожной инфраструктуры компенсируют не более 40-50%. Кроме того, фискальное регулирование должно повышать транспарентность и ликвидацию теневого сектора грузоперевозок, приводить к укрупнению бизнеса в этой сфере. По мнению докладчика, фискальное регулирование должно формировать рациональную структуру грузоперевозок разными видами транспорта. Целевой вектор такого регулирования должен быть ориентирован в сторону доминирования грузоперевозок видами транспорта (железнодорожным, трубопроводным, внутренним водным), не конкурирующими с обыкновенными потребителями за доступ к ограниченной инфраструктуре, как это сейчас происходит в случае с дорожной инфраструктурой. Докладчик привел негативные примеры переориентирования традиционных железнодорожных грузов на автомобильный способ доставки. Были обсуждены результаты авторских исследований структуры стоимости владения и коммерческого использования грузового автотранспорта разной грузоподъемности, а также структуры налогов и иных обязательных платежей в этой стоимости. Основной вывод данного анализа – с увеличением грузоподъемности стоимость перевозки одной тонны груза на 1 км существенно уменьшается, в т.ч. по причине уменьшения доли обязательных платежей с ростом грузоподъемности в стоимости эксплуатации. По мнению докладчика, внедрение системы Платон соответствует европейским тенденциям, при том что удельные расходы перевозчиков в расчете на тонну-километр в России занижены по сравнению с Европой. В связи с чем, фискальное регулирование грузоперевозок необходимо совершенствовать. При этом, должна реализовываться зависимость переменных транспортных платежей от величины ущерба, наносимому дорожному покрытию и окружающей среде. С увеличением грузоподъемности размер переменных транспортных платежей должен существенно возрасти. Докладчик также сформулировал конкретные предложения по совершенствованию системы Платон.

Доклад «**Ограничения и риски реформирования налоговой системы**» сделала руководи-

тель департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования Финансового университета, д.э.н., проф. *Л.И. Гончаренко* (г. Москва). По мнению докладчика, кардинального реформирования налоговой системы России в 2018 г. осуществлять не следует, необходимы адресные корректировки этой системы. Такие корректировки следует осуществлять по трем основным направлениям: совершенствование налогового законодательства, упрощение способов декларирования и уплаты налогов, снижение налоговой нагрузки. Докладчик остановился на анализе возможных последствий предлагаемого налогового маневра в части снижения налоговой нагрузки на труд и увеличения нагрузки на потребление. Более развернуто докладчик представил идею перехода к реформированию подоходного налогообложения в части замены «плоской» шкалы НДФЛ на прогрессивную. Представленный докладчиком алгоритм перехода к прогрессивной шкале НДФЛ состоит из 4-х последовательных этапов. На первом этапе необходимо ввести необлагаемый налогом минимум доходов, на втором – повышенную налоговую ставку в размере 20% для сверхдоходов, на третьем – введение второй налоговой ставки 10% для доходов свыше необлагаемого минимума и менее 300 тыс. руб. в год, на четвертом – введение еще двух ставок в размере 13% для доходов от 300 тыс. до 1,2 млн руб. в год и ставки 17% для доходов от 1,2 до 3 млн руб. в год. Процесс перехода, по мнению докладчика, должен сопровождаться усилением мер социальной поддержки населения. В их числе: увязка необлагаемого минимума с прожиточным минимумом; введение дополнительных коэффициентов, снижающих доход при росте числа детей; ежегодная индексация стандартных, социальных и имущественных вычетов; установление дополнительного вычета из налоговой базы сумм, уплаченных в качестве налогов и других обязательных платежей физических лиц.

Завершил пленарную работу доклад *«Методологический инструментарий управления налоговой безопасностью территорий»*, который сделала д.э.н., проф., заведующая кафедрой бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности Поволжского государственного технологического университета *О.А. Миронова* (г. Йошкар-Ола). По мнению докладчика, налоговая безопасность государства – это состояние защищенности национальных экономических интересов от внутренних и внешних угроз, обеспечивающее экономический рост и развитие, независимость национальной экономики и бюджет государства на основе реализации основных

направлений налоговой политики. Угрозы налоговой безопасности докладчик структурировал на внешние и внутренние. В числе угроз необеспеченности бюджетной системы налоговыми доходами докладчик выделил следующие: (1) угроза наличия и роста теневой экономики и коррупции; (2) угроза ухудшения условий налоговой среды для обеспечения экономического роста; (3) угроза размывания налоговой базы и вывода ее за пределы государства; (4) угроза несоблюдения величины физической налоговой базы; (5) угроза роста латентной (скрытой) налоговой базы; (6) угроза чрезмерной налоговой нагрузки. В качестве налоговых индикаторов на микроуровне (на уровне хозяйствующего субъекта) докладчик предложил использовать следующие: налоговую нагрузку, коэффициент эффективности налогообложения, налоговоемкость, налоговый потенциал. По индикатору налоговой нагрузки докладчик предложил использовать коридор, ограниченный нижней и верхней границей. Нижняя граница – это минимально допустимое значение показателя налоговой нагрузки, при котором предприятие не попадает в группу с максимальными налоговыми рисками и его деятельность остается экономически выгодной. А верхняя граница – это такое значение налоговой нагрузки, при котором рентабельность деятельности предприятия сопоставима с приростом налоговой нагрузки, т.е. при котором предприятие будет сохранять стабильное финансовое положение и располагать достаточными ресурсами к дальнейшему развитию. Докладчик продемонстрировал меры противодействия чрезмерной налоговой нагрузки и сформулировал аналитический подход к оценке налоговой безопасности предприятия.

В этот же день 3 июля состоялась **экспертная дискуссия «Налоговая система – 2018»**, на которой в качестве экспертов выступили д.э.н. Л.И. Гончаренко, д.э.н. И.А. Майбуров, к.ю.н. В.А. Мачехин, к.э.н. К.В. Новоселов, д.э.н. Л.С. Гринкевич, к.э.н. М.А. Евневич. В центр обсуждения модератор (д.э.н. А.И. Погорлецкий) поставил дилемму: нужно ли кардинально реформировать в 2018 г. налоговую систему или достаточно совершенствования отдельных элементов этой системы? Эксперты единодушно высказались за отказ от радикальных экспериментов и сохранение налоговой системы, которая доказала свою работоспособность и приемлемость в целом для государства, бизнеса и населения. После чего основная дискуссия развернулась в отношении тех элементов налоговой системы, которые необходимо совершен-

ствовать. В частности, были обсуждены ряд актуальных вопросов для существующей налоговой системы: как легализовать доходы населения и бизнеса через изменения в налоговой системе; как улучшить налоговое администрирование; сохранять «плоскую» или переходить к прогрессивной шкале НДФЛ; как решать автомобильные проблемы урбанизированных территорий посредством фискального регулирования; каким быть налогу на дополнительный доход в нефтедобыче; как развивать международное налогообложение; какие налоговые изменения ожидает бизнес? Более подробно данная дискуссия будет освещена в отдельной публикации и представлена на сайте симпозиума.

Обзор секционной работы

В полном объеме от запланированного была реализована секционная работа.

На секции № 1, посвященной развитию теоретико-методологических аспектов совершенствования налоговой политики на современном этапе, были обсуждены следующие доклады.

О.И. Шалина, к.э.н., доцент кафедры экономической теории Уфимского государственного авиационного технического университета (г. Уфа) представила совместный доклад «Анализ основных направлений бюджетно-налоговой политики России за период с 2009 по 2019 годы».

Д.Г. Бачурин, к.ю.н., доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета (г. Тюмень) выступил с докладом о государственной политике в сфере налогообложения добавленной стоимости.

В выступлении **Т.О. Дюкиной**, к.э.н., доцента кафедры статистики, учета и аудита Санкт-Петербургского государственного университета (г. Санкт-Петербург) рассмотрен налоговый механизм как основа внутреннего устройства налоговой системы.

Выступление **Е.С. Цепиловой**, д.э.н., доцента кафедры регионального управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва) было посвящено проблеме идентификации институционального подхода к характеристике налоговой политики государства.

Н.Г. Викторова, д.э.н., профессор Высшей школы государственного и финансового управления Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого (г. Санкт-Петербург) сделала доклад «Оценка электронного налогового администрирования в России».

М.Р. Пинская, д.э.н., профессор Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва) изложила свое видение налоговой политики в области регулирования аграрного сектора экономики в условиях членства России в ЕАЭС.

На секции № 2 рассматривались доклады, посвященные развитию налогового администрирования в контексте обеспечения налоговой безопасности государства.

М.А. Троянская, к.э.н., доцент кафедры финансов, Оренбургский государственный университет (г. Оренбург), сделала доклад «Горизонтальный налоговый мониторинг как инструмент совершенствования налогового администрирования».

Д.Ю. Федотов, д.э.н., профессор кафедры налогов и таможенного дела, директор института национальной и экономической безопасности Байкальского государственного университета (г. Иркутск) выступил с докладом «Роль налогов в обеспечении национальной безопасности России».

Р.А. Петухова, к.э.н., доцент, профессор кафедры государственных и муниципальных финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета (г. Санкт-Петербург) осветила проблему совершенствования налогового администрирования с учетом мировой практики применения современных информационных технологий.

М.С. Чумак, учредитель и президент Ассоциации "Евразийский центр налогового консультирования" (г. Москва) сделала доклад «Партнерская модель взаимоотношений налоговых органов и налогоплательщиков как часть налоговой реформы».

На совмещенных **секциях № 3 и № 4** рассматривались доклады, посвященные развитию эмпирических исследований в налогообложении и международного налогообложения.

В.А. Мачехин, к.ю.н., доцент Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, научный секретарь Российского отделения Международной налоговой ассоциации (г. Москва) сделал доклад о проблемах и перспективах развития международного налогообложения в России.

Заинтересованное обсуждение участников симпозиума вызвал доклад, который сделала **М.О. Какаулина**, к.э.н., доцент кафедры финансов Амурского государственного университета

(г. Благовещенск). Она презентовала свои исследования по графической интерпретации кривой Лаффера с учетом налоговой «миграции».

Большой интерес у слушателей вызвал мастер-класс по методике написания обзорной статьи и подготовки литературного обзора исследования, который подготовила *А.П. Киреенко*, д.э.н., профессор, заведующая кафедрой налогов и таможенного дела Байкальского государственного университета (г. Иркутск).

На секции № 5, а она состояла из двух частей, были обсуждены доклады по современным проблемам налогообложения.

А.С. Баландина, к.э.н., доцент кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск) сделала доклад о современных тенденциях формирования налоговых платежей для нефтегазового сектора

Е.А. Ермакова, д.э.н., профессор кафедры финансов Саратовского социально-экономического института (филиала) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова (г. Саратов) сделала доклад о проблемах и перспективах обеспечения налоговых доходов регионов.

Н.В. Покровская, к.э.н., доцент кафедры теории кредита и финансового менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета (г. Санкт-Петербург) осветила в своем докладе проблему зачисления налога на доходы физических лиц в местные бюджеты в Российской Федерации.

С.И. Чужмарова, д.э.н., заведующая кафедрой банковского дела Сыктывкарского государственного университета имени Питирима Сорочкина (г. Сыктывкар) рассмотрела проблемы развития муниципальных финансов северного региона в условиях российской модели налогового федерализма.

Е.В. Ядренникова, к.э.н., доцент кафедры финансового и налогового менеджмента Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина (г. Екатеринбург) сделала доклад «О перспективах применения в Российской Федерации единой нулевой ставки НДС».

В.В. Понкратов, к.э.н., директор Центра финансовой политики Института финансово-экономических исследований Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва) осветил тенденции развития налогообложения недропользования в России.

В.А. Бубнов, к.э.н., доцент, декан факультета «Финансы и бухгалтерский учет» Иркутского

государственного университета путей сообщения (г. Иркутск) освятил теорию, методологию и практику формирования механизма рационального финансирования на субфедеральном уровне.

Л.П. Королева, к.э.н., доцент, доцент кафедры теоретической экономики и экономической безопасности Национального исследовательского Мордовского государственного университета имени Н.П.Огарева (г. Саранск) сделала доклад «Налоговое стимулирование неиндустриализации: опыт Великобритании и его актуальность для России».

Л.В. Полежарова, к.э.н., доцент, доцент Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва) сделала сообщение об актуальных проблемах международного налогообложения.

Н.П. Мельникова, к.э.н., профессор Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва) представила доклад «Методические и практические подходы к реформированию современной налоговой системы».

О.В. Корнева, доцент кафедры финансов и кредита Калининградского государственного технического университета (г. Калининград) раскрыла в своем выступлении актуальные вопросы налогообложения рыбной отрасли.

Ю.Г. Тюрина, д.э.н., заведующая кафедрой государственного и муниципального управления Оренбургского государственного университета (г. Оренбург) сделала доклад «Теоретические аспекты применения системного подхода в налогообложении».

Две секции были посвящены анализу фискальных проблем особых экономических зон. **На секции № 6** были рассмотрены теоретико-методологические аспекты развития особых экономических зон.

В.В. Иванов, д.э.н., заведующий кафедрой теории кредита и финансового менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета (г. Санкт-Петербург) осветил проблемы методического обеспечения оценки налоговых льгот в Российской Федерации.

О.Ю. Полякова, к.э.н., заведующая сектором макроэкономического анализа и прогнозирования отдела макроэкономической политики и регионального развития Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН Украины (г. Харьков) выступила с докладом «Особые экономические зоны в контексте

экономической политики государства: новейшие проекты в Украине».

Т.В. Воронина, д.э.н., заведующая кафедрой мировой экономики и международных отношений Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону) осветила модели, тенденции и проблемы функционирования свободных экономических зон в странах Африки.

С.В. Горбушина, к.э.н., доцент кафедры теории кредита и финансового менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета (г. Санкт-Петербург) сделала доклад «Особые экономические зоны как фактор формирования конкурентных преимуществ территорий».

Н.Ю. Бородавкина, к.э.н., доцент Института экономики и менеджмента Балтийского федерального университета имени И. Канта (г. Калининград) рассмотрела региональные и институциональные эффекты при стимулировании экспорта в особых экономических зонах.

Е.В. Соколовская, к.э.н., старший научный сотрудник, ведущий научный сотрудник отдела экономико-математического моделирования в налогообложении научно-исследовательского центра проблем налогообложения и финансового права НИИ фискальной политики Университета государственной фискальной службы Украины (г. Киев) сделала доклад «Особые экономические зоны и таможенные льготы».

О.А. Синенко, к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» Дальневосточного федерального университета (г. Владивосток) осветила проблемные аспекты оценки эффективности бюджетных расходов территорий опережающего социально-экономического развития Дальнего Востока.

Ю.В. Леонтьева, к.э.н., доцент кафедры финансового и налогового менеджмента Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина (г. Екатеринбург) рассмотрела в своем докладе специфику транспортных налогов в особых экономических зонах.

Секция № 7 была посвящена практическим аспектам развития особых экономических зон. На ней были обсуждены следующие доклады.

Е.Ф. Киреева, д.э.н., заведующая кафедрой налогов и налогообложения Белорусского государственного экономического университета (г. Минск) рассказала о проблемах и перспективах развития особых экономических зон в Республике Беларусь.

Ральф Буссе, к.э.н., практикующий налоговый консультант (г. Галле) сделал доклад «Использование аналога особой экономической зоны для обеспечения догоняющего развития Восточной Германии».

В.А. Корецкая-Гармаш, к.э.н., доцент кафедры финансового и налогового менеджмента Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина (г. Екатеринбург) осветила специфику сервисных особых экономических зон.

Е.А. Лаврентьева, д.э.н., заведующая кафедрой налогообложения и бухгалтерского учета Государственного университета морского и речного флота им. адмирала С.О. Макарова (г. Санкт-Петербург) осветила специфику портовых особых экономических зон.

С.А. Белозеров, д.э.н., заведующий кафедрой управления рисками и страхования, заместитель декана экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета (г. Санкт-Петербург) привел анализ эффектов функционирования особой экономической зоны Санкт-Петербурга.

Л.С. Гринкевич, д.э.н., профессор департамента экономики Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск) привела анализ эффектов функционирования особых экономических зон Томска.

Венчал работу симпозиума **круглый стол**, посвященный обсуждению тематического фокуса будущего X симпозиума и тематики монографических исследований, которые будут подготовлены к симпозиуму.

Были сделаны различные предложения, проведён их анализ. В итоге, участники круглого стола подтвердили наибольшую заинтересованность в подготовке и изданию в 2018 г. коллективных монографий **«Налогообложение природных ресурсов»** и **«Экологическое налогообложение»**

(<http://taxsymposium.ru/homepage/novosti/246-novuyj-proekt-k-desyatomu-simpoziumu>) Была также одобрена рекомендация подготовки новой тематической **«Энциклопедии налогообложения природных ресурсов»** с двухлетним циклом подготовки и изданием в 2019 г. Кроме того, была одобрена идея организации на следующем симпозиуме форсайт-сессий по основным направлениям проектирования налоговой системы будущего.



Фото 3. Коллективное фото учатников Девятого международного симпозиума «Теория и практика налоговых реформ»

Заключение

В целом же, следует отметить, что участники симпозиума вышли на высокий уровень обсуждения актуальных проблем теории и методологии налогообложения, об этом неоднократно говорилось в дискуссии. Каждый участник почерпнул для себя что-то новое, наметил направление дальнейших исследований, чтобы на следующем симпозиуме сделать новый доклад. Общим же итогом проведения симпозиума «Теория и практика налоговых реформ» следует считать бесценный опыт научной дискуссии, скрупулезный анализ последних научных разработок и лучшего зарубежного опыта, а главное – новые научные контакты и перспективы будущих совместных исследовательских проектов.

Итоговое решение, как обычно, можно уместить в формате одного предложения. Практику

проведения подобных симпозиумов следует продолжать. *Десятый симпозиум «Теория и практика налоговых реформ» состоится в начале июля 2018 года в городе Владивостоке.* «Эстафетную палочку симпозиума» принимает Дальневосточный федеральный университет (Школа экономики и менеджмента, кафедра «Финансы и кредит»).

Мы будем рады видеть новых участников и приветствовать новые идеи!

Мы будем рады любой организационной и спонсорской помощи!

Ждем Вас!

Пишите на электронный адрес оргкомитета: 5symposium@mail.ru

Список литературы

1. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б. Налоги и налогообложение: сверяем позиции // Налоги и финансовое право. 2009. № 6. С. 196-207.

2. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б. Теория и практика налоговых реформ: сверяем позиции // Налоги и финансовое право. 2010. № 10. С. 194-202.

3. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б., Крисоватый А.И. Налоговым реформам - научную основу // Налоговая политика и практика. 2011. № 4. С. 10-13.

4. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б., Гончаренко Л.И. Реформирование налоговых систем: новое качество обсуждения // *Налоги и финансовое право*. 2012. № 7. С. 180-190.
5. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б., Гончаренко Л.И. О Четвертом Российско-Украинском налоговом симпозиуме // *Инновационное развитие экономики*. 2012. № 4(10). С. 2-11.
6. Майбуров И.А., Гончаренко Л.И., Иванов Ю.Б., Тарангул Л.Л. Пятый украино-российский симпозиум: теория и практика налоговых реформ // *Инновационное развитие экономики*. 2013. № 4-5. С. 8-17.
7. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б., Погорлецкий А.И. Теория и практика налоговых реформ: обмен идеями продолжается // *Налоговая политика и практика*. 2014. № 9. С. 7-9.
8. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б., Погорлецкий А.И., Гончаренко Л.И. Шестой Российско-Украинский симпозиум: теория и практика налоговых реформ // *Экономика. Налоги. Право*. 2014. № 4. С. 151-158.
9. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б., Киреенко А.П. Перспективы совершенствования фискального федерализма // *Инновационное развитие экономики*. 2015. № 4(28). С. 3-11.
10. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б., Миронова О.А. Перспективы совершенствования теории и практики налогообложения // *Инновационное развитие экономики*. № 4 (34). 2016. С. 175-184.
11. Особые экономические зоны. Теоретико-методологические аспекты развития. Книга 1 / Под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 351 с.
12. Особые экономические зоны. Зарубежный и отечественный опыт. Книга 2 / Под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 287 с.

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

*Белик Вадим Данилович,
доцент, кандидат экономических наук
Крымского федерального университета
имени В.И. Вернадского
Гуманитарно-педагогической академии (филиала),
Россия, г. Ялта
E-mail: vadimbelik78@mail.ru*

АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье обобщены теоретические аспекты формирования и развития системы управления персоналом предприятий пищевой промышленности. Выявлены основные цели, функции, принципы и факторы, влияющие на управление персоналом. Систематизированы направления деятельности этой системы управления и особенности ее развития. Предложен авторский подход к определению «управление персоналом предприятий пищевой промышленности».

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, организация управления, система управления трудовым потенциалом, человеческие ресурсы, особенности развития персонала, предприятия пищевой промышленности.

Введение

Результативное функционирование предприятия находится в прямой зависимости от степени обеспечения его адекватным и качественным кадровым потенциалом, который соответствует современным требованиям. Кроме того, этот процесс должен обеспечиваться системой крепкого научного фундамента, с учетом сегодняшних тенденций в различных сферах отраслей деятельности. Управление персоналом – одна из основных функций предприятий (организаций) пищевой промышленности. В современных условиях оно оказывается критическим фактором, определяющим уровень успеха или неудачи функционирования предприятий. Система управления персоналом необходима не только для предприятий, но, прежде всего, для их работников. Именно это повышает интерес в исследовании проблематики управления персоналом многих исследователей, таких как А.А. Андрухова [1], К.Д. Ахмед [2], Д.С. Володин [3], А. Оксентюк [4], И.В. Олейник [5], В.С. Пономаренко [6], Л.В. Швец [7] и др.

Отдавая должное научным работкам этих авторов по этой проблематике, следует заметить, что исследование теоретических аспектов развития системы управления персоналом современного предприятия носит несистемный характер, отсутствует единая концепция в системе взглядов на решение этой проблемы. Разработки по этой проблематике слабо согласуются между

научными учреждениями и отдельными исследователями.

Целью данной статьи является обобщение теоретических аспектов развития системы управления персоналом современного предприятия и процессов создания и совершенствования структурных элементов данной системы.

Долгое время само понятие «управление персоналом» в отечественной управленческой практике отсутствовало, хотя в системе управления каждой организации существовала подсистема управления кадрами и социального развития коллектива. Однако роль их в системе управления персоналом была и остается пока еще незначительной, а деятельность имеет преимущественно формальный характер. Основную часть работы по управлению персоналом выполняют преимущественно линейные руководители, которые зачастую недостаточно подготовлены к этой деятельности и не получают при этом необходимой консультативной и методической помощи.

«Неразвитость кадровых служб, неподготовленность руководителей к управлению персоналом приводит к негативным последствиям для деятельности каждой организации, тормозит процесс их дальнейшего развития. Стоит отметить, что управление персоналом является элементом социального управления, под которым традиционно понимается управление людьми и их коллективами» [1].

«В наиболее общем виде управление в науке государственного управления определяется как деятельность субъекта, выражающееся в целенаправленном, организующем воздействии на объект управления, осуществляется с целью приведения последнего в желаемое для субъекта состояние» [8].

Исследовательская часть

В данном исследовании обобщены теоретические основы функций и принципов управления персоналом предприятий пищевой промышленности. В этом контексте выделены общая позиция, в которой управление персоналом рассматривается как экономическая категория, связанная не только с оборотом средств на предприятии, но и с трансформационными процессами смены персонала. «Вследствие таких характерных черт, как отсутствие физических измерителей объема работы, значительной сложности, динамичности содержания, повышенной ответственности за принятые решения, необходимости частых контактов с другими рабочими и постоянным повышением квалификации, в течение длительного времени структуры управления предприятия и численность управленческого персонала никакими концепция не регламентировались» [3]. Деятельность управления персоналом может быть охарактеризована конкретным перечнем составляющих ее функций, которые распределены нами на девять групп (табл. 1,2). Недостатком предыдущих теорий было то, что их представители, при широком круге изучаемых вопросов, сосредоточивали внимание на отдельных элементах управления и не рассматривали эффективность управления как результат взаимодействия всех его элементов.

Инвариантная модель системного подхода включает в себя следующие компоненты:

- система, представляющая некоторую целостность, состоящая из взаимозависимых частей;
- предприятие, которое представляет собой открытую систему, то есть она взаимодействует с внешней средой;
- важным понятием системы является подсистема, которой на предприятии могут быть, например, отделы.

При этом системный подход является важнейшим звеном в инфраструктуре менеджмента предприятия и включает в себя широкий спектр элементов.

Инфраструктура менеджмента как подсистема выделяется среди других видов традиционной классификации, создает отдельную ветку связей различных сфер. Она обеспечивает информационными коммуникациями для создания условий функционирования системы управления персоналом [2]. Наряду с требованиями к менеджеру любого уровня важнейшим из них является умение управлять людьми. Какая-то содержание работы менеджера, можно выделить 10 ролей руководителя. Их можно классифицировать в рамках трех больших групп: межличностные роли, информационные роли и роли по принятию решений. Нарастающая интеллектуализация труда требует длительной подготовки производственного персонала, неизбежно приводит к резкому увеличению возраста трудовых ресурсов и, следовательно, к естественному снижению интегрального показателя специальных знаний [10].

Содержание работы специалиста по персоналу зависит от уровня предприятия и численного состава соответствующего подразделения. Чем больше численность персонала, тем больше возможностей для узкой специализации, более глубокого разделения труда между работниками и их специализации на выполнении одной функции или функциональной группы (табл. 1).

Таблица 1. Требования, предлагаемых работодателями к специалисту по управлению персоналом

Профессиональные качества	Персональные качества
опыт работы по специальности	здоровые амбиции
умение грамотно подбирать персонал	мощные лидерские качества
знание различных технологий адаптации и развития персонала	высокая самостоятельность и инициативность (активность)
знание законов аттестации и кадрового делопроизводства	стремление и готовность к профессиональному росту
умение разрабатывать стратегию компании в области управления персоналом, систему мотивации персонала, должностные инструкции и регламентирующие документы	нацеленность на результат; подчеркнута доброжелательность по отношению к коллегам и соискателям вакансий

Профессиональные качества	Персональные качества
-умение организовать обучение и тренинги	-аналитический ум, системность мышления
-соблюдение профессионального этикета (соответствие этическим нормам), правил организационного поведения и норм корпоративной культуры	-дипломатичность и деликатность; осмотрительность в планах и действиях; стремление к систематизации информации; высокая адаптивность, неконфликтность, толерантность
-умение осуществлять корпоративные и социальные меры, любые переговоры	-тщательность; мобильность; высокая работоспособность
-организаторские способности, в частности, умение правильно организовать управление персоналом	-высокая коммуникабельность, умение слышать других людей и в то же время влиять на них, навыки убеждения
-навыки создания благоприятного психологического климата в коллективе	-креативность, умение нетривиально подходить к решению любой задачи
-опыт заключения договоров с рекрутинговыми компаниями	-ответственность за принятые решения и организованность

Источник: составлено автором на основе проведенного исследования

Однако важно обозначить весь перечень задач специалиста по персоналу, к которым в современной экономике и менеджменте можно отнести следующие: установление уровня потребности в персонале и источниках ее покрытия; оформление трудовых договоров и ведение учета личных дел работников; оценка результатов трудовой деятельности работников; организация системы коммуникации; разработка эффективной системы трудовой мотивации.

И.А. Лепехина к основным принципам формирования механизма мотивации относит: использование комплекса одновременно стимулов, влияющих на человека в процессе труда; соответствие использованных стимулов особенностям мотивационной структуры работников

предприятий; взаимоувязка целей предприятия и приоритетных деловых качеств [4].

При соблюдении профессиональной этики необходимо учитывать следующие нормы: точность; беспристрастность; конфиденциальность. Структуру затрат времени специалиста по персоналу можно представить следующим образом: решение штатных проблем мотивации, социальная поддержка, компенсации; взаимодействие с кадровыми структурами других предприятий, агентствами по трудоустройству, переговоры; обучение, повышение квалификации, переобучение; трудовые, межличностные отношения. В новых условиях у специалиста по персоналу появляются новые роли (рисунок 1).

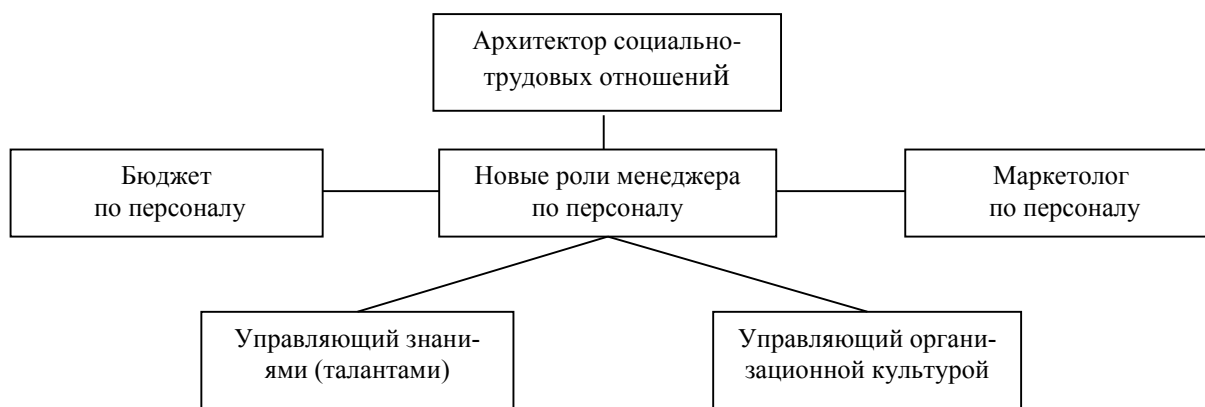


Рисунок 1. Новые роли современного специалиста по персоналу

Источник: составлено автором на основе проведенного исследования

«Рабочие являются массовыми по численности работниками предприятия, использующие для своей работы основную долю активных производственных фондов и производственные запасы, выполняют (решающие) окончательно сформулированные производственные, транс-

портные, складские, ремонтно-восстановительные задачи; производят готовую продукцию. И.М. Гринько отмечает, что экономический аспект управления мотивацией труда базируется на использовании мер по учету: стажа работы, профессионализма, пунктуальности, качества

выполнения должностных обязанностей, организации культурных мероприятий, участия в соревнованиях, учете вредных условий труда» [9].

Взаимодействие персонала сдерживается наличием барьеров, которые присущи управлению по критерию объема выпуска продукции и не учитывают влияние человеческого фактора на эффективность решения проблем.

Мы согласны с А. Оксентюк, Р. Оксентюк и Б. Оксентюк в том, что основой концепции управления является человеческий фактор. В связи с этим особое значение приобретает такая составляющая менеджмента, как культура управления, действующая во внешней и внутренней среде, которая определяет поведение и взаимоотношения в социальной среде [4].

Нельзя не согласиться с Д.С. Володиным в том, что интеллектуальный капитал не может быть отделен от физического капитала. Его можно приобрести или продать только в составе всего предприятия [3]. Несмотря на вышеизложенное, элементы взаимодействия в процессе управления персоналом бессмысленно и оши-

бочно рассматривать отдельно на организационном или межличностном уровне. В первом случае, во-первых, не учитываются конкретные участники взаимодействия, а во-вторых, выбор различных сочетаний этих участников вызывается различиями между взаимодействиями. С другой стороны, взаимодействие на предприятии и вне его не одинаково. С эволюцией взаимодействия элементов системы управления персоналом тесно связан вопрос классификации (таблица 2).

Эти формы могут быть слабыми или крепкими, устойчивыми или неустойчивыми. Аргументированные, сознательные, словесные доказательства своих идей, мыслей, поступков является одним из уровней взаимодействия людей. Взаимодействие, которое приводит к желаемому поведению людей и достижению целей организации, отражает мотивацию руководителей, а взаимодействие, которое приводит к нежелательному поведению, является неэффективной деятельностью.

Таблица 2. Классификация взаимодействия элементов системы управления персоналом

Группы признаков взаимодействия и их содержание	Типы взаимодействия
Ответственность участников взаимодействия	Интегрально-ответственное с солидарной ответственностью; дифференциально-ответственное с субсидиарной ответственностью.
Пространственная опосредованность	Непосредственные взаимодействия на рабочем месте; опосредованные взаимодействия вне рабочего места.
Обязательность подчинения руководителя системе управления персоналом	Функциональные (совещательные) линейные (распорядительные).
Момент протекания при отрицательном восприятии взаимодействия	Конфликтная (конфликт) кризисная (кризис).
Результат для участников взаимодействия	Дерзкое желаемое поведение; дерзкое нежелательное поведение.
Частная направленность	Социально-экономическая; социально-психологическая; образовательно-активное (тренинги); образовательно-пассивная (семинары) организационно-пространственная; организационно-временная.
Направленность мнений участников	Адаптационная (партнерство, кооперация, приспособления) оппозиционная (противоборство, конкуренция, соревнование, соперничество).
Соответствие функциональным правам и обязанностям (содержания документации, регламентирующей взаимодействие)	Правомерное (законная, разрешенная) неправомерное (противозаконная, запрещена) нерегламентированная.
Общая (функциональная) направленность	мотивационная; организационная; аттестационная; образовательная квалификационная.
Содержательное отражение сторон системы управления и содержание решаемых задач	Социально-психологическая; экономическая; организационная; информационно-технологическая; правовая.
субъектная опосредованность	Субъектно-объектная (не опосредованное общим объектом воздействия - работниками) субъектно-субъектная (опосредованная общим объектом воздействия - работниками)

Источник: составлено автором на основе проведенного исследования

Л.К. Семив отмечает, что в современных условиях наиболее важным инструментом, обеспечивающим стабильность компании и повышение ее конкурентоспособности, являются мотивационные типы взаимодействия [7]. Л.В. Швец отмечает, что для формирования управленческих воздействий необходимо с построенными имитационными моделями провести серию имитационных экспериментов. Для планирования имитационных экспериментов с моделью можно использовать основные положения планирования и обработки элементов взаимодействия [8]. В данный период времени для роста предприятия пищевой промышленности важно мобилизовать все творческие возможности и знания, которыми обладают все ее сотрудники. В отличие от других компонентов кадровая составляющая способна делать корректирующие воздействия (положительные или отрицательные) на другие факторы производственного процесса. Следовательно, наличие потенциальных возможностей персонала предприятия пищевой промышленности еще не определяет его готовность к осуществлению эффективной деятельности. В отличие от персонала традиционных предприятий персонал предприятий пищевой промышленности должен быть профессионально пригоден и мотивирован.

Б.Г. Шелегеда отмечает, что «интеллектуальный капитал относится к новым, более сложным формам капитала, обладает большим потенциалом социально-экономической активности, своего рода, вектором развития. Ему присущ высокий уровень развития по сравнению с уже известными функциональными формами поведения человека» [9].

«Необходимо повышение требований к квалификационным, личностным и психологическим качествам персонала предприятий пищевой промышленности. В условиях традиционного производства работники, как правило, выполняют технологическую работу, поэтому в современных условиях работнику приходится решать множество сложных, новых задач, требующих от него целенаправленных творческих усилий» [2].

«Нельзя не согласиться с Л. Сапожник в том, что сущность понятия «качество трудового потенциала» на основе дедуктивного метода можно рассмотреть с помощью такой последовательности понятий: «качество жизнедеятельности» - «качество жизни» - «качество труда» - «качество рабочей силы» - «качество персонала» - «качество трудового потенциала» [2].

«В качестве таких комплексных оценочных критериях персонала предприятий пищевой

промышленности правомерно рассматривать два основных показателя - трудовой потенциал и конкурентоспособность. Для оптимизации трудового потенциала с целью достижения поставленных экономических целей, недостаточно использовать только теоретический материал. Необходимо использовать математический аппарат, который позволит принимать обоснованное решение» [10].

Д.С. Володин отмечает, что «...основной целью достижения конкурентных преимуществ работников является максимальное обеспечение связи интересов предприятия и потребителей» [3]. Уровень конкурентоспособности работника предприятия пищевой промышленности является относительной характеристикой, получаемой при сравнении значений его показателей с оптимальными значениями, формируют стандарт конкурентоспособности предприятия пищевой промышленности. Основной задачей управления персоналом предприятий пищевой промышленности является не наращивание трудового потенциала, а обеспечение максимального соответствия совокупных характеристик работников требованиям рабочих мест. Исследованиями установлено, что стиль руководства формируется под взаимовлиянием трех факторов: характера руководителя, компетентности работников и ситуации, в которой находится руководитель и работники.

К.Д. Ахмед отмечает, что «эволюция различных форм управления персоналом изменила отношение к работникам предприятия, что повлияло на терминологию, заменив термин «рабочая сила» концепцией «трудовые ресурсы», которая присуща любой общественной форме производства. Процесс управления персоналом - функция, направленная на обеспечение эффективного и непрерывного равновесия между наличием наемных работников и потребностями в них по численности и стилем» [2].

«Практическое решение проблем, связанных с необходимостью обеспечения существования предприятий не только сегодня, но и в перспективе, зависит от степени освоения методологии и методов стратегического управления» [2, с.233].

Стратегия управления персоналом предприятий пищевой промышленности должна отражать те цели и концепции, которые хотело бы достичь высшее руководство в течение длительного периода. Кадровая стратегия включает направления деятельности, наиболее актуальные для данного этапа развития предприятия пищевой промышленности. Л. Ладушки, И. В. Ка-

линько и В. Старченко отмечают, что работа любого предприятия в современных условиях требует совершенствования методов формирования стратегических направлений деятельности развития.

«Для повышения качества работы, исключения внутренней конкуренции, анализа и обмена знаниями необходимо применять новые инструменты формирования стратегического развития» [10]. Структура компетенции является системой, которая динамично развивается, поэтому сложно к ней что-то добавить. Мы согласны с В.С. Пономаренко и А.А. Ястремским в том, что имидж является как объектом вложения средств, так и товаром, который увеличивает стоимость предприятий, повышает их значимость для формирования эффективных взаимоотношений как на внутреннем, так и на внешнем рынке» [6].

«Формирование стратегии является скорее искусством, чем наукой, что нельзя сказать относительно стратегического планирования. Диверсификация, как средство повышения конкурентоспособности предприятий, является особенно актуальной в условиях снижения платежеспособного спроса населения на многие виды товаров и услуг, что характерно для кризисного состояния экономики, который сейчас носит глобальный характер» [7].

Нельзя не согласиться с мнением А.А. Андрухова, который считает, что «маркетинговые исследования выступают одним из начальных этапов персонал-маркетинга, определяющим содержание мероприятий по его направлениям, а действенность их результатов определяет общую результативность информации» [1].

Однако это действие не всегда может дать полного желаемого результата, потому что за границей анализа остается скрытая часть компетенции. И.В. Олейник отмечает, что «... формирование эффективной конкурентной среды является важнейшей составной частью проблемы трансформации экономической политики, имеет исключительное значение для обеспечения стратегических решений» [5]. Наибольшим значительным отличием является текущая ситуация как в целом на предприятиях пищевой промышленности, так и в его структурных подразделениях, так как скорость изменений во внешней среде значительно возросла. «Поэтому в первую очередь необходимо выявить перечень проблем, которые мешают работникам кадровой службы эффективно справляться с изменениями в динамической внешней среде. Л.В. Швец от-

мечает, что на данный момент существенно изменились условия, в которых развивается кадровая служба» [8].

«Главными резервами становятся лучшее использование кадров, оптимальное их распределение по рабочим местам, возрастание нагрузки на каждого члена коллектива в процессе оперативной и стратегической деятельности» [6]. Следует констатировать реальный факт для большинства предприятий пищевой промышленности: большинство тех, кто находится на управленческих должностях, подготовлены как профессиональные менеджеры, но не как лидеры.

В. Щербак отмечает, что «основной идеей аутсорсинга является выполнение производственных процессов предприятия-заказчика более эффективным способом (более качественно, за меньший срок, используя меньшие ресурсы и т.д.)» [10].

Реализация модели в процесс стратегического планирования и управления должна проходить поэтапно. Необходимо разработать концепцию, и на ее основе - общую корпоративную стратегию, которая должна иметь экономическое содержание. Важнейший вопрос о принципах кадровой политики - это восприятие руководителями организации персонала, соотношение «объект-субъект» в контексте понятия «персонал».

Основными моментами в деле управления персоналом предприятия пищевой промышленности и его составляющими являются: [5, с. 94]:

- установление потребности в персонале;
- комплексный отбор и расстановка персонала;
- развитие персонала и поддержание социально-психологического настроения персонала;
- влияние на мотивацию поведения;
- управление безопасностью персонала; т.п.

Отдельные, наиболее весомые из перечисленных направлений будут рассмотрены в дальнейших наших исследованиях.

По мнению К.Д. Ахмеда, «в самом общем виде система работы с персоналом состоит из шести взаимосвязанных подсистем: кадровая политика; подбор персонала; его оценка; размещения; адаптация; обучения» [2].

«Некоторой спецификой характеризуется система управления персоналом современных предприятий с определенной долей государственной собственности. Она обусловлена главным образом тем, что управление такими предприятиями приобретает отдельные черты государственного управления, под которым принято

понимать специфическую деятельность государства, что находит выражение в функционировании его органов, которые непрерывно, планомерно и властно в правовых рамках влияют на общественную систему с целью ее усовершенствования в соответствии с государственными интересами» [7].

Специфика субъекта управления в сфере деятельности современных предприятий с долей государственной собственности влияет на особенности управления их персоналом. В управлении такими предприятиями учитываются публичные (общественные) интересы, что сказывается и на кадровой работе. Однако в широком смысле кадровая работа в любом современном предприятии имеет социальный характер. Этим обстоятельством объясняется особое внимание к разработке проблем управления персоналом и

практического воплощения его современных форм.

Выводы

В проведенном исследовании установлено, что основу концепции управления персоналом организации в современных условиях составляет возрастающая роль личности работника, знание его мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с задачами, которые решает организация. В современных условиях основным фактором конкурентоспособности предпринимательской структуры, ее жизнеспособности и процветания является качество персонала и его отношение к труду, то есть уровень профессионализма и творчества работников.

Список литературы

1. Андрухова, А.А. Внедрение информационной системы логистического управления большим многопрофильным промышленным предприятием / А.А. Андрухова // Вестник ХНУ. – 2009. – № 6. – Т.1. – С.60-65.
2. Ахмед, К.Д. Эволюция методов и приемов управления персоналом от классических парадигм к современному осмыслению / К.Д. Ахмед // Вестник СНАУ. – 2013. – Вып. 4 (55). – С.91-94.
3. Володин, Д.С. Формирование интеллектуального капитала торговых предприятий как фактор усиления их конкурентоспособности / Д.С. Володин // Вестник ХНАУ. – 2009. – № 5. – Т.2. – С. 16-19.
4. Оксентюк, А. Зарубежный и отечественный опыт управления персоналом / А. Оксентюк, Р. Оксентюк Б. Оксентюк // Галицкий экономический вестник. – 2012. – № 1 (34). – С.66-72.
5. Олейник, И.В. Конкурентоспособность отечественных предприятий на международном рынке: управленческие аспекты / И.В. Олейник // Вестник социально-экономических исследований. – 2010. – № 35. – С.239-245.
6. Пономаренко В.С. Определение стратегий управления имиджем промышленного предприятия / В.С. Пономаренко, А.А. Ястремкая // Бизнес-информ. – 2010. – № 10. – С. 152-156.
7. Семив, Л.К. Инновационный потенциал регионального рынка труда в контексте европейской интеграции / Л.К. Семив // Региональная политика и механизмы ее реализации. – М.: Наукова думка, 2003. – С.223-228.
8. Швец, Л.В. Теоретические аспекты понятия «качество трудового потенциала» промышленного предприятия / Л.В. Швец // Вестник ДонНУЭТ. – 2012. – № 4 (56). – С.156-160.
9. Шелегеда, Б.Г. Эффективность реформирования социально-экономической инфраструктуры на промышленных предприятиях / Б.Г. Шелегеда, А.В. Кузнечное // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2012. – № 2. – С.135-145.
10. Щербак, В. Неопределенность и риск в бизнес-деятельности промышленного предприятия / В. Щербак, А.В. Щербак // Актуальные проблемы экономики. – 2010. – № 4 (106). – С.156-161.

Белик Вадим Данилович,
доцент, кандидат экономических наук
Крымского федерального университета
имени В.И. Вернадского
Гуманитарно-педагогической академии (филиал),
Россия, г. Ялта
E-mail: vadimbelik78@mail.ru

СУЩНОСТНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПЕРСОНАЛА И МЕТОДОЛОГИИ ЕГО УПРАВЛЕНИЯ

Статья посвящена проблематике обобщения сущностной характеристики категории персонала и уточнению методологических основ управления им. Систематизируется актуальность исследования управленческих отношений, как непосредственной формы объективных связей, возникающих между субъектом и объектом управления. Сформированы научные аспекты управления трудовым потенциалом, основанные на теоретико-методологических положениях современной науки.

Ключевые слова: управление, управленческие отношения, организационное поведение, человеческие ресурсы, персонал, кадровый потенциал, компетенции, эффективность системы управления, социальный и управленческий капитал.

Постановка проблемы

В теоретико-методологических и практических аспектах управления особое значение уделяется проблематике управленческих отношений. В современных условиях развития субъектов хозяйствования возрастает роль и значение их ресурсного обеспечения, важное место среди которых занимают трудовые ресурсы (персонал). Обеспечение предприятия качественными трудовыми ресурсами и создания рациональных и эффективных систем управления ими определяют конкурентоспособность предпринимательских структур. В этих обстоятельствах для обеспечения успешного функционирования предприятий возникают задачи, связанные с систематическим повышением конкурентоспособности персонала. Решающая роль в формировании конкурентоспособности принадлежит теоретическому обобщению и обоснованию принципов формирования персонала и методикам оценки эффективности этого процесса.

Необходимо отметить, что обобщение сущности понятия «персонал», определение его роли в системе управления предприятием, несмотря на существующие научные исследования и сформированные подходы, является актуальным. Эта проблема каждый год привлекает все большее внимание ученых. Необходимость обобщения научных подходов к сущности понятия «персонал», а также обоснование его роли и значения в системе управления предприятием на основе современных мировых и отечественных

тенденций определила актуальность исследования. Новацией данного поля является комплексное исследование теоретических основ формирования персонала, обоснование его классификации и определения его значения в структуре управления предприятием.

Управленческие отношения – это система связи субъекта и объекта управления, особая форма взаимоотношения между людьми в системе реализации управленческого труда. Такая характеристика дефиниции управленческих отношений является основой понимания следующих основных принципов: во-первых, объективно складывающимися между людьми связями в процессе управления; во-вторых, объективно-сознательным характером их отношений.

Анализ последних исследований и публикаций

Системные исследования теоретико-методологических и практических аспектов персонала предприятия и управления им нашли свое отражение в трудах многих отечественных и зарубежных ученых. В частности, этой проблемой занимались В.П. Антонюк [1], И.М. Бойчик [2], Л.А. Майстер [6] и др. Вопросы управления персоналом не являются новыми в научной литературе и всегда привлекали к себе большое внимание. Ряд авторов исследуют персонал как рабочую силу и трудовые ресурсы, среди которых можно выделить труды: В. Брич [3], А.А. Гришнова [4, 5], В.М. Данюк [7], Л.В. Резниченко [9]

и др. Многие ученые исследуют значение персонала в системе управления предприятием. Указанной проблематикой занимаются такие ученые: В.С. Савельева [10], С. Федорий [11], В.С. Федорова [12] и др. Однако несмотря на весомые научные исследования, все еще остается ряд нерешенных вопросов. Это касается в основном определения современного значения персонала на предприятии и обоснование его роли в системе управления предприятием.

Нерешенные составляющие общей проблемы

Проблемы развития менеджмента персонала, сформированные Н.Р. Молочниковым, Л.В. Резниченко и др. отвечают на ряд вопросов, касающихся тематики управления персоналом большинства отраслевых производственных систем, в том числе и пищевой промышленности. Поэтому исследование теоретико-методических аспектов управления персоналом и сформированных на его основе фундаментально-практических методов эффективного использования трудовых ресурсов нуждается в обобщении и уточнении в связи с тем, что проводимые нами исследования доказали ряд проблем управления персоналом предприятий пищевой промышленности, что требует дополнительных исследований для решения следующих вопросов: научно-

теоретическое и практическое обоснование направлений формирования систем управления; механизм воздействия на проведение реформ управления персоналом; недостаточное использование в практике методических рекомендаций по анализу использования персонала; оценка труда специалистов и его вознаграждение, механизм ответственности за результаты управления предприятием.

Формулировка целей статьи

Современное понимание персонала, как человеческого ресурса, обуславливают актуальность данной статьи, а необходимость обоснования роли и значения персонала в системе управления предприятиями пищевой промышленности на основе мировых тенденций и существующих научных разработок, обуславливают цель исследования.

Изложение основного материала исследования

Научное управление представляет собой понятие, которое характеризует качество управления и позволяет реализовывать на практике требования его законов (закономерностей). Управление представляет собой систему научных знаний, составляет теоретическую базу практики управления (рисунок 1).



Рисунок 1. Научные аспекты управления

Источник: составлено автором на основе проведенного исследования

Конкретные управленческие науки, основываясь на общем и частном принципах формирования основных компонентов управления, как искусства организации, планирования, контроля и стимулирования трудовой деятельности группы работников (персонала). Но любая импровизация должна опираться на знания научных законов и методов, понятных и реализуемых конкретным человеком, с учетом интуиции.

«Управление персоналом является комплексной прикладной наукой об организационно-экономических, административно-управленческих, технологических, правовых, групповых и личностных факторов и способов воздействия на трудовой коллектив предприятия с целью повышения эффективности его функционирования» [1, 8, 12].

«Персонал, как отдельное звено управленческой системы, закономерно сформировался на определенном этапе развития предпринимательства. Поэтому, рассматривая теоретический аспект организации и управления персоналом, обратимся к этапам его развития, ведь именно исторический аспект обеспечивает научную объективность» [2, 5, 10].

Персонал как ресурсы предприятия начал формироваться в начале XIX в. До 1800 года предприятия были небольшими по объему, основной штат их работников преимущественно состоял из членов одной семьи. В этих условиях вопрос человеческого фактора в бизнесе и качества формирования персонала были второстепенными.

«Но в течение 1825-1925 годов произошло увеличение количества крупных предприятий, что обусловило потребность в формировании новых методов управления конкурентоспособностью персонала» [4]. «Среди причин активизации человеческих ресурсов для достижения успеха организации можно выделить проблемы, возникшие в развитых странах в конце 70-х годов XX века в связи с быстрыми изменениями в технологиях, снижении производительности и тому подобное. Ведущие компании мира (Exxon, DuPont, General Motors) начали успешно интегрировать свое управление человеческими ресурсами в систему стратегического и тактического менеджмента» [5, 10].

В ряде научных понятий управления персоналом центральное место занимает «кадровый потенциал». Он отвечает свойствам целостности, скрытности и гибкости и синтезирует то, что определяют в классической литературе как человеческий фактор, а в современной экономической науке – персонал, человеческие ресурсы.

«Цель проведения оценки кадрового потенциала предприятия или отдельного подразделения - определение степени его использования и выявления возможностей развития потенциала, оценка уровня готовности к эффективной работе по реализации целей и задач предприятия в условиях ограниченных человеческих ресурсов» [9, с.122].

«В общем научном понимании руководство персонала является деятельностью по непосредственному повседневному управлению работниками. Понятие «руководство» тесно связано с другими родственными категориями, прежде всего с понятием «управление» [2, 4, 6].

«Управление персоналом может существовать на двух уровнях: теоретическом и прикладном. Целевая функция управления персоналом заключается в обеспечении совершенно новых знаний в установлении причинно-следственных, функциональных закономерностей в организации деятельности персонала предприятия. Г. Десслер отмечает, что один из важнейших концептуальных и методологических подходов к исследованию экономической основы рационального использования ресурсов заключается в определении условий достижения определенных уровней управления персоналом» [8, с.35].

Важность управления человеческим фактором в предпринимательских структурах подтверждается развитием кадровых служб, то есть подразделений, которые занимаются комплектованием и учетом персонала. Указанные службы, возникновение которых обусловлено массовой безработицей, сначала представляли собой совокупность органов трудового посредничества и в дальнейшем превратились в государственные органы по трудоустройству. «Во Франции первая государственная биржа труда была создана в 1897 году, в Англии закон об организации правительственных бирж труда был принят в 1909 году, в царской России - в 1917 году» [12, с.135], «в Австралии основана служба трудоустройства в 1946 году, в США первые попытки организации службы трудоустройства датируются примерно 1890 годом» [2].

В научной литературе не существует четкой периодизации развития организации и управления персоналом. Обобщая существующие исследования, нами сформировано эволюционное развитие системы организации персонала, подходы к его управлению с целью определения понятия «персонал» и обоснование основных требований к его конкурентоспособности.

Как свидетельствуют результаты многочисленных исследований, система организации и

управления персоналом прошла длительное развитие и эволюцию. Необходимо констатировать, что указанная эволюция проходит параллельно с развитием цивилизации, которая стала крупнейшим фактором влияния. Так, современное понимание управления персоналом прошло путь от «минимума возможностей человека» и ее независимости от квалификации («Тейлоровский конвейер» [10]) до «теории человеческого капитала» [2], где персонал обеспечивает конкурентоспособность предприятий, и эта теория сегодня эффективно применяется на практике в экономически развитых странах.

Необходимо отметить, что нами сформированы основные теории, которые должны оказать определенное влияние на формирование адекватной теории управления. Авторами современных концепций выделялись определенные факторы и отдельные элементы в организации труда. Так, в конце XIX и начале XX в. была сформирована первая фундаментальная теория Ф. Тейлора, которая получила широкое распространение и сосредоточивалась на совершенствовании технологий, в которых минимизировалось влияние людей на производственные процессы. Впоследствии оказалось несовершенство указанной теории, что дало начало и развитие научным разработкам Э. Мэйо, которые строились на морально-психологических факторах воздействия на персонал. Идеи и концепции Э. Мэйо получили успешную практическую реализацию и в дальнейшем были развиты такими учеными, как Ф. Герцберг, Р. Лайкерт, Д. МакГрегор, В. Оучи и другие. Возникновение и развития теории человеческого капитала связано с известными американскими учеными-экономистами Т. Шульцом, Г. Беккером, Л. Туроу. «Восомость указанных исследований подтверждается присуждением Нобелевской премии в области экономики за разработку теории человеческих ресурсов Т. Шульцу в 1979 году и Г. Беккеру в 1992 году» [2].

Указанные ученые внесли свои идеи относительно практики управления персоналом и обучением специалистов, связанных с их обучением в этой области, которые остаются актуальными и сегодня. Как отмечалось, развитие и совершенствование системы управления персоналом считается закономерным процессом, обусловленным усложнением политической, социальной и экономической жизни в цивилизованных государствах мира. Каждая из стран вносила свои идеи по практической организации трудовых ресурсов предприятий, что привело к формированию системы управления персоналом. На нынешнем этапе функционирования

экономических процессов управления персоналом и повышения уровня его конкурентоспособности требуют нового осмысления, перестройки и реформирования.

Анализ научной литературы показывает, что в отношении людей, занятых в производстве, используется разная терминология: трудовые ресурсы, персонал, кадры, трудовой коллектив, человеческий фактор, рабочая сила. Ряд ученых распределяют указанную терминологию и определяют различное значение для каждого термина. И.М. Бойчик [2], Л.А. Майстер [6] отождествляют понятия «трудовые ресурсы» и «персонал» как совокупность всех работников предприятия. В.С. Савельева и А.Л. Еськов [10] указанную совокупность характеризуют терминами «персонал» и «трудовой коллектив». Термины «персонал» и «трудовой коллектив» С. Федорий [11] использует для определения человеческих ресурсов. Аналогичного мнения придерживаются Н.А. Морозова-Герасимович и И.А. Герасимович [8], которые в исследованиях рынка труда оперируют понятием «рабочая сила» и отождествляют его с понятиями «человеческий капитал», «человеческий потенциал».

В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.А. Цимбалюк [7], В.С. Савельева и А.Л. Еськов [10], А.А. Гришнова [5] различают понятия «персонал», «трудовые ресурсы» и «кадры».

Необходимо отметить, что все категории могут использоваться под определенным углом зрения. Так, термин «трудовые ресурсы» используется для характеристики работников предприятия, как одного из элементов его ресурсного потенциала. Термин «трудовой коллектив» имеет социально-политический оттенок. Он используется при характеристике социально-экономических и материальных потребностей работников предприятия, их особых целей и экономических интересов. При использовании термина «кадры» чаще всего подразумевают часть работающих - специалистов и высококвалифицированных работников предприятия, которые постоянно работают на данном предприятии. «В. Щекин считает, что кадры - это социально-экономическая категория, характеризующая человеческие ресурсы предприятия, региона, государства. В отличие от трудовых ресурсов, объединяющих все трудоспособное население страны, комплексный характер управления персоналом проявляется в структуре системы знаний о науке управления персоналом, ядро которой составляют собственные, специфические знания, отражающие влияние различных характеристик привлечения персо-

нала к эффективному труду, и подходы к практическому обеспечению экономической и социальной эффективности предприятия, опираясь на знания из области экономической теории» [6].

«Сложность процесса управления персоналом в целом требует детального исследования затрат, которые обеспечивают этот процесс. Поэтому многие отечественные предприятия уделяют значительное внимание учету, анализу и контролю затрат на персонал» [6, с.10]. «Кроме того, существует целый ряд различных граней и аспектов, связанных с управлением персоналом, что связано с разнообразием факторов, влияющих на поведение персонала на предприятии. Это требуется учитывать при формировании теории управления персоналом» [6, с.10]:

- психологические теории, используют ряд психологических наук и методов;
- социологические концепции, влияющие на управление персоналом разнообразно;
- трудовое и социальное право.

Л.В. Резниченко отмечает, что инструменты и методы управления качеством персонала формируют составную часть общей методологии менеджмента качества. «Существующее сегодня разнообразие различных практических подходов к управлению качеством персонала всех уровней управления и этапов вызывает необходимость определения предмета» [9, с. 179].

В соответствии с этими уровнями управления персоналом можно выделить три группы сфер знаний (таблица 1).

Таблица 1. Отрасль знаний науки управления персоналом

Уровни управления персоналом	Области знаний
уровень процессов	Коммуникационные процессы; социальные конфликты; пути оптимизации управленческих отношений; мотивация и контроль; сотрудники как члены группы
уровень организации	Предприятие как сложная открытая технико-технологическая, экологическая, информационная и финансовая система; предприятие как социальная система; правовые условия работы
уровень человека	Структура качеств и способностей личности; знания человеком результатов своей работы, особенно во взаимодействии и по сравнению с работой других людей; человек и организация; человек и менеджмент

Источник: составлено автором на основе проведенного исследования

На наш взгляд, нельзя согласиться с утверждением ученых, что к персоналу относят только штатный и постоянный состав работников. В современных условиях хозяйствования большое количество отечественных предприятий малого и среднего бизнеса в своем штате насчитывает небольшое количество штатных работников и ограничивается преимущественно совместителями, работниками по трудовым соглашениям, что объясняется спецификой деятельности и сезонностью производства.

Поэтому не все штатные и постоянные работники обеспечивают основную деятельность этих предприятий и выполняют основные виды работ и услуг. При указанных условиях, по нашему мнению, к категории «персонал» необходимо отнести весь состав организации или предприятия. Еще одно отличие в трактовке термина «персонал» заключается в акцентировании внимания на квалификации работников. Определенный ряд ученых, среди которых Л.А. Майстер, отмечают, что основные характеристики, составляющие понятия «кадры» – это постоянство и квалификация работников, - для понятия «персонал» не являются обязательными. И.И.

Бажан [6, с. 69-73] считает, что к персоналу предприятия можно отнести только тех работников, которые получили необходимую подготовку и имеют практический опыт деятельности. По нашему мнению, квалификация персонала является основной составляющей при его формировании на предприятии. Да, именно квалификация и умение работника определяют его должность, обязанности и оплату труда.

При трактовке термина «персонал» также ведутся определенные дискуссии по отнесению в его состав владельцев и акционеров. «Мы согласимся с утверждением ученых, среди которых В.С. Савельева» [10], считает, что невозможно отнести владельцев и акционеров предприятия в состав персонала, при условии получения дохода в виде дивидендов, а не заработной платы. «В. Брич в указанном вопросе акцентирует свое внимание на личной мотивации, общности интересов и наличием трудовых отношений» [3]. Так, по нашему мнению, в состав персонала предприятия можно отнести только тех работников, которые есть в трудовых отношениях с предприятием, обеспечивают его хозяйственную деятельность и получают заработную

плату. Владельцы и акционеры предприятия, в отличие от работников, не состоят в трудовых отношениях с предприятием и получают дивиденды за свое участие в хозяйственном процессе. Однако необходимо отметить, что владельцы и акционеры могут одновременно быть и работниками предприятия, и его владельцами, если они работают в нем по контракту или трудовому соглашению и получают заработную плату. По нашему мнению, при трактовке понятия «персонал» в контексте отнесения владельцев и акционеров в его состав необходимо оперировать именно фактом получения оплаты труда.

Подытоживая выводы относительно исследований понимание понятия «персонал», мы можем сформировать его определение. Персонал – это совокупность людей предприятия с соответствующей квалификацией, участвующих в его хозяйственных процессах, обеспечивающий его жизнедеятельность и развитие, при условии получения заработной платы в рамках трудового законодательства. Обобщение четкой классификации экономической категории «персонал предприятия» позволяют обосновать требования и факторы к процессам их организации и управления. Существует множество признаков распределения персонала предприятия по различным признакам. Для более наглядного обобщения информации о существующей классификации персонала предприятия сформируем признаки (рисунок 2).

Как свидетельствуют данные рисунка 2, существует достаточно большое количество вариантов распределения персонала по различным классификационным признакам, что объясняется сложностью такой экономической категории, как «персонал». Необходимо отметить, что существует Государственный классификатор профессий, согласно которому различают следующие категории: руководителей, профессионалов, специалистов, технических служащих, рабочих. На практике используют несколько иную классификацию: руководители, служащие, специалисты, рабочие, охранники, ученики. Сегодня большое значение для субъектов хозяйствования имеет распределение персонала по их квалификации. Так, персонал в соответствии с квалификацией делят на высококвалифицированных, обученных, малоквалифицированных и неквалифицированных работников (специалистов-практиков).

«Относительно квалификации персонала существуют различные подходы и определения. Так, определенный ряд авторов предлагают квалификацию персонала в соответствии с уровнем его образования. Другие ученые утверждают, что квалификация персонала определяется его умениями и навыками, а также опытом работы. По нашему мнению, именно сочетание этих двух подходов представляет реальное определение квалификации персонала. Так, работник с практическим опытом работы не всегда имеет достаточную квалификацию, что объясняется отсутствием соответствующего образования. И наоборот, персонал с высшим образованием на практике может быть совсем непригодным для выполнения определенного вида работ из-за отсутствия опыта» [7, 12].

«В современных условиях функционирования социально-экономических систем вопросы формирования и развития компетентности персонала предприятия приобретает особое значение. Любое предприятие для успешного функционирования на рынке должно быть конкурентоспособной организацией» [2, с. 118]. «Информационная система современного предприятия, как правило, обслуживает большую часть бизнес-процессов и влияет на показатели его финансово-хозяйственной деятельности» [6, с.215].

На практике распределение персонала определяет его дальнейшую классификацию. Так, обычно уровень оплаты труда работников определяется их квалификацией. Соответственно, персонал делится на высокооплачиваемых, среднеоплачиваемых и низкооплачиваемых. Также существует определенное различие в системе организации труда постоянных и временных работников. Как отмечалось ранее, в настоящее время достаточно большое количество субъектов хозяйствования использует временный персонал и персонал, работающий по совместительству, что объясняется экономией расходов на его содержание и сезонностью деятельности предпринимательских структур.

Также в соответствии с предложенной классификацией персонала, для определенных возрастных групп предприятие обязано обеспечить определенные условия труда. Так, для несовершеннолетних работников должны быть обеспечены условия труда в соответствии с трудовым законодательством, в контексте сложности и продолжительности рабочего дня.



Рисунок 2. Распределение персонала предприятия по различным признакам

Источник: составлено автором на основе исследований Л.А. Майстера [6]

По нашему мнению, распределение персонала по различным классификационным признакам - важный этап в менеджменте персонала и системе управления предприятия в целом. При указанных условиях в соответствии с приведенным распределением персонала, по нашему мнению, целесообразно определить их характеристику и требования к организации. Надлежащее обоснование требований к персоналу определяет формирование принципов его управления. Однако необходимо заметить, что указанные

требования сосредоточены на максимизации выполнения поставленных перед персоналом задач и обязанностей.

Исследование современной литературы [11] показывает, что существует тесная связь между системой управления персоналом и управлением предприятием в целом. «Сейчас в современном экономическом научном пространстве сформировано утверждение, что успешность и развитие предприятия, его конкурентоспособ-

ность обеспечиваются его персоналом. Так, организация, управление и повышение эффективности использования персонала, его конкурентоспособность, по мнению большинства ученых, ставятся на один уровень с достижением целей организации [2] (рисунок 3).

Как свидетельствуют данные (рисунок 2), между системой управления персоналом и системой управления предприятием в целом существует тесная взаимосвязь, которая обосновывается целями предприятия и средствами их достижения. Так, основной целью деятельности предприятия является максимизация его прибыли, увеличение объемов от реализации в сочетании с рационализацией и экономией затрат. Увеличение объемов от реализации на предприятии невозможно без участия и активизации работы персонала. Однако для обеспечения экономии и рационализации расходов необходима эффективная кадровая политика, методики управления персоналом. Кадровая политика предприятия должна обеспечивать формирование персонала в соответствии с количеством рабочих мест и их квалификацией и профессионального направления.

Реализация устойчивых позиций предприятия на рынке достигается путем повышения качества продукции и услуг, эффективной ценовой политикой, которая обеспечивается рационализацией расходов. Повышение качества продукции и услуг предприятия невозможно без высокой квалификации персонала и использования стимулирования и мотивации труда. Создание нормальных условий труда на предприятии достигается путем формирования социальной инфраструктуры, безопасности труда, использования современных технологий, режимов труда и отдыха, что обеспечивает формирование корпоративной культуры организации. Высокое качество продукции и услуг в сочетании с эффективной ценовой политикой обеспечивают их конкурентоспособность. Формирование высококвалифицированного персонала в сочетании с мотивацией и стимулированием его труда обеспечивают конкурентоспособность персонала.

Конкурентоспособность персонала, продукции и услуг формируют конкурентоспособность предприятия в целом. Необходимо отметить, что понятие «управление персоналом», вопросы повышения эффективности его использования в деятельности предприятий и организаций не является новым. Однако понятие «конкурентоспособность персонала» и вопросы методики его оценки, повышения эффективности в современной экономической литературе является новым и дискуссионным. Поэтому следующим этапом

исследования является определение понятия конкурентоспособности персонала и обобщения факторов его формирования. С помощью управления персоналом можно: осуществлять подбор кадров, их размещение для реализации стратегии развития предприятия; повышать деловую самоотдачу работников и тому подобное. «Принятие решения о том, что предприятие находится в кризисном состоянии текущей, критической или сверхкритической неплатежеспособности, влечет за собой ряд решений, которые непосредственно относятся к функциям управления» [3, с. 47].

Для активного привлечения к инновационному процессу управленческого персонала, который способен производить инновационные идеи, необходимо определить систему соответствующих стимулов для работников функциональных служб и производственных структурных подразделений» [2, с. 25].

«В основе современной системы управления человеческими ресурсами лежат методы подбора, расстановки и продвижения кадров в соответствии с квалификацией, способностями, интересами личности, потребностями предприятия; справедливыми формами оплаты труда и мотивации, допускают вознаграждение не только за индивидуальные, но и коллективные результаты» [2].

Мотивация является процессом воздействия на человека с целью побуждения его к конкретному действию через пробуждение в ней определенных мотивов. С точки зрения менеджмента, мотивация является проявлением процесса управления трудом человека через систему материальных и моральных рычагов, к которым может быть отнесена заработная плата, премирование, моральное поощрение. Новации в деле управления персоналом представляются в виде пяти модулей (рис.3)» [4, с.65].

В современных условиях на смену традиционным предприятиям, имеющим ярко выраженную иерархию, ориентированных на контроль и организационную структуру управления с жестко фиксированными задачами подразделений, приходят предприятия нового типа, направленные на управление процессами и персоналом.

Изменения в управлении персоналом обуславливаются тем, что процессы трансформации, в которые включаются предприятия, невозможны без изменения требований к работникам и в первую очередь к самому персоналу управления. Эти изменения должны коснуться инновационных направлений.



Рисунок 3. Ориентации управления персоналом

Источник: составлено автором на основе проведенного исследования

«Нельзя не согласиться с мнением А.А. Гришновой и Н.М. Глазуровой, которые считают, что достижение стратегических позиций определяется правильно выбранной инновационной стратегией и кадровой политикой. Однако часто прослеживается несоответствие между выбранной инновационной стратегией компании и ее человеческим капиталом, сказывается недостаток соответствующей квалификации, недостаточная мотивации инноваций не только на рабочем месте, но и на уровне компании» [4, с. 65].

«Поскольку объективные возможности менеджмента влиять на кризис и успешность инструментария используются с этой целью и в значительной мере зависят от стадии развития кризиса, то целесообразно проводить разграничение подвидов антикризисного управления» [8]. «В управлении людьми приоритетом может выступать или развитие рабочей силы, или капитала. Все зависит от того, какое отношение к человеку, как строится работа с персоналом. Человеческий интеллектуальный капитал является капиталом, воплощенный в людях в форме их образования, квалификации, профессиональных знаний, опыта. Если для предприятия интеллектуальные ресурсы - это потенциальный фактор производства, который должен быть использован оптимальным образом при минимальных затратах, то для общества в целом это потенциал экономического роста и развития, степень реализации которого определяется уровнем человеческого капитала [9, с.178].

Главной задачей науки, занимающейся разработкой проблемы человеческого капитала, было и остается определение экономической отдачи от инвестиций в человека. Н.А. Морозова-Герасимович отмечает, что «... в обеспечении успешной деятельности важную роль играет человеческий капитал, который является основой

жизненного потенциала предприятия. Понимание роли этого фактора в экономическом росте предприятий приводит к пересмотру механизма управления персоналом в современных условиях» [10].

В управлении персоналом важно понимать существенную неоднородность человеческого капитала, что условно можно подразделить на общий и специальный. Отличительной чертой специального капитала является то, что он соотносится только с конкретным предприятием. С.В. Федорова отмечает, что несмотря на повышенное внимание к проблемам инвестирования, остается открытым вопрос совершенствования оценки и управления инвестиций в человеческий капитал и вопросы оптимальной стратегии на рынке труда [2]. «...Если внимание к профессиональным качествам работника, создание условий для роста его профессионального уровня всегда были неотъемлемой чертой индустриального общества, то постиндустриальному обществу наряду с этим (а в некоторых случаях и в первую очередь) присущи внимание к личностным качествам человеческого капитала» [2].

С учетом современного состояния деятельности, развитие предприятий обязательно должно происходить в соответствии с собственной политикой, в которой предусмотрен комплекс мер для решения социальных и экономических проблем управления персоналом. «Управление персоналом должно содержать в себе всю систему управления отбором, подготовкой, организацией его работы, оплаты труда, учитывать социально-психологический аспект производственной деятельности. Из всего множества требований при анализе и разработке решений по управлению персоналом в первую очередь необходимо учитывать следующее» [11]:

1) предприятие должно иметь адекватную структуру должностей и оптимальную численность сотрудников, которые могли бы обеспечить требуемый объем и качество продукции;

2) предприятие должно удовлетворять основные потребности индивидов и создавать условия для максимального проявления их личных качеств и способностей;

3) предприятие должно эффективно использовать кадровый потенциал, находящийся в его распоряжении.

Для предприятия улучшение качества функционирования означает повышение эффективности выполнения работы его персоналом как в данный момент времени, так и в будущем.

Выводы

Проведенные исследования по обобщению сущности понятия персонала предприятия, определение его роли, сущности и значения в современных условиях функционирования предприятий позволяют сделать следующие выводы. Система управления персоналом формировалась на основе развития цивилизации, которая стала крупнейшим фактором влияния на процесс его формирования. Персоналом, в современных условиях функционирования предпринимательских структур, является совокупность людей предприятия с соответствующей квалификацией, участвующих в его хозяйственных процессах, которая обеспечивает его жизнедеятельность и развитие при условии получения заработной платы в рамках трудового законодательства. Распределение персонала по различным классификационным признакам являются основными принципами его менеджмента и системы управления. Нами обоснована взаимосвязь между системой управления персоналом и системой управления предприятием в целом.

1. Изложенное выше отражает сформированную нами концепцию управления персоналом, выходящую далеко за рамки организации труда и заработной платы и комплексно охватывающую процесс подбора и найма персонала, а также его оценку, обучение и продвижение.

2. Управление персоналом предприятий пищевой промышленности является программным способом мышления и управления, обеспечивающим согласование целей, возможностей и интересов работников предприятий, важнейшими

из которых являются линейные руководители и специалисты подразделений по управлению персоналом.

3. Установлено, что наличие потенциальных возможностей у персонала предприятий пищевой промышленности еще не определяет его готовность к осуществлению эффективной деятельности. Условием перехода кадрового компонента с уровня возможностей на уровень готовности является момент достижения персоналом надлежащего уровня мотивации к эффективной деятельности. В отличие от персонала традиционных предприятий, персонал предприятий пищевой промышленности должен быть профессионально пригоден и мотивирован. В результате формируется инновационный климат и происходит становление новой организационной культуры.

4. Стратегию управления персоналом предприятий пищевой промышленности можно понимать, как то, чего хотели бы достичь высшие руководители в течение длительного периода. Установлено, что влияние системы менеджмента качества ощущается в деятельности всех предприятий пищевой промышленности и в деятельности кадровой службы только в формировании внешней культуры.

5. Определено, что система может пронизывать производственно-управленческие процессы, будучи прежде всего организационным механизмом реализации одной из важнейших задач предприятий пищевой промышленности – обеспечение высокого качества продукции. Анализ деятельности кадровой службы должен быть направлен на развитие способностей к постоянному совершенствованию и управление этими изменениями. Без этого персонал может быть не готов к работе и функционированию в таких условиях.

6. Исследования показывают, что стратегическая модель носит экономический характер, но с элементами учебной модели стратегии. Стратегия управления персоналом занимает подчиненное положение по отношению к общей корпоративной стратегии предприятий пищевой промышленности.

Список литературы

1. Антонюк, В.П. Человеческий капитал как фактор инновационной активности / В.П. Антонюк // Формирование рыночной экономики: Управление человеческими ресурсами: проблемы теории

и практики. – М.: Финансы, 2005. – Т.1.– С.273-280.

2. Бойчик, И.М. Экономика предприятия. – М.: Атика, 2007. – С. 117-118.

3. Брич В. Управление национальным хозяйством и региональная экономика / В. Брич, М. Федирко // Вестник ТНЭУ. – 2013. – № 1. – С.7-18.
4. Гришнова, А.А. Инновационная стратегия управления персоналом в контексте обеспечения конкурентоспособности предприятия / А.А. Гришнова, Н.М. Глазуванная // Вестник ЧДИЕУ. – 2009. № 1 (2). – С.64-75.
5. Гришнова, А.А. Экономика труда: учебник / А.А. Гришнова. – 4-е изд., Обновленное. – М.: Знание, 2009. – 390 с.
6. Майстер, Л.А. Экономическая сущность персонала и его современное значение в системе управления предприятием / Л.А. Майстер // Социально-трудовые проблемы. – 2012. – № 3. – С. 212–217.
7. Менеджмент персонала / В.М. Данюка, В.М. Петюка и др. – М.: Финансы, 2006. – 98 с.
8. Морозова-Герасимович, Н.А. Методические основы управленческого учета затрат в условиях бюджетирования производственных подразделений предприятий пищевой промышленности / Н.А. Морозова-Герасимович, И.А. Герасимович // Независимый аудитор. – 2013. – № 5 (III). – С.35-38.
9. Резниченко, Л.В. Разработка стратегии повышения качества продукции как гаранту рост конкурентоспособности предприятия / Л.В. Резниченко // Вестник Хмельницкого национального университета. – 2010. – № 1. – Т.2. – С. 178-184.
10. Савельева В.С., Еськов А.Л. Управление персоналом / В.С. Савельева, А.Л. Еськов. – М.: ИД «Профессионал», 2005. – С.12-13.
11. Федорий, С. Концепция внедрения стратегий маркетинга как эффективного средства управления развитием биоэнергетических компаний / С. Федорий // Галицкий экономический вестник. – 2012. – № 3 (36). – С.156-161.
12. Федорова, С.В. Совершенствование действующих методов ценообразования на предприятиях пищевой промышленности региона / С.В. Федорова // Экономический вестник Донбасса. – 2013. – № 2 (32). –С.135-139.

*Бьядовский Тимур Тимурович,
и. о. доцента кафедры стратегического менеджмента
и управления инновациями
Сибирской академии финансов и банковской деятельности,
Россия, г. Новосибирск
E-mail: timurbyadovski@gmail.com*

ЭКОСИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Использование факторов роста, основанных на результатах научно-технологического прогресса, является характерной особенностью современных экономических моделей. Научные организации, генерирующие новые знания, формируют основу инновационной системы, нацеленной на создание высокотехнологичных товарных единиц. Для процесса передачи полученных знаний необходимо обеспечить взаимодействие научных организаций с представителями реального сектора экономики. Одним из инструментов, способствующих усилению интеграционных связей, является установление показателей оценки результативности деятельности участников инновационного цикла, способствующее сотрудничеству в рамках сетевых форм взаимодействия - технологических платформ и инновационных территориальных кластеров. Автором предлагается комплекс показателей оценки результативности деятельности научных организаций.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, национальная инновационная система, научные организации, ФАНО, интеграционное взаимодействие, оценка результативности.

Введение

Фундаментальные и прикладные исследования генерируют знания [1], которые потенциально обладают значимыми выгодами во многих приоритетных направлениях социально-экономического развития (СЭР) государства, решая при этом важную задачу постиндустриальной стадии развития человечества: повышение качества жизни населения [2, с. 24]. Чтобы воспользоваться знаниями, способными обеспечить устойчивое развитие [3-5], необходимо создать условия, стимулирующие трансформацию результатов фундаментальных исследований на следующую фазу жизненного цикла инноваций, что является одним из главных методологических принципов функционирования национальной инновационной системы (НИС).

Задача эффективной координации участников НИС особенно актуальна. Научное сообщество и промышленность могут формировать интенсивные факторы роста [6], сотрудничая посредством обмена идеями, инфраструктурой и человеческим капиталом. Благодаря интеграци-

онному взаимодействию исследователей с другими участниками НИС, повышается инновационный потенциал научных организаций (НО) как инновационных экосистем [7], призванных стать «двигателями инноваций».

Конечная цель состоит в том, чтобы распространить историческую научную репутацию России и ее изобретательский потенциал на новое признание как «нации новаторов». Экономические выгоды от расширения инновационной деятельности (ИД) будут доступны организациям всех размеров и типов, более широкому кругу граждан страны. И это в конечном итоге приведет к тому, что следующие поколения смогут продолжать поступательное развитие инновационного цикла, поддерживая техническое лидерство России.

Федеральное агентство научных организаций России и Национальный научный фонд США: походы к оценке результативности

Рассматривая сектор исследовательских организаций России, нельзя обойти стороной Федеральное агентство научных организаций

(ФАНО)¹, вобравшее в себя трехсотлетнюю историю Российской академии наук, ее интеллектуальные и научно-технологические возможности [8]. Агентство является одним из главных источников зарождения знаний среди НО, на основе которых реализуются решения, наиболее эффективно отвечающие большим вызовам современности.

Фундаментальные исследования сегодня все больше ориентируются на запросы реального сектора экономики [9]. Так, для обеспечения рынка практического применения знаний прорывными технологиями в институтах ФАНО ведутся исследования по всем важнейшим направлениям модернизации российской экономики, в том числе: энергоэффективность и энергосбережение; ядерные технологии; космические технологии; медицинские технологии; стратегические информационные технологии и др.

Осознание потребности в трансфере результатов интеллектуальной деятельности и, как следствие, возрастающая роль НО в обеспечении СЭР, обуславливает необходимость выделения результативных субъектов сектора зна-

ний. «Правильное решение вышеуказанной задачи позволит более рационально определить объемы финансирования НО – участников системного процесса трансфера знаний, сформировать стратегии и программы развития НО, обеспечить оптимизацию их жизнедеятельности» [10, с. 107]. В данной связи, вопрос оценки результативности НО, подведомственных ФАНО, обретает определяющую роль.

Сравнение методик оценки результативности деятельности НО ФАНО России [11, 12] и США, финансируемых Национальным научным фондом США (National Science Foundation, NSF) [13-15], позволяет выделить как схожие направления проведения процедуры мониторинга оценки результативности, так и направления, которые не раскрываются в рамках известных методических инструментариев процедуры (рисунок 1). Необходимо отметить отсутствие в перечне показателей ФАНО ярко выраженных индикаторов, стимулирующих «интеграцию науки и производства» [16, с. 61] – ключевых участников жизненного цикла инноваций.

	Публикации	Патентная активность	Кадры	Финансирование	Взаимодействие
Россия (ФАНО)	✓	✓	✓	✓	✗
США (ННФ)	✓	✓	✓	✓	✓

Рисунок 1. Сравнение показателей оценки результативности деятельности научных организаций

Изучение опыта Национального научного фонда в процессе трансформации знаний в технологические продукты позволило выделить формы взаимодействия элементов НИС США, призванные обеспечить процесс интеграции всех участников инновационной деятельности, не теряя перспективные знания.

На рисунке 2 представлено схематическое взаимодействие участников НИС США в процессе жизненного цикла инновации: от исследований к коммерциализации [17, 18]. В крайнем левом углу спектра наблюдается значительная концентрация государственных инвестиций в фундаментальные исследования. Помимо фи-

нансовой поддержки, воплощенной в виде грантов, характерной чертой представленной концепции является направление исследований на взаимодействие с другими участниками НИС посредством формирования совместных площадок инновационного развития. Так, с целью внедрения инноваций в промышленность создан ряд интеграционных форм взаимодействия, в том числе: ИИЦ – инженерный исследовательский центр; ПКИЦ – промышленный кооперативный исследовательский центр; ГВАСП – грантовые возможности для академической связи с промышленностью; ПДИ – партнерство для инноваций; ИИМБ – инновационные исследования для малого бизнеса; ПТМБ – передача

¹ О Российской академии наук, реорганизации государственных академий наук и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации:

Федер. закон Рос. Федерации от 27 сент. 2013 г. № 253-ФЗ.

технологий в адрес малого бизнеса; ТИНС – трансляционные исследования в научном сообществе; УИИ – ускорение инновационных исследований; РНРИИ – развитие новых рубежей в исследованиях и инновациях.

Не преследуя цели детально рассмотреть основные положения программ стимулирования взаимодействия между участниками НИС США [19], отметим наличие выходов на рынки прак-

тически на всех стадиях исследований: от понимания нужд малого бизнеса, до взаимодействия с представителями крупной промышленности. Переноса идею взаимодействия участников инновационной системы США на российские реалии, мы приходим к таким инновационным сетевым структурам как технологические платформы (ТП) и инновационные территориальные кластеры (ИТК) [20].

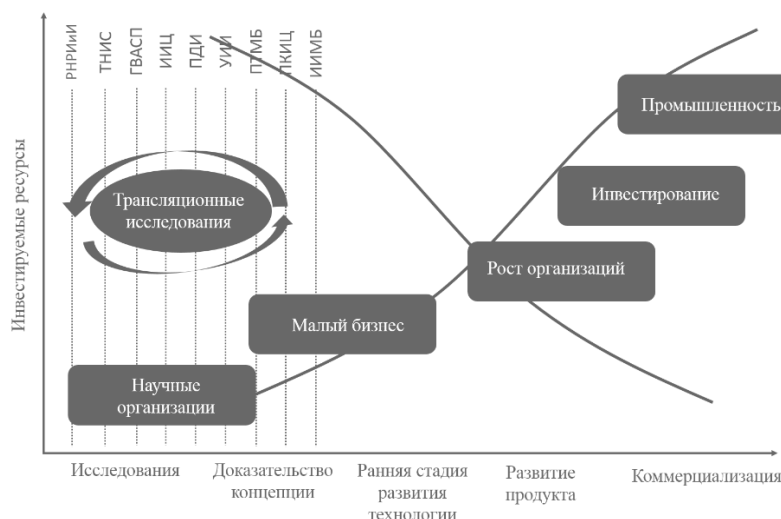


Рисунок 2. Программы взаимодействия научных организаций и представителей реального сектора экономики (Национальный научный фонд США)

Как известно, ТП являются одним из актуальных способов развития национальной инновационной политики (НИП) на территории России [21, 22]. Определяемые как интеграционные инструменты, обращенные на инициирование усилий по разработке и внедрению перспективных научно-технологических решений, на привлечение дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок (ИиР) с участием всех стейкхолдеров, в условиях совершенствования нормативной базы в области научно-технологического и инновационного развития, ТП отвечают концепции экосистемы НО с позиции взаимодействия с окружающими ее организациями. При этом основная идея экосистемного мышления состоит в том, чтобы расширить возможности одного участника НИС за пределами его собственных границ и сформировать движение инновационного цикла в сотрудничестве с другими организациями [23].

Технологические платформы являются важным инструментом НИП [24, с. 94], механизмом ГЧП и объединения усилий в области научно-

технологического и инновационного развития российской экономики. В процессе функционирования ТП осуществляется ряд процессов, в том числе¹:

- формирование стратегических программ исследований (СПИ), предусматривающих определение средне- и долгосрочных приоритетов в проведении исследований и разработок; выстраивание механизмов научно-производственной кооперации;
- формирование программ обучения, определение направлений и принципов развития стандартов, системы сертификации, реализация мер по развитию инновационной инфраструктуры;
- разработка программы по внедрению и распространению передовых технологий в соответствующих секторах российской экономики, определяющей различные механизмы и источники финансирования, обязательства участников ТП;

¹ URL: <http://innovation.gov.ru:8081/ru/taxonomy/term/2331> (дата обращения: 02.09.2017 г.)

- создание организационной структуры, обеспечивающей необходимые условия реализации взаимодействия между участниками ТП (в т.ч. между НО и субъектами инновационного предпринимательства);
- осуществление экспертизы проектов по своей тематике для профильных министерств и ведомств и некоторых институтов развития, а также определение технических требований стратегических проектов разработки базовых технологий.

Учитывая низкие темпы развития российского научно-технологического потенциала, ограниченность инновационного и интеллектуального потенциалов участников НИС, концепция ТП на данном этапе, когда требуется переломить негативные тенденции и сфокусировать усилия различных субъектов ИД на ключевых конкурентных преимуществах [25, с. 70], способствует становлению парадигмы управления инновационным процессом как каскада технологических изменений в отраслях и сферах деятельности, источником которых являются ИиР, обладающие инвестиционной привлекательностью и обеспечивающие техническую и рыночную отдачу.

Вопрос эффективности функционирования платформ на сегодняшний день, конечно, является актуальным. По некоторым ТП до сих пор не актуализированы стратегические программы исследований. Но это все-таки вопрос настройки инструмента. Как показал международный опыт, с точки зрения площадки для «локального взаимодействия» [26, с. 13] между участниками НИС, ТП – потенциально сильный инструмент. А внедрение последних нормативных правовых актов на различных уровнях государственного управления позволяет сделать вывод о втором этапе развития данной формы взаимодействия.

В Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации (далее – стратегия НТР) подчеркивается разомкнутость участников инновационного цикла. И в этом направлении актуальным становится вопрос взаимодействия НО с сетевыми структурами инновационного процесса, в частности, ТП. Для определения уровня интеграции НО (как участника ТП) с представителями реального сектора отсутствует перечень показателей. Их разработка и применение (в т.ч. в целях оценки результативности деятельности НО) будут стимулировать активное участие НО в работе сетевых форм взаимодействия. Отсюда следует вывод: комплекс показате-

телей, характеризующих интеграционное взаимодействие НО с другими участниками ТП, должен быть включен в перечень показателей оценки и мониторинга деятельности НО, подведомственных ФАНО.

Автором разработан комплекс таких показателей. Они характеризуют участие НО в инновационной деятельности (ИД), их нацеленность на передачу знаний в реальный сектор экономики для обеспечения непрерывного движения жизненного цикла инноваций. Кроме того, указанные показатели служат целям Стратегии НТР в части развития сетевых форм организации научной, научно-технической и ИД, обеспечивающих эффективную систему коммуникаций участников НИС, и предназначены для регулярного контроля исполнения и достижения установленных Стратегией ФАНО целей и реализации мероприятий, определенных в его долгосрочной программе.

Разработанные показатели взаимодействия НО с представителями реального сектора экономики призваны служить следующему ряду основных целей:

- перевод стратегии и программы развития НО в форму конкретных показателей интеграционного управления;
- мониторинг и контроль реализации сетевого взаимодействия НО с реальным сектором;
- создание основы для принятия управленческих решений на среднесрочную и долгосрочную и перспективу;
- создание должной мотивации научных организаций в области инновационного менеджмента с учетом ориентации сотрудников на достижение приоритетных целей ФАНО.

Среди основных задач разработки системы показателей интеграционного взаимодействия НО с другими участниками ТП можно выделить следующие:

- обоснование перечня показателей взаимодействия в соответствии со стратегическими целями, определенными в Стратегии НТР;
- создание механизма установления индикативных значений показателей;
- обоснование и систематизация процедур, обеспечивающих мониторинг фактических значений показателей.

При этом система показателей сетевого интеграционного взаимодействия должна отвечать принципам:

- прозрачности и измеримости;
- минимальной достаточности показателей;
- непротиворечивости показателей;

– ориентированности на повышение эффективности и результативности взаимодействия НО с реальным сектором.

На основании установленных целей, задач и принципов проведения оценки сетевого взаимодействия разработан комплекс показателей (таблица 1).

Таблица 1. Показатели оценки участия научных организаций в деятельности технологических платформ

№ п/п	Описание показателя	Расчет показателя
1	Доля научных организаций ФАНО в общем числе организаций – участников одной ТП определяется как отношение числа научных организаций, находящихся в ведомстве федерального органа исполнительной власти (ФОИВ), принявших участие в работе платформы, к общему числу участников технологических платформ	где: K_1 – доля научных организаций ФАНО в общем числе организаций – участников технологических платформ; $K_{НО\ ФАНО}$ – число научных организаций, подведомственных агентству; $K_{об}$ – общее число участников рассматриваемой технологической платформы.
2	Среднее долевое значение участия научных организаций ФАНО в деятельности всех организаций технологических платформ определяется как отношение суммарных значений долевых показателей научных организаций ФАНО в общем числе организаций отдельной технологической платформы к числу рассматриваемых платформ	где: $S_{рп}$ – средняя доля научных организаций по всем технологическим платформам; $K_1 + K_2 + \dots + K_n$ – сумма долевого участия научных организаций в составе отдельных технологических платформ; $K_{пп}$ – общее число технологических платформ.
3	Доля научных организаций ФАНО (по ведомству), принимающих участие в работе технологических платформ, определяется как отношение числа научных организаций ФАНО, принявших участие в работе платформ (без учета повторного участия), к общему числу научных организаций агентства	где: K_2 – доля научных организаций ФАНО, принимающих участие в работе технологических платформ; $K_{ФАНО\ ТП}$ – число научных организаций ФАНО – участников технологических платформ; $K_{ФАНО\ об}$ – общее число НО, подведомственных ФАНО.
4	Число технологических платформ, в которых принимает участие одна научная организация ФАНО, определяется как отношение суммарного количества участий научных организаций ФАНО в работе технологических платформ к общему числу технологических платформ	где: K_3 – число технологических платформ, в которых принимает участие одна научная организация ФАНО; $K_{ФАНО\ ТП}$ – суммарное количество участий научных организаций ФАНО в работе технологических платформ; $K_{пп}$ – общее число технологических платформ.
5	Число участий научных организаций ФАНО в работе технологических платформ в расчете на одну научную организацию из суммарного количества вхождений в состав технологических платформ определяется как отношение числа суммарного участия научных организаций в деятельности платформ к фактическому числу организаций	где: K_4 – число участий научных организаций ФАНО в работе технологических платформ в расчете на одну научную организацию; $K_{ФАНО\ ТП\ сум}$ – суммарное число участий научных организаций в деятельности технологических платформ; $K_{факт}$ – фактическое число организаций, работающих в составе технологических платформ.
6	Для оценки эффективности деятельности территориальных управлений ФАНО предлагается определить их долевое участие в работе технологических платформ как отношение количества участий научных организаций ТУ ФАНО в деятельности платформ к количеству участий научных организаций ФАНО России в работе технологических платформ	где: K_5 – доля научных организаций территориального управления ФАНО, принявших участие в работе технологических платформ; $K_{ФАНО\ ТУ\ сум}$ – количество участий научных организаций территориального управления ФАНО в деятельности платформ; $K_{ФАНО\ Рос\ сум}$ – количество участий научных организаций ФАНО России в работе технологических платформ.

Для расчета значений показателей интеграционного взаимодействия рекомендуется использовать данные Перечня участников ТП, стратегических программ исследований ТП, протоколов Общих собраний участников ТП, отчеты о выполнении проектов реализации платформ, данные обследования ТП МЭР РФ.

Показатели взаимодействия научных организаций с инновационными территориальными кластерами

Еще одним инструментом повышения инновационной активности участников НИС, является кластерная политика, основная цель реализации которой – обеспечение высоких темпов экономического роста и диверсификации экономики за счет повышения конкурентоспособности организаций, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, НО и ОО. Реализация кластерной политики способствует росту конкурентоспособности бизнеса за счет использования образовавшихся в рамках кластеров межфирменных сетей для более быстрого распространения и освоения новых знаний, особенно при формировании кластеров на базе высоких технологий [27], реализации потенциала эффективного интеграционного взаимодействия участников кластера, связанного с их географически близким расположением, включая расширение доступа к инновациям, технологиям, «ноу-хау, специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, а также снижением транзакционных издержек, обеспечивающим формирование предпосылок для реализации совместных кооперационных проектов и продуктивной конкуренции¹.

В наиболее общем виде под кластером понимается географическая концентрация взаимосвязанных организаций – специализированных поставщиков, организаций, предоставляющих товары (работы, услуги), функционирующих в родственных отраслях (подотраслях) и связанных с субъектами экономики (НО, субъектами деятельности в сфере промышленности, агентствами по разработке стандартов, субъектами ИД и инновационной инфраструктуры, профессиональными объединениями, саморегулируемыми организациями, торговыми ассоциациями и др.), которые, с одной стороны,

конкурируют, с другой – сотрудничают между собой. Конкуренция стимулирует инновационное развитие всех организаций, входящих в кластер, а интеграционное взаимодействие между участниками кластера, в том числе между НО и субъектами деятельности в сфере промышленности, повышает их научно-технологический потенциал.

Преимущество кластера состоит, в первую очередь, в тесных внутрифирменных связях. В связи с территориальной концентрацией в кластере динамично развивается межфирменное сотрудничество, сильны неформальные личностные коммуникации между участниками. Поэтому распространение наиболее успешного опыта применения новых технологий и методов управления в кластере происходит достаточно быстро.

Другое преимущество кластера заключается в «эффекте масштаба». Несколько крупных хозяйствующих субъектов, составляющих «ядро кластера», создают территориально сконцентрированный спрос на однообразные комплектующие, рабочую силу соответствующей квалификации, сервисы и услуги определенной направленности, которые также стремятся территориально локализоваться вокруг «ядра кластера». В результате субподрядчики получают возможность удовлетворения большого спроса со стороны «ядра кластера», экономии на бытовых и транспортных издержках. Базовые же организации выигрывают за счет конкурентной среды, которая складывается в результате между обслуживаемым сектором.

В целях проведения оценки интеграционного взаимодействия НО с ключевыми участниками кластеров автором разработан перечень показателей оценки результативности научных организаций в части их деятельности в составе инновационных кластеров (таблица 2).

Для расчета значений показателей интеграционного взаимодействия НО с территориальными инновационными кластерами используются положение об Общем собрании участников кластера, перечень участников кластеров, перечень кластерных проектов, отчеты об их выполнении, данные обследования МЭР РФ, сведения Центров кластерного развития и др.

¹ Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации (утв. Минэкономразвития РФ 26 декабря 2008 г.

№ 20615-ак/д19).

Таблица 2. Показатели оценки участия научных организаций в деятельности инновационных территориальных кластеров

№ п/п	Описание показателя	Расчет показателя
1	Доля научных организаций ФАНО в общем числе организаций – участников одного кластера определяется как отношение числа научных организаций, находящихся в ведомстве федерального органа исполнительной власти, принявших участие в работе кластера, к общему числу участников кластера	где: K_1 – доля научных организаций ФАНО в общем числе организаций – участников инновационного кластера; $K_{НО\ ФАНО}$ – число организаций, подведомственных агентству; $K_{об}$ – общее число участников рассматриваемого кластера.
2	Среднее долевое значение участия научных организаций ФАНО в деятельности всех организаций-участников инновационных кластеров определяется как отношение суммарных значений долевых показателей участия научных организаций ФАНО в общем числе организаций отдельного кластера к числу рассматриваемых кластеров	где: $Ср_{ик}$ – средняя доля научных организаций по всем кластерам; $K_1 + K_2 + \dots + K_n$ – сумма долей научных организаций в составе отдельных кластеров; $K_{ик}$ – общее число кластеров.
3	Доля научных организаций ведомства, принимающих участие в работе кластера, определяется как отношение числа научных организаций ФАНО, принявших участие в работе кластеров (без учета повторного участия), к общему числу научных организаций агентства, выполняющих научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы	где: K_2 – доля научных организаций ведомства, принимающих участие в работе кластера; $K_{ФАНО\ ик}$ – число научных организаций ФАНО – участников кластеров; $K_{ФАНО\ об}$ – общее число научных организаций агентства.
4	Количество кластеров, в которых принимает участие одна научная организация ФАНО определяется как отношение суммарного количества участия научных организаций ФАНО в работе кластеров к общему числу кластеров	где: K_3 – количество кластеров, в которых принимает участие одна научная организация ФАНО; $K_{ФАНО\ ик}$ – суммарное количество участия научных организаций ФАНО в работе кластеров; $K_{ик}$ – общее число кластеров.
5	Число участия научных организаций ФАНО в работе кластеров в расчете на одну научную организацию из суммарного количества вхождений научных организаций в состав кластеров определяется как отношение числа суммарного участия НО в деятельности платформ к фактическому числу организаций	где: K_4 – число участия научных организаций ФАНО в работе кластеров в расчете на одну научную организацию; $K_{ФАНО\ ик\ сум}$ – суммарное число участия научных организаций в деятельности кластеров; $K_{факт}$ – фактическое число организаций, работающих в составе кластеров.
6	Для определения эффективности деятельности территориальных управлений предлагается определение их долевого участия в работе инновационных кластеров и должно содержать в себе долю научных организаций территориального управления (ТУ) ФАНО, принявших участие в работе кластеров, определяется как отношение количества участия научных организаций ТУ ФАНО в деятельности кластеров к количеству участия научных организаций ФАНО России в работе инновационных кластеров	где: K_5 – доля научных организаций территориального управления ФАНО, принявших участие в работе инновационных кластеров; $K_{ФАНО\ ТУ\ сум}$ – количество участия научных организаций территориального управления ФАНО в деятельности кластеров; $K_{ФАНО\ Рос\ сум}$ – количество участия научных организаций ФАНО России в работе кластеров.

Заключение

Принимая во внимание принципы стратегии научно-технологического развития России, определяющие главной задачей функционирования всех инструментов НИП и НИС преодоление «разомкнутости» жизненного цикла инноваций, а также международную практику создания таких специализированных форм организации и обеспечения ИД как технологические платформы и инновационные кластеры (ИК) в рамках НИС, автор настоящего исследования предлагает определить показатель интеграционного взаимодействия научных организаций со специализированными субъектами НИС в качестве дополнительного критерия оценки результативности деятельности НО. Более того, данный показатель соответствует природе экосистемного подхода деятельности НО, отражая в себе взаимное участие организаций в развитии друг друга.

Список литературы

1. Унтура Г.А., Евсеенко А.В. Экономика знаний как определяющий элемент новой экономики региона // Регион: экономика и социология. 2007. № 1. С. 154–158.
2. Иванов В.В. Проблемы научно-технологического развития России в контексте промышленной революции // Инновации. 2016. № 6 (212). С. 21–26.
3. Сапожников Г.А., Ананич М.И. Устойчивое развитие в пространстве инноваций // Технологическое образование и устойчивое развитие региона. 2010. Т.1. № 1-1 (1). С. 4–8.
4. Крюков В.А., Литвинцева Г.П., Хайруллина М.В. Условия инновационного развития: взгляд из Сибири // ЭКО. 2014. № 3. С. 184–189.
5. Нехорошков В.П., Арошидзе А.А. Экономическая устойчивость и устойчивое развитие как категории менеджмента хозяйствующего субъекта // Экономические науки. 2016. № 138. С. 25–29.
6. Solow R. (1956) A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. Vol. 70 (1). p. 65–94.
7. Развитие инновационных экосистем вузов и научных центров / РВК. ИНГРИЯ. 2015. с. 30.
8. Осипов Г.В. Российская академия наук – три века служения Отечеству. – М.: ИСПИ РАН, 2013. – 360 с.
9. Миндели Л.Э., Медведева Т.Ю. Перспективы использования фундаментальных исследований для модернизации российской экономики. М.: ИПРАН РАН, 2016. 267 с.
10. Бьядовский Т.Т. К вопросу о роли научных организаций и методике оценки результативности их деятельности // Сибирская финансовая школа. 2016. № 2. С. 106–111.
11. Об утверждении Методики оценки результативности деятельности научных организаций, под-

Таким образом, в состав показателей, содержащихся в стандартизованном методическом инструментарии оценки результативности деятельности НО, выполняющих научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы гражданского назначения [12], в части «I–Результативность и востребованность научных исследований» предлагается внести дополнительный показатель: «Взаимодействие с сетевыми инструментами НИС». При заполнении НО формы сведений о ее результатах и мониторинге деятельности указывается число сетевых форм инновационного развития (технологическая платформа, инновационный кластер), в которых принимает участие научная организация.

- ведомственных Федеральному агентству научных организаций, выполняющих научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы гражданского назначения: Приказ ФАНО России от 26 июня 2015 г. № 22н.
12. Об утверждении порядка предоставления научными организациями, выполняющими научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы гражданского назначения, сведений о результатах их деятельности и порядка подтверждения указанных сведений федеральными органами исполнительной власти в целях мониторинга, порядка предоставления научными организациями, выполняющими научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы гражданского назначения, сведений о результатах их деятельности в целях оценки, а также состава сведений о результатах деятельности научных организаций, выполняющих научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы гражданского назначения, предоставляемых в целях мониторинга и оценки: Приказ Минобрнауки России от 05 марта 2014 г. № 162.
13. FY 2015 Annual Performance Report / NSF. 2015. p. 17 URL: <https://www.nsf.gov/about/performance/annual.jsp> (дата обращения: 01.09.2017 г.).
14. FY 2017 Annual Performance Plan / NSF. 2017. p. 19. URL: https://www.nsf.gov/about/budget/fy2017/pdf/57_fy2017.pdf (дата обращения: 02.09.2017 г.).
15. Report to the National Science Board on the National Science Foundation’s Merit Review Process Fiscal Year 2015 / NSF. 2016. p. 129. URL: <https://www.nsf.gov/nsb/publications/pubmeritreview.jsp> (дата обращения: 02.09.2017 г.).
16. Веселовский М.Я., Никонорова А.В. Управление инновационным процессом и особенности внедрения инноваций // Вопросы новой экономики. 2014. № 2 (30). С. 60–67.

17. Hoo K. Accelerating Innovation Research (AIR) / Industrial Innovation and Partnerships. NSF. 2011. p. 10.
18. The Role of the National Science Foundation in the Innovation Ecosystem / NSF Directorate for Engineering. 2010. p. 13. URL: <https://www.nsf.gov/eng/iip/innovation.pdf> (дата обращения: 13.03.2017).
19. Фролов А.В. Национальные инновационные системы США и стран Азии: совпадающие приоритеты // Вопросы новой экономики. 2014. № 1 (29). С. 29–37.
20. Мкртчян Г.М., Крицкий Д.В. Об одном подходе к оценке эффективности инновационного территориального кластера в сырьевом регионе // Мир экономики и управления. 2016. Т.16. № 2. С. 70–77.
21. Дежина И.Г. Технологические платформы и инновационные кластеры в России – вместе или порознь? // Инновации. 2013. № 2 (172). С. 35–43.
22. Рудник П.Б. Технологические платформы в практике Российской инновационной политики // Форсайт. Т.5. № 1. С. 16–25.
23. Adner, R. 2006. Match your innovation strategy to your innovation ecosystem, Harvard Business Review, Vol. 84, pp. 98–110.
24. Титов В.В., Маркова В.Д. Система поддержки инновационного развития промышленности региона // Мир экономики и управления. 2016. Т.16. № 2. С. 88–99.
25. Фадейкина Н.В., Толысбаев Б.С., Канапинов С.Б. Роль высшей школы в развитии национальной инновационной системы и достижении стратегических целей государства: опыт России и Казахстана // Сибирская финансовая школа. 2013. № 6 (101). С. 69–80.
26. Суслов В. И. Синергия региональных инновационных систем // Инновации. 2012. № 1 (159). С. 11–14.
27. Малина С.С., Фадейкина Н.В. Роль субъектов научно-образовательного комплекса в инновационном развитии Новосибирской области / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Н.В. Фадейкиной. Новосибирск: САФБД, 2013. 300 с.

*Даньшина Варвара Владимировна,
кандидат педагогических наук,
доцент кафедры коммерции и инжиниринга бизнес-процессов
Института Развития Бизнеса и Стратегий
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А.,
Россия, г. Саратов
E-mail: varvara.danshina@gmail.com*

КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННОГО БИЗНЕСА

Современная экономическая ситуация на мировом рынке требует формирования принципиально новой концепции развития бизнеса, которая должна быть основана на инновационном социально-ориентированном типе экономического развития. В статье сформулирована концепция формирования стратегии развития социально-ответственного бизнеса, выделены этапы, структурированы принципы и закономерности инновационных стратегий социально ответственного бизнеса.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, инновационные стратегии, инновационные стратегии социально ответственного бизнеса, формирование инновационной стратегии, концепция корпоративной социальной ответственности.

Введение

В настоящее время России, чтобы занимать передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и обеспечивать национальную безопасность, необходимо идти по инновационному социально ориентированному типу экономического развития. Это определено и в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [1], и в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Инновационная Россия – 2020» [2]. В Стратегии 2020 представлен механизм решения проблемы построения в Российской Федерации экономики, основанной на инновациях, включающий три основных уровня:

- инновационный человек;
- инновационный бизнес;
- инновационное государство.

Несмотря на то, что предложенный механизм содержит огромный потенциал перевода России на инновационный путь развития, он, по нашему мнению, носит узкоориентированный характер, поскольку раскрывает только аспекты развития инноваций. Вместе с тем, внедрение инноваций на уровне государства, бизнеса и каждого гражданина, с одной стороны, требует формирования соответствующих благоприятных условий, а с другой стороны, не является достаточным для процветания страны. По-

нашему мнению, сегодня приоритетной стратегической задачей Российской Федерации должен стать переход на принципиально новый, составляющий основу процветающего будущего, уровень развития – уровень социального инновационно-ориентированного государства, под которым следует понимать «государство, основанное на реализации принципов социальной ответственности и инновационной активности во всех сферах общества (экономической, социальной, политической, духовной) на всех уровнях развития (государственном, уровне хозяйствующих субъектов, уровне каждого гражданина), государства, в котором социальная ответственность и инновации являются образом жизни каждого» [2]. Только на основе развития социальной ответственности всех участников, и в первую очередь бизнеса, возможен переход к эффективной хозяйственной деятельности, способной обеспечить динамичное инновационное развитие общества в целом, поскольку концепция инновационного развития неразрывно связана с концепцией социальной ответственности.

По нашему мнению, концепция инновационного развития государства должна быть основана на внедрении во всех сферах жизни общества и в аспекте взаимодействия с природной средой новейших достижений и разработок, инициируемых на уровне государства, хозяйствующих субъектов и отдельных граждан. Вме-

сте с тем, инновационный подход выступает одним из направлений социальной ответственности участников за последствия их деятельности.

Глобализация рынков, повышение конкурентной борьбы способствуют освоению новых методов управления. И в этих условиях социальные инвестиции, деловой имидж, формирующиеся в результате проведения компанией социальной политики, становятся необходимыми для достижения устойчивого и продолжительного успеха компаний, главным фактором их конкурентоспособности [3]. А в случае несоблюдения принципов социальной ответственности, российские компании рискуют остаться на периферии глобальной экономики и будут вынуждены ограничивать свои интересы лишь немногочисленными локальными регионами присутствия.

Таким образом, концепция корпоративной социальной ответственности имеет высокий потенциал вовлечения бизнеса в решение основных проблем современного этапа развития Российской Федерации (в частности, в направлении перехода к инновационному типу развития). Реализация концепции социальной ответственности связана с концепцией инновационного развития, причем социальная ответственность, с одной стороны, создает благоприятные условия для развития инновационной деятельности на уровне государства, хозяйствующих субъектов и отдельных граждан в аспекте реализации каждым участником обязательств и добровольных инициатив в целях снижения различного рода рисков, а с другой стороны, инновационная деятельность является одним из направлений социальной ответственности в аспекте поиска новых способов и путей соблюдения интересов и удовлетворения потребностей всех заинтересованных сторон.

В связи с этим необходимо формировать инновационную стратегию развития социально ответственного бизнеса (СОБ), что требует подробной разработки основных положений его концепции.

Цели и задачи концепции формирования инновационной стратегии развития СОБ

Концепция определяется как «способ понимания, трактовки каких-либо явлений, основная точка зрения, идея для их освещения; система взглядов на явления в мире, в природе, в обществе; ведущий замысел, конструктивный принцип в научной, художественной, технической, политической и других видах деятельности; комплекс взглядов, связанных между собой и вытекающих один из другого, система путей решения выбранной задачи» [4]. Она «связана с

разработкой или обоснованием личного знания, которое в отличие от теории не получает завершённой дедуктивно-системной формы организации. Элементами являются неидеальные объекты, аксиомы и понятия, а концепты–устойчивые смысловые сгущения, возникающие в процессе обсуждения» [4].

Концепция формирования инновационной стратегии развития социально-ответственного бизнеса (КФИС СОБ) представляет собой, по мнению автора, систему взглядов на процесс формирования и реализации инновационной стратегии развития социальной ответственности (ИС СОБ), устанавливающей принципы и основные направления инновационного развития, а также учитывающей позиции привлечения и использования инвестиций для внедрения инноваций и осуществления социальной ответственности.

Основная идея КФИС СОБ – заключается в повышении конкурентоспособности, результативности, устойчивости и надежности СОБ за счет оптимизации, координации и интеграции инновационных процессов с учетом изменений среды и обеспечения оптимальной траектории развития и достижения синергетических эффектов.

Цель КФИС СОБ заключается в системном представлении процесса формирования ИС СОБ, взаимоувязке принципов, методов, форм, создании научно-обоснованного инструментария формирования ИС СОБ, что предполагает выявление доминантных факторов, влияющих на результирующие параметры инновационных процессов, социальной ответственности, учет уровня зрелости процессов и выработкой управляющих сигналов для обеспечения максимального инновационного развития СОБ. Задачи раскрывают цель, конкретизируют ее на основе выделения приоритетных способов ее осуществления. Цель и задачи концепции формирования инновационной стратегии СОБ должны быть четко взаимоувязаны. Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

- определить генезис инновационной стратегии СОБ;
- сформировать научные основы концепции;
- определить предпосылки и сформировать этапы инновационного развития;
- определить ключевые аспекты повышения эффективности ИС СОБ.

Принципы и закономерности формирования инновационных стратегий СОБ

Для обеспечения максимально эффективного решения поставленных задач в ходе формирования ИС СОБ необходимо соблюдение нижеперечисленных принципов (таблица 1).

Схема концепции формирования инновационной стратегии развития СОБ представлена на рисунке 1.

Инструментарием формирования инновационной стратегии развития СОБ является комплексный методический аппарат.

Концепция КФИС СОБ основана на системно-синергетическим, процессном, ресурсно-ориентированном, функциональном, комплексном подходах и базируется на принципах формирования.

Таблица 1. Принципы формирования инновационной стратегии развития СОБ (систематизированы и дополнены автором)

Принципы	Содержание принципов
<i>Системность</i>	Включает элементный, функциональный, коммуникативный и интегративный аспекты. Нарушение данного принципа хотя бы в одном из элементов ИС СОБ ведет к снижению эффектов неаддитивности, синергии, а возможно и появлению их отрицательных значений
<i>Целостность</i>	Предусматривает рассмотрение формирование ИС СОБ как единого целого, состоящего из взаимодействующих, часто разнокачественных и разнородных этапов, но совместимых по ориентации на общую цель
<i>Научной обоснованность</i>	Означает, что КФИС СОБ базируется на применении научного инструментария, методик и моделей, изучении достижений отечественного и зарубежного опыта
<i>Вариативность*</i>	Означает выбор альтернативы формирования ИС исходя из особенностей постановки целей, что дает возможность учитывать разные варианты изменения факторов внутренней и внешней среды, определять взаимное влияние показателей
<i>Результативность</i>	Проявляется во взаимосвязи между достигнутым результатом и использованными ресурсами, характеризуется эффективностью проведения всех этапов
<i>Оптимальность</i>	Означает многовариантный поиск наилучшего решения с учетом конкретных целей и условий
<i>Координация</i>	Предполагает согласование и регулирование функций всех этапов формирования ИС СОБ, применительно к новым изменившимся условиям, особенностям объекта
<i>Гибкость</i>	Обеспечивает способность трансформироваться и изменяться в ограниченных пределах с учетом изменений среды
<i>Комплексность</i>	Обозначает выстраивание этапов формирования как совокупности взаимосвязанных, взаимообусловленных и взаимозависимых элементов
<i>Конструктивность*</i>	Определяет принятие решений на основе обоснованной методологической базы и четко сформулированной исходной информации
<i>Систематизация и унификация</i>	Благодаря чему можно держать под контролем сложные и комплексные задачи формирования ИС СОБ
<i>Венчурность*</i>	Форма реализации концепции приобретает свойства рискованности

*Дополнены автором

В процессе формирования ИС СОБ просматриваются определенные закономерности.

Закономерность – это «необходимая, существенная, постоянно повторяющаяся взаимосвязь явлений реального мира, определяющая этапы и формы процесса становления, развития явлений природы, общества и духовной культуры» [5, 6, 7]. Различают общие, определяющие наиболее обобщенные взаимосвязи формирования ИССОБ, специфические, определяющие влияние на стратегическое развитие каждой из

сфер и универсальные закономерности, применимые для любого типа предприятий и являются необходимыми для формирования инновационной стратегии развития СОБ [5, 6]. Закономерности ФИС СОБ – это существенные, повторяющиеся взаимосвязи элементов концепции, определяющие этапы и формы формирования инновационных стратегий развития СОБ и обеспечивающие устойчивую тенденцию качественных и количественных изменений.

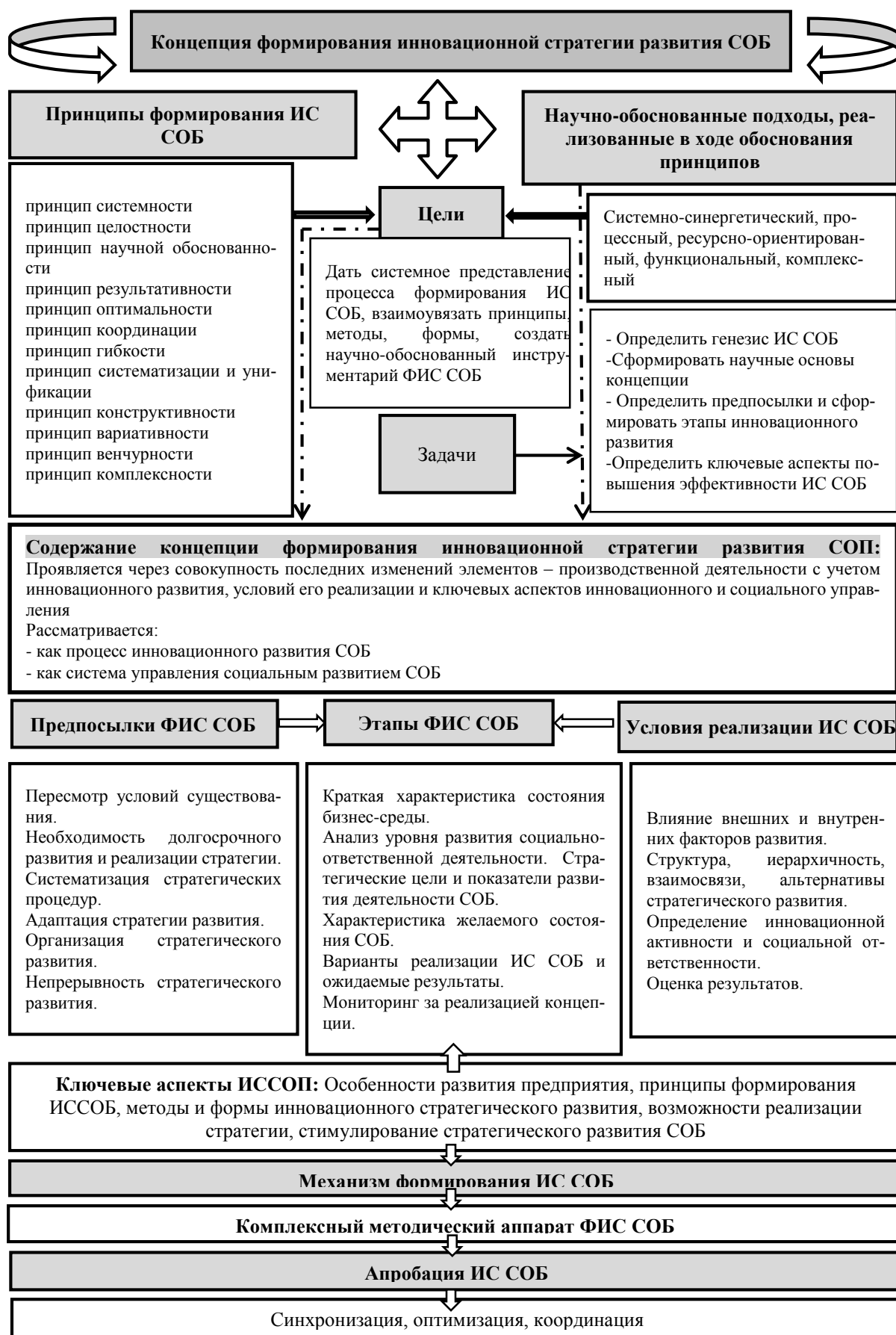


Рисунок 1. Концепция КФИС СОБ (разработано автором)

Таблица 2. Закономерности формирования инновационной стратегии развития СОБ

Наименование закономерностей	Содержание закономерностей	Особенности применения при формировании инновационной стратегии развития СОБ
<i>Общие</i>		
Интегрированность элементов предприятия	Объединение различных элементов предприятия формирует его структуру, взаимосвязи, особенности развития	Позволяет сопоставить цели и задачи инновационной стратегии, объединить ресурсы, противостоять внешним воздействиям
Гибкость функционирования предприятия	Представляет все аспекты функционирования предприятия подвижными и адаптивными к любым изменениям	Наибольшее значение для формирования ИС СОБ имеют гибкость структуры, гибкость стратегии и реализуемых решений
Синергия работы предприятия	Сумма свойств предприятия не равна сумме его элементов	Позволяет планировать результат при формировании и реализации стратегических целей, выше совокупного
<i>Специфические</i>		
Единство функционирования предприятия	Определяет предприятие как единое целое во взаимодействие с внешней средой	При инновационном стратегическом развитии характеризуется большей устойчивостью
Соответствие направлений инновационного стратегического развития целям СОБ	Выбор стратегических направлений и применение инновационной стратегии проводятся в строгом соответствии с системой целей, видением, миссией СОБ	Сокращает число ошибок, повышает уровень согласованности
Соответствие методов формирования инновационных стратегий развития особенностям деятельности СОБ	Определяет выбор и адаптацию методов формирования инновационной стратегии развития на основе особенности деятельности СОБ	Способ достижения целей формирования инновационной стратегии развития зависит от особенностей деятельности СОБ
<i>Универсальные</i>		
Информированность	Позволяет обеспечить эффективное функционирование и развитие	Формирование инновационной стратегии развития предъявляет особые требования к информации и ее достоверности
Альтернативность инновационного стратегического развития	Определяет выбор оптимального варианта формирования инновационной стратегии развития на основе генерации альтернативных стратегических решений, их анализа и отбора оптимального	Проработка множества альтернатив дает возможность сформировать инновационную стратегию с минимальным риском
Результативность инновационного стратегического развития	Приоритет результата работы предприятия над его текущим функционированием	Дает возможность увязать цели концепции формирования стратегии и варианты их достижения с учетом временного лага

В процессе формирования ИС СОБ просматриваются следующие закономерности (таблица 2):

Этапы концепции формирования инновационных стратегий СОБ

Базируясь на результатах проведенного исследования, можно сформировать основные этапы формирования инновационной стратегии развития СОБ (таблица 3).

Таблица 3. Этапы концепции формирования ИС СОБ

Наименование этапа	Содержание этапа
1. Краткая характеристика состояния бизнес-среды	- социально-экономическое состояние СОБ на территории субъекта РФ; - количество предпринимательских структур, относящихся к СОБ; - кадровое обеспечение социально-ответственной деятельности; - состояние финансирования СОБ
2. Анализ уровня развития социально-ответственной деятельности на территории субъекта РФ	- определение уровня развития СОБ субъекта РФ
3. Стратегические цели и показатели развития деятельности СОБ субъекта РФ	- система стратегических целей социально-ответственной деятельности; - стратегические цели развития СОБ; - наименование показателей и их значение
4. Характеристика желаемого состояния СОБ	Характеристика текущего и будущего состояния СОБ по следующим параметрам: - цели и направления развития ИС СОБ; - процедура поиска и отбора идей социально-ответственной деятельности; - подход к управлению социально-ответственной деятельностью; - информационное обеспечение социально-ответственной деятельности; - мониторинг состояния социально-ответственной деятельности
5. Варианты реализации ИССОБ	- общие позиции, характерные для всех вариантов формирования ИС СОБ; - анализ вариантов формирования ИС СОБ; - критериальная оценка формирования ИС СОБ; - выбор основного варианта формирования ИС СОБ; - механизм реализации выбранного варианта формирования ИС СОБ
6. Ожидаемые результаты	- перечень заинтересованных сторон; - выгоды для каждой из сторон; - система показателей оценки уровня развития услуг СОБ
7. Мониторинг за реализацией Концепции	- объекты и задачи мониторинга ИС СОБ; - этапы и сроки проведения мониторинга ИС СОБ

Источник: составлено автором.

Концепция формирования инновационной стратегии развития СОБ включает следующие основные положения:

1. Адаптивное организационно-технологическое обеспечение для эффективного решения задач при формировании ИС СОБ и определении параметров целевого прогноза по затратам, срокам, периодам и качеству должно быть основано:

- на методологии системного формирования ИС СОБ;
- на методах декомпозиции технологии, алгоритмов автоматизированного синтеза и адаптации моделей ИС СОБ.

2. Функциональное обеспечение формирования ИС СОБ должно быть основано:

- на обобщении целевых функций, критериев формирования ИС СОБ.

3. Организационно-экономическое обеспечение предполагает:

- интегрированное планирование формирования ИС СОБ.

4. Математическо-статистическое обеспечение основано:

- на математических моделях формирования ИС СОБ;
- на декомпозиции и агрегирования математических моделей, основанных на всестороннем рассмотрении внутренних взаимосвязей ИС СОБ с учетом влияния комплекса организационно-технологических ограничений;
- на статистическом контроле и математических методах адаптации моделей.

5. Адаптивное информационное обеспечение на базе современных информационных технологий предполагает:

- формирование информационной модели на основе функционирования системных факторов, инновационных процессов, создание и ведение в банках данных каталогов исходной информации для имитационного моделирования перспективных вариантов функционирования ИС СОБ.

6. Программное обеспечение предполагает наличие:

- общей алгоритмической модели формирования ИС СОБ с учетом гибкой системы изменения структуры алгоритмов.

Заключение

Таким образом, концепция формирования инновационной стратегии социально ответственного бизнеса предполагает наличие шести концептуальных составляющих, соединение которых следует рассматривать как взаимосочетание, взаимодополнение и взаимозависимость этих составляющих. Стержнем должна стать инновационная стратегия развития СОБ, которая

учитывает корпоративную стратегию развития. Применение концепции формирования инновационной стратегии социально ответственного бизнеса - повысить качество управленческих решений, эффективность деятельности, имидж и конкурентоспособность.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».
2. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».
3. Лобызенкова В.А. Социальная ответственность бизнеса: роль в инновационной экономике//Инновационная деятельность.2012. № 1. С. 29-34.
4. Лебедев С.А. Философия науки: словарь философских терминов. –2-еизд., перераб. и доп.-М.: Академический Проект, 2006. – 320 с.
5. Кондаков Н.И. Логический словарь-справочник. - М.: Наука, 1975. – 721 с.
6. Абчук В.А. Прогнозирование в бизнесе, менеджменте и маркетинге, – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2005. – 448 с.
7. Зорин А.Л. Справочник экономиста в формулах и примерах / А.Л. Зорин. – М.: Профессиональное издательство, 2006. – 336 с.
8. Концепция инновационной стратегии развития АПК Республики Хакасия [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-innovatsionnoy-strategii-razvitiya-apk-respubliki-hakasiya> – (дата обращения: 20.07.2017).

Ершова Ирина Вадимовна,
доктор экономических наук, профессор,
доцент кафедры Организации машиностроительного производства
Уральского федерального университета,
Россия, г. Екатеринбург
E-mail: i.v.ershova@urfu.ru

Дукмасова Наталья Викторовна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры Экономики природопользования
Уральского федерального университета,
Россия, г. Екатеринбург
E-mail: dukmas-natali@mail.ru

Пластинина Юлия Владимировна,
кандидат биологических наук,
доцент кафедры Экономики природопользования
Уральского федерального университета,
Россия, г. Екатеринбург
E-mail: j.plastinna@yandex.ru

ИМИДЖЕВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ОТ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Статья исследует вопрос эффективности внедрения системы экологического менеджмента (СЭМ) на российских промышленных предприятиях. Авторами выявлено явное отставание России по количеству сертифицированных по ISO 14001 предприятий по отношению к другим развитым и развивающимся странам. Отмечено, что экономические мотивы сертификации слабо изучены, хотя в условиях рыночной экономики являются определяющими. Высказано предположение о существовании имиджевой составляющей экономического эффекта. Для ее количественной оценки предложена методика расчета комплексной экономики в результате повышения имиджа предприятия после получения экологического сертификата, которая апробирована на машиностроительном предприятии г. Екатеринбурга. Обработка данных показала, что система экологического менеджмента актуальна как дополнительное конкурентное преимущество.

Ключевые слова. Система экологического менеджмента, ISO 14001, экономическая эффективность, промышленные предприятия, «зеленый» имидж.

Введение

Вопросам экологической безопасности в РФ уделяется все большее внимание. Планирование решения экологических проблем входит в федеральную (2008-2020 гг.) и региональные стратегические социально-экономические программы, стратегию экологической безопасности РФ (2016-2025 гг.), государственную программу по охране окружающей среды (2012-2020 гг.). Согласно планам российского правительства, объем выбросов к 2020 г. относительно 2007 г. должен снизиться в 2,2 раза, количество городов

с высоким уровнем загрязнения воздуха – в 2,7 раз, рост доли использованных и обезвреженных отходов производства и потребления в общем количестве образующихся отходов I-IV класса опасности – в 2,2 раза. Для привлечения внимания более широких слоев населения к данному вопросу 2017 год объявлен в России Годом Экологии.

Решение поставленных задач осложнено тем, что многие крупные предприятия России в связи с урбанизацией оказались в черте населенных

пунктов, либо исторически сформировали города вокруг себя, как, например, большинство городов Урала.

«Чистое» производство позволит значительно улучшить условия проживания населения. Одним из инструментов, призванным достигнуть этого, является система производственного экологического менеджмента [1, 2, 3]. Как показывает европейская практика, внедрение системы экологического менеджмента (СЭМ) повышает конкурентоспособность продукции и, как следствие, доходность производства [4, 5, 6]. Возможно ли это в российских условиях?

Анализ динамики и причин внедрения системы экологического менеджмента на промышленных предприятиях РФ

В России процесс внедрения системы экологического менеджмента начался с 1998 г. Первыми ее реализовали предприятия добывающей, перерабатывающей и металлургической промышленности (ОАО «ГАЗПРОМ», ОАО «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ», ОАО «Липецкий металлургический завод», ОАО «Трубная металлургическая компания» и др.). С 2005 г. к этому процессу присоединились предприятия химической и машиностроительной отраслей (ОАО «ГМК "Норильский никель"», ОАО «Уралкалий» и др.).

В Свердловской области «пионером» по внедрению системы экологического менеджмента стало предприятие ОАО «Нижнетагильский металлургический комбинат», затем к этому списку присоединились предприятия УГМК-холдинга. С 2007 г. СЭМ в области появилась и на предприятиях машиностроения.

Постепенно количество сертифицированных предприятий в стране увеличивалось, хотя с 2011 по 2014 гг. наметился временный спад (рисунок 1). Это связано с тем, что в нестабильных экономических условиях часть предприятий ушли с рынка, а часть не стала подтверждать функционирование системы экологического менеджмента. В 2015 г. начался новый подъем заинтересованности в экологической сертификации.

До последнего времени основными причинами внедрения экологического менеджмента являются требования внешней среды, в первую очередь, обязательное наличие сертификата соответствия стандарту экологического менеджмента для работы на зарубежных рынках. Если данный сертификат отсутствует, то товар может не попасть на европейский рынок или продаваться по более низким ценам.



Источник данных: официальный сайт Международной Организации Стандартизации: <https://www.iso.org/home.html> (дата обращения 25.02.2017).

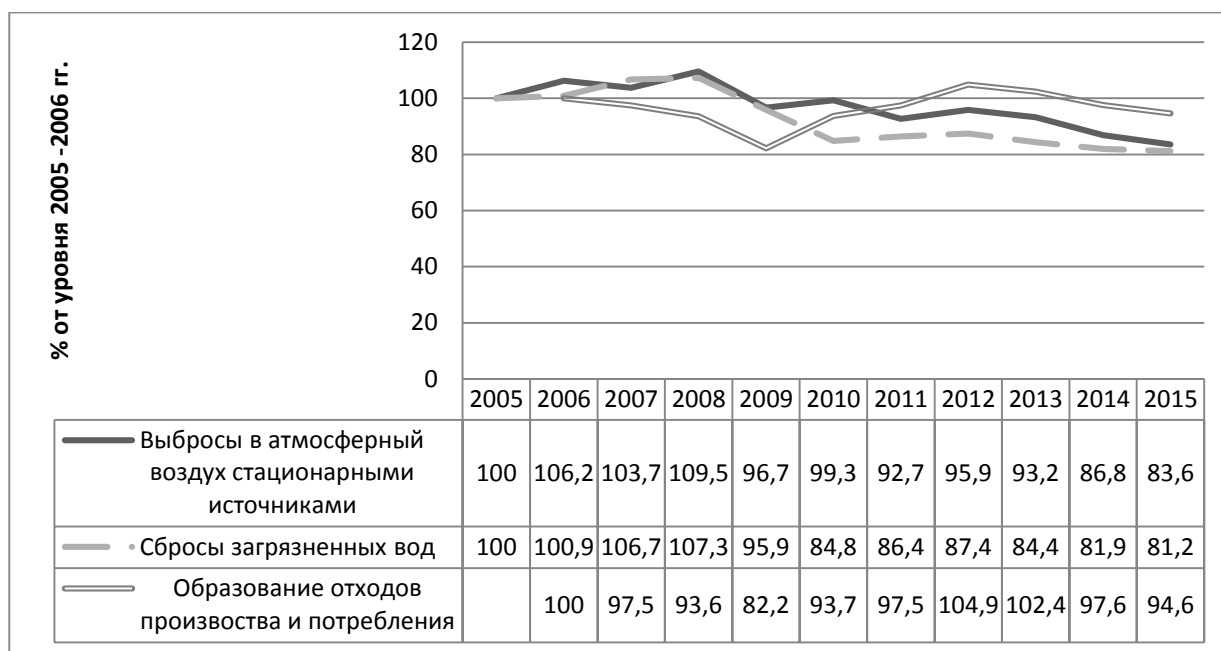
Рисунок 1. Количество российских предприятий, получивших экологический сертификат

Фирмы, реализующие товары на российском рынке и в странах ближнего зарубежья, жестких требований к внедрению системы экологического менеджмента со стороны партнеров и покупателей не имеют. Именно поэтому Россия за-

нимает практически последнее место по количеству предприятий в металлургической и машиностроительной отрасли, сертифицированных по ИСО 14001.

Целевым предназначением СЭМ является изменение состояния окружающей среды к лучшему. По данным Министерства природных ресурсов и экологии РФ на долю металлургической и некоторых других промышленных отраслей (энергетики, химической, нефтехимической и целлюлозно-бумажной промышленности), а также жилищно-коммунального хозяйства, при-

ходится до 99 % всех выбросов и сбросов. Машиностроение с экологической точки зрения «грязной» отраслью не является. Согласно данным государственных докладов о состоянии окружающей среды за истекший десятилетний период существенного улучшения ее качества не произошло. Это видно также и по динамике загрязнения в Свердловской области (рисунок 2).



Источник данных: сайт Министерства природных ресурсов и экологии по Свердловской области: <http://www.minpriir.midural.ru/gosudarstvennyye-doklady> (дата обращения 15.03.2017)

Рисунок 2. Динамика загрязнения в Свердловской области в период с 2005 по 2015 гг., % к 2005-2006 гг.

Данную ситуацию можно объяснить тем, что в основе СЭМ лежат требования к организации и управлению производством, но не требования к самим технологиям. Кроме того, не все «грязные» предприятия прошли сертификацию.

Вопрос улучшения качества окружающей среды поможет решить повышение мотивированности к внедрению СЭМ внутри страны, а также внедрение наилучших доступных технологий на наиболее опасных с экологической точки зрения предприятиях (согласно государственной программе «Охрана окружающей среды»).

Разработка методического подхода к определению экономической эффективности внедрения системы экологического менеджмента на предприятии

Основной причиной слабой активности внедрения системы экологического менеджмента на российских предприятиях является отсутствие

экономической заинтересованности. В государственном управлении экологической сферой в России до сих пор преобладают административные методы.

Согласно принципу устойчивого развития при определении эффективности мероприятий, в том числе в области охраны окружающей среды, принято выделять три эффекта: социальный, экологический и экономический. Экономический эффект от внедрения природоохранных мероприятий обусловлен в РФ, в основном, снижением себестоимости за счет сокращения платежей за загрязнение и ростом прибыли за счет увеличения цены на товар. Изменение объемов продаж, как правило, с экологическими мероприятиями не связывают, считая их следствиями конкурентной борьбы и изменениями конъюнктуры рынка.

Однако, анализируя изменения внешней среды хозяйствования российских промышленных предприятий, можно отметить, что сегодня,

в условиях повышения экологической грамотности потребителей и усиления влияния негосударственных экологических организаций, повышение конкурентоспособности за счет «зеленой» репутации должно оказывать значительное мотивационное влияние на руководство предприятий.

Для подтверждения данного тезиса было проведено первичное (полевое) исследование о приоритетах экологических выгод, базирующееся на случайной выборке респондентов (более 300 человек) [7]. Опрос проводился в течение пяти лет на промышленных выставках путем устного анкетирования потребителей разного пола и возраста, занимающих различный социальный статус. Большая часть опрошенных - это работающие (62 %). Остальная часть - пенсионеры (14 %), учащиеся высших учебных заведений (12 %), а также безработные, к которым относятся домохозяйки и молодые мамы, находящиеся в декретном отпуске или отпуске по уходу за ребенком (6 %). Небольшую часть опрошенных составляют работающие студенты (4 %).

Результаты опроса показали, что в России происходит постепенное формирование экологической грамотности потребителей. Сегодня потребитель выбирает экологически чистый товар и готов за такой товар платить больше. Согласно общепринятому представлению об экологичности продукции, товар считается экологичным если он произведен с минимальным расходом природных ресурсов (в том числе, энергетических), после использования может быть переработан, при его производстве был оказан минимум негативного воздействия на окружающую среду и т. п. По сути дела, данная формулировка экологически чистого товара и подразумевает внедрение экологического менеджмента на предприятии.

Наиболее часто изменение экономической эффективности предприятия от внедрения системы экологического менеджмента оценивается через повышение деловой репутации и последующем увеличении стоимости нематериальных активов [8, 9, 10]. Мы предлагаем подойти к определению экономической эффективности более широко - не только через деловую репутацию фирмы, но и через ее имидж. В связи с этим необходимо вычленение нового результата от внедрения системы экологического менеджмента – это повышение имиджевой составляющей экономического эффекта предприятия.

Имидж, репутация и бренд – близкие по смыслу понятия, поэтому важно разобраться в

различии и взаимосвязи между ними. Для формирования бренда и репутации необходимо создание благоприятного имиджа, для чего требуются усилия со стороны предприятия. Репутация базируется на сформированном имидже и развивается за счет взаимодействия целевых аудиторий и предприятия. Бренд формируется на основании положительного имиджа и репутации и ориентирован на потребителя. Для предприятия, которое стремится быть конкурентным на современном рынке, данные понятия должны быть основополагающими [11, 12].

Мы согласны с мнением специалистов в том, что имидж является мощным фактором успеха в различных областях бизнеса, он достигается устойчивостью деятельности предприятия, его надежностью и добросовестностью в финансовых взаимоотношениях с партнерами. Для улучшения имиджа необходимо определить, какой результат мы хотим получить: увеличить продажи, занять новый сектор рынка, привлечь серьезных инвесторов и т. д. В настоящее время на имидж предприятия также работает проводимая им экологическая и социальная политика (например, внедрение системы менеджмента качества, системы экологического менеджмента и др.). В зависимости от выбора формируется целевая аудитория (потребители, органы власти, экологические отделы и т.п.), на которую направлены цели и задачи.

В результате анализа возможностей от внедрения системы экологического менеджмента был определен целый блок, который обычно не учитывается в ряду традиционных экономических эффектов: имиджевая составляющая экономического эффекта, обеспечивающая прирост экономических и финансовых показателей деятельности предприятия за счет повышения лояльности покупателей к продукции предприятия, внедрившего СЭМ. При этом улучшаются отношения с общественностью и властными структурами, отношения с экологическими службами; формируется благоприятное общественное мнение о деятельности предприятия; появляется возможность участия в международных ярмарках и выставках. По нашему мнению, именно имиджевая составляющая экономического эффекта является тем показателем, который наиболее полно оценивает экономическую эффективность от внедрения и функционирования СЭМ.

Для разработки методической базы выдвинутого предположения был проведен анализ существующих российских («Экономическая эффективность средозащитных затрат», «Экономиче-

ская эффективность природоохранных мероприятий», «Эффективность экологического предпринимательства» и др.) и зарубежных методик оценки эколого-экономической эффективности хозяйственной деятельности [1, 13, 14, 15].

Как показало изучение методик, имеющиеся подходы не отражают количественной оценки определения имиджа предприятия. Российские методики, несмотря на различные области применения, основными составляющими оценки имеют: снижение платежей за загрязнение природной среды, снижение штрафных санкций, предотвращенный экономический ущерб, снижение себестоимости за счет более рационального использования ресурсов. Некоторые зарубежные исследования сообщают о росте спроса и объема производства после внедрения СЭМ на предприятии, зависящие от его отраслевой принадлежности и экспорт-ориентированности [13]; моделируют влияние СЭМ и «зеленого имиджа» на финансовые показатели бизнеса [14, 15, 16].

В связи с этим был предложен новый подход к определению экономической эффективности фирмы [17, 18].

С учетом получаемых результатов при внедрении системы экологического менеджмента можно выделить следующие составляющие экономического эффекта.

1. Изменение чистой прибыли ($\Delta\Pi_{ч}$) за счет сокращения платежей, выплачиваемых за сверхнормативное загрязнение природной среды ($\Delta\Pi_{сверх}$), и сокращения штрафов за негативное воздействие на природную среду ($\Delta\Pi$).

$$\Delta\Pi_{ч} = \Delta\Pi_{сверх} + \Delta\Pi \quad (1)$$

Изменение себестоимости за счет снижения платежей, выплачиваемых предприятием за нормативное загрязнение природной среды (ΔC).

$$\mathcal{E}_{СЭМ} = [(V - S_{пер}) \cdot a - S_{СЭМ}] + (\Delta\Pi_{сверх} + \Delta C + \Delta\Pi), \quad (3)$$

где:

$\mathcal{E}_{СЭМ}$ – годовая экономия от функционирования СЭМ на предприятии, тыс.руб./год;

$S_{СЭМ}$ – текущие затраты на функционирование СЭМ, тыс.руб./год.

Годовая эффективность рассчитывается по (4):

Дополнительно к существующим показателям мы предлагаем рассчитывать прирост объемов продаж и экономию на себестоимости за счет повышения имиджа предприятия.

2. Прирост маржинального дохода от увеличения объемов производства и продаж, а также за счет экономии условно-постоянных производственных расходов при внедрении системы экологического менеджмента (D_M). В данном случае принимается допущение, что структура затрат на производство при функционировании системы экологического менеджмента не меняется, а дополнительные затраты на внедрение данной системы учитываются отдельной составляющей. Понимая, что рост объемов продаж может быть вызван как различными внешними (конъюнктура рынка), так и внутренними факторами (техническим перевооружением, модернизацией продукции, рекламной кампанией и т. п.), расчет прироста маржинального дохода необходимо учитывать с помощью поправочного коэффициента «а», определяющего влияние повышения имиджа предприятия на объемы продаж.

Экономию от повышения имиджа предприятия предлагается рассчитывать по (2):

$$D_M = (V - S_{пер}) \cdot a, \quad (2)$$

где:

V – объем продаж, тыс.руб./год;

$S_{пер}$ – условно переменные расходы на весь объем производимой продукции, тыс.руб./год;

a – коэффициент влияния, учитывающий имиджевую составляющую экономического эффекта.

Общая формула для расчета комплексной экономии от внедрения СЭМ выглядит следующим образом (формула 3):

$$\mathcal{E}_{год} = \frac{\mathcal{E}_{СЭМ}}{C + E_H K}, \quad (4)$$

где:

$\mathcal{E}_{год}$ – годовая эффективность от функционирования СЭМ, тыс.руб./год;

C – единовременные затраты на внедрение и функционирование СЭМ, тыс.руб./год;

Ен – коэффициент приведения капитальных вложений;

К – капитальные затраты на внедрение и функционирование СЭМ, тыс.руб./год.

Принципиальным моментом данного методического подхода является учет и определение коэффициента «а». Коэффициент учитывает, какая доля роста объемов продаж обеспечена получением экологического сертификата. Количественное выражение коэффициента можно найти разными способами:

- методом экспертных оценок,
- методом аналогий,
- методом нахождения корреляционно-регрессионной зависимости.

В предлагаемом алгоритме используется метод корреляционно-регрессионной зависимости. Достоинством метода является возможность количественного определения коэффициента влияния на основании анализа результатов деятельности, большой совокупности предприятий. Недостатком метода можно считать то, что достоверность полученных результатов наиболее высока только в условиях стабильной внешней среды. Для элиминирования данного недостатка мы предлагаем рассчитывать коэффициент влияния в различные временные периоды, связанные с изменением законодательства и конъюнктуры рынка.

Для использования предлагаемого методического подхода необходимо усовершенствовать справочную базу предприятия. Расчет коэффициента «а» потребует создания баз данных по

объемам продаж предприятий отрасли (или подотрасли), внедривших систему экологического менеджмента.

Для определения коэффициента «а» нами был проведен корреляционно-регрессионный анализ по 5 предприятиям машиностроительной отрасли России за период с 2005 по 2015 гг., который позволил выявить тесноту и направление взаимосвязи изучаемых показателей [3, 4]. Для проведения анализа использовались отчетные данные машиностроительных предприятий, публикуемые на официальных сайтах.

При проведении корреляционно-регрессионного анализа использовалась линейная зависимость:

$$y = ax_1 + bx_2, \tag{5}$$

где:

y – индекс выручки (экспорта) по предприятиям;

x1 – порядковый год получения или подтверждения экологического сертификата;

x2 – индексы изменения выручки (экспорта) по отрасли;

a, b – коэффициенты влияния.

Получение и подтверждение экологического сертификата имеет циклический характер (3 или 5 лет), и предприятия подтверждают действие сертификата в разные годы, поэтому в модели x1 принимает значения от 1 до 5. Полученные зависимости распределили по периодам (таблица 1).

Таблица 1. Обоснованность выбранных периодов

Периоды	Обоснование
2002-2006 гг.	в 2004 году выход стандарта ISO 14001-2004
2007-2010 гг.	в 2007 году выход стандарта ГОСТ Р ИСО 14001-2007
2011-2013 гг.	в 2011 году выход стандарта ISO 19001-2011
2014-2016 гг.	в 2015 году выход стандарта ISO 14001-2015

Данные корреляционно-регрессионного анализа машиностроительной отрасли Свердловской области приведены в таблице 2. Полученные зависимости прошли проверку по крите-

риям: коэффициенту множественной корреляции, стандартной ошибке, коэффициенту Фишера, коэффициенту Стьюдента, что доказывает их значимость [3, 4].

Таблица 2. Зависимость индекса выручки (экспорта) по предприятиям, от года подтверждения СЭМ и индекса роста выручки (экспорта) по машиностроительной отрасли Свердловской области

Периоды, гг.	Выручка			Экспорт		
	R*	A	Уравнение имеет вид	R*	a	Уравнение имеет вид
2005–2010	0,98	– 0,04	$Y = -0,04 \cdot X_1 + 0,978 \cdot X_2$	0,97	– 0,05	$Y = -0,05 \cdot X_1 + 1,03 \cdot X_2$
2011–2013	0,99	0,03	$Y = 0,03 \cdot X_1 + 0,82 \cdot X_2$	0,97	0,059	$Y = 0,059 \cdot X_1 + 0,78 \cdot X_2$
2013–2015	0,99	0,106	$Y = 0,106 \cdot X_1 + 0,68 \cdot X_2$	0,98	0,177	$Y = 0,177 \cdot X_1 + 0,50 \cdot X_2$

* R - Множественный коэффициент корреляции

Изменение показателей по периодам можно объяснить следующим образом. В период с 2005 по 2010 гг. предприятия машиностроительной отрасли Свердловской области только начали внедрять СЭМ, в результате затраты, необходимые на внедрение, не покрывались за счет имиджевой составляющей функционирования экоменеджмента. В 2009 г. произошел мировой экономический кризис, внесший свою лепту в ухудшение экономической деятельности машиностроительных предприятий. Период с 2011 по 2013 гг. показал себя как самый стабильный с экономической и политической точек зрения. Многие предприятия в этот период подтверждали функционирование системы экологического менеджмента, это отразилось на коэффициенте влияния, он поднялся до положительного значения. Следующий период, 2014-2016 гг., оказался очень сложным для машиностроительной отрасли, это связано с импортозаме-

щением. Коэффициент влияния в таких нестабильных условиях увеличился. Причиной этому послужило функционирование системы экологического менеджмента: потребители стали больше ориентироваться на товар, удовлетворяющий требованию международных стандартов.

Из проведенного корреляционно-регрессионного анализа можно сделать вывод, что система экологического менеджмента актуальна как дополнительное конкурентное преимущество для предприятий, работающих в стабильных условиях, а величина имиджевой составляющей уменьшается при увеличении числа предприятий, получивших данный сертификат.

Расчет экономической эффективности внедрения системы экологического менеджмента на машиностроительном предприятии г. Екатеринбурга, проведенный на основе методики, учитывающей имиджевую составляющую экономического эффекта, представлен в таблице 3.

Таблица 3. Результат расчета экономической эффективности внедрения СЭМ на машиностроительном предприятии г. Екатеринбург

Годы	Методика, учитывающая имиджевую составляющую		
	Экономия от снижения платежей за загрязнение, ΔП _з +ΔС, тыс. руб./год.	Прирост маржинального дохода от увеличения объемов продаж, Эсэм, тыс. руб./год.	Эффективность с учетом имиджевой составляющей, Э _{год} , руб./руб.
2009	31,3	16175	43,15
2010	3,6	18137,6	25,29
2011	9,5	17507,3	13,61
2012	31,6	17338,3	16,71
2013	28	14338,4	9,85
2014	13,2	54227,2	47,80
2015	19,1	50869,8	44,37

По результату расчетов, становится очевидным, что предложенная методика показывает комплексные результаты от внедрения системы экологического менеджмента. Использование предлагаемой методики позволит руководству предприятия более обоснованно оценить мероприятия по функционированию системы экологического менеджмента, учитывая все составляющие.

Заключение

1. В настоящее время в отсутствие экономической заинтересованности главным стимулом сертифицироваться по ISO 14001 у российских промышленных предприятий является желание выйти на иностранный рынок и поддерживать отношения с зарубежными партнерами.

2. С нашей точки зрения, появилась необходимость вычленения новой составляющей экономического эффекта деятельности фирмы, а

именно – имиджевой составляющей. Это находит положительное отражение как на экологическом, так и на социальном эффектах деятельности предприятий, и может повлечь за собой улучшение деловой репутации предприятия.

3. Внедрение системы экологического менеджмента по ISO 14001 не только позволяет регулировать воздействие производственной деятельности на окружающую среду, что постепенно приводит к улучшению ее качества, но и является экономически выгодным для предприятия.

4. Предложен методический подход для расчета комплексной экономии и экономической эффективности при внедрении и функционировании системы экологического менеджмента, учитывающий имиджевую составляющую экономического эффекта. Данная составляющая позволяет учитывать прирост выручки за

счет увеличения цены и объемов производства. Это было подтверждено в результате обработки данных за 2006–2015 гг. по машиностроительному предприятию г. Екатеринбурга.

5. Корреляционно-регрессионный анализ показал, что система экологического менедж-

мента актуальна как дополнительное конкурентное преимущество для предприятий, работающих в стабильных условиях, а величина имиджевой составляющей уменьшается при увеличении числа предприятий, получивших экологический сертификат.

Список литературы

1. Heras-Saizarbitoria I., Arana G., Boiral O. Outcomes of Environmental Management Systems: the Role of Motivations and Firms' Characteristics // *J. Business Strategy and the Environment*. – 2016. – Том 25, вып. 8. – С. 545–559.
2. Винтер Г. Модель экологического менеджмента: разработка собственного экологического плана действий вашей компании. – Минск: УП «Технопринт», 2002. – 320 с.
3. Hart S.L. A natural-resource-based view of the firm // *J. Academy of Management Review*. – 1995. – Том 20, вып. 4. – С. 986–1014.
4. Melnyk S. A., Sroufe R. P., Calantone R. Assessing the impact of environmental management systems on corporate and environmental performance // *Journal of Operations Management*. – 2003. – Том 21, вып. 3. – С. 329–351.
5. Passetti E., Tenucci A. Eco-efficiency measurement and the influence of organisational factors: evidence from large Italian companies // *Journal of Cleaner Production*. – 2016. – Том 122. – С. 228–239.
6. Szymanski M., Ikeda S. ISO 14001 and reduction of toxic emissions // 3rd International Symposium on Environmentally Conscious Design and Inverse Manufacturing (EcoDesign 03). – Tokyo, JAPAN, 2003. – С. 177–184.
7. Дукмасова Н. В., Ершова И. В. Экологическая грамотность населения как условие внедрения системы экологического менеджмента // *Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление*. – 2014. – № 1. – С. 135–140.
8. Жученко Ю. Н. Оценка деловой репутации предприятия // *Российское предпринимательство*. – 2010. – № 9-2 (167). – С. 32–37.
9. Guerrero-Baena M. D., Gomez-Limon J. A., Fruet J. V. A multicriteria method for environmental management system selection: an intellectual capital approach // *Journal of Cleaner Production*. – 2015. – Том 105. – С. 428–437.
10. Alvarez-Garcia J., Del Rio Rama M. D. Sustainability and EMAS: Impact of Motivations and Barriers on the Perceived Benefits from the Adoption of Standards // *J. Sustainability*. – 2016. – Том 8, вып. 10, – статья № 1057. – С. 1057–1064.
11. Мамон Н. В., Смирнова Ю. А. Методический подход к управлению имиджем предприятия // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 2010. – № 2. – С. 80–91.
12. Смирнова Ю. А. Сравнительный анализ подходов к определению понятий имидж и репутация // *Маркетинг*. – 2009. – № 3. – С. 40–57.
13. Nishitani K., Kaneko S., Fujii H., Komatsu S. Are firms' voluntary environmental management activities beneficial for the environment and business? An empirical study focusing on Japanese manufacturing firms. Original Research Article // *J. of Environmental Management*. – 2012. – Том 105. – С. 121–130.
14. Chen Y. S. The driver of green innovation and green image - Green core competence // *Journal of Business Ethics*. – 2008. – Том 81, вып. 3. – С. 531–543.
15. Martin-de Castro G., Amores-Salvado J., Navas-Lopez J. E. Environmental Management Systems and Firm Performance: Improving Firm Environmental Policy through Stakeholder Engagement // *J. Corporate social responsibility and Environmental Management*. – 2016. – Том 23, вып. 4. – С. 243–256.
16. Heras-Saizarbitoria I., Arana G., Boiral O. Outcomes of Environmental Management Systems: the Role of Motivations and Firms' Characteristics // *J. Business Strategy and the Environment*. – 2016. – Том 25, вып. 8. – С. 545–559.
17. Дукмасова Н. В. Проблемы и перспективы внедрения экологического менеджмента на российских предприятиях // *Вестник Уральского государственного технического университета–УПИ. Серия «Экономика и управление»*. – 2006. – № 9 (80). – С. 116–122.
18. Дукмасова Н. В., Ершова И. В. Методические подходы к определению экономического эффекта от внедрения системы экологического менеджмента // *Вестник УрФУ. Серия «Экономика и управление»*. – 2013. – № 6. – С. 90–97.

*Жмудь Тимофей Александрович,
аспирант
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,
Россия, г. Новосибирск
E-mail: t.jmoud@gmail.com*

АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ ЛИДИРУЮЩИХ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ ПРИ ЗАПУСКЕ НОВОГО ПРОДУКТА

Инновации считаются ключом конкурентоспособности компаний и долгосрочного экономического развития. Как любой новый продукт, инновации и наукоемкие продукты необходимо продвигать и внедрять. Автором изучен опыт и маркетинговые стратегии лидирующих инновационных компаний, создана система и инструменты, которые позволят снизить риски при запуске нового продукта. Были найдены тенденции, способствующие успешной коммерциализации изделия и определены маркетинговые инструменты, которые необходимо использовать на разных этапах коммерциализации технологичного или инновационного продукта.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, продвижение инноваций, внедрение инноваций, инновационные компании, коммерциализация инноваций, инновации.

Введение

Инновационное развитие уже многих лет обсуждается в экономических сферах всех стран мира. За последние 20 лет инновации стали считаться главным двигателем экономического развития и упоминаются в любой стратегии как корпоративной, так и государственной. В России тема инноваций стала центром внимания после введения санкций западными державами и начала реализации политики импортозамещения.

При этом, количество неудачных запусков новых продуктов очень велико, а разработка и запуск инновационных и наукоемких изделий являются очень дорогими. Неудачная коммерциализация продукта может поставить под угрозу само существование компании. В связи с этим необходимо как можно более рационально использовать финансовые ресурсы для продвижения продукции. Необходима определенная система, позволяющая снизить риски.

Учитывая наличие устойчивых компаний, лидирующих в области инноваций, был изучен их опыт и маркетинговая стратегия.

Стратегии ведущих инновационных компаний

Рекламные компании Apple – сложная и очень развитая система, с организованной структурой и тщательно продуманными этапами.

Для реализации рекламных компаний Apple не любит обращаться в специализированные агентства и предпочитает расширять свой штат. Существуют следующие подразделения: Momentum & Buz marketing, Corporate communications, events, Iphone, Ipad, Itune, Mac. Каждый занимается своими четко прописанными функциями, продвижением своей продукции, организацией выставок, взаимодействия с инвесторами. Малоизвестные подразделения Momentum & Buz marketing внедряют продукцию в массовую культуру, как например, в крупные спортивные клубы, где их продукция используется для реализации спортивной программы. Также продукция внедряется на фестивали или предлагается знаменитостям (политические деятели, звезды...).

В целях продвижения продукции Apple использует разные каналы, такие, как конференции, средства массовой информации, интернет-сайты и вирусный маркетинг. При этом Apple очень тщательно следит за имиджем продуктов и компании в целом.

Все публикуемые материалы тщательно контролируются и фильтруются. Проводится ежедневный мониторинг новостей, пишутся отчеты. Информация предоставляется узкому кругу журналистов и блогеров, которые позитивно настроены к бренду. Именно они первыми получают информацию о новых продуктах, их

приглашают на выставки и им отправляют продукцию до официального выпуска. Ограниченная информация о новинках будоражит воображение сообщества потребителей, которые начинают ее обсуждать и спекулировать, что создает вирусный маркетинг и бесплатную рекламу. Сотрудники отделов маркетинга вмешиваются только при обнаружении негативных новостей в сторону компании. Например, после репортажа журнала *New York Times*, которая показывала Apple не с лучшей стороны, были направлены материалы другим средствам массовой информации, которые портили репутацию данного журнала [14].

В свою очередь, конференции тщательно подготавливаются. Составляются списки одобренных посетителей таких как *Bloomberg News*, *New York Times*, *Reuters* и *Wall Street Journal*, не званным гостям вход строго запрещен. Готовятся все необходимые материалы. Каждый элемент должен быть под контролем. Например, на конференции, где впервые была показана первая версия iPhone Стиву Джобсу, дали 4 разных аппарата, на тот случай, если один или более выйдут из строя, так как они были еще не доработаны и плохо функционировали. Наконец, в конце выступления журналистам выдаются брошюры (*Reviewer's Guide*), чтобы они смогли написать «правильные» отзывы и не упустили важных элементов [15].

Также используются такие средства массовой информации, как телевидение, пресса и интернет-сайт компании. Пресса пишет отзывы, используя информацию, полученную на конференциях и после «испытания» продукта до его выпуска. Сначала Apple обращалась к ведущим бумажным изданиям, упомянутых ранее, затем все больше и больше к цифровым специализированным ресурсам, таким как *Gizmodo* или *Engadget*. Что касается классических рекламных материалов, то Apple использует технику продвижения отрасли предметов роскоши [1] и тем самым создает у потребителей желание приобрести продукт [4]. Рекламные послы фокусируются на возможностях, делающих жизнь легче, и на дизайн. Первый – для профессионалов, второй – для молодежи.

Дополнительный источник рекламы для Apple – сообщество потребителей, которое создается с помощью сильного бренда и взаимодополнения своих продуктов. Например, потребители, купившие *iPod*, более охотно купили iPhone [6]. Это иллюстрирует, что успех одного продукта может способствовать успеху другому.

Для продвижения продукции Apple также использует торговые точки. У компании есть сеть магазинов, через которые происходит сбыт своих товаров. Это помогает быть ближе к клиенту, давать советы и лучше их понимать. В случае если товар продается внешними компаниями-дистрибьюторами, они должны предусмотреть и выделить отдельную площадь для продукции Apple, что способствует ее выделению среди других изделий.

Наконец, компания Apple использует перечисленные ранее маркетинговые технологии в разном масштабе, в зависимости от этапа жизненного цикла продукта.

До выпуска: Сильная фильтрация информации. Незадолго до выпуска публикуется информация о научно-исследовательских работах. Затем продукция отправляется «избранным» лидерам общественного мнения и организуются конференции, и используется вирусный маркетинг с помощью поклонников бренда. Также каждый продукт описывается особым прилагательным – волшебный, революционный и т.д.

При выпуске: Реклама по телевидению, в прессе, в интернете, на официальном сайте, использование социальных сетей и вирусного маркетинга.

После запуска: Реклама на сайте, публикуются разные отзывы потребителей, продвижение в повседневной жизни в различных заведениях (спортивные клубы, фестивали).

В свою очередь компания *Samsung* отличается, с маркетинговой точки зрения, своими затратами. Сама стратегия очень схожа с Apple, как по продвижению, так и по наличию точек продаж, но высокий бюджет позволяет организовать более масштабное присутствие [2, 9, 16].

Компания *Tesla* тоже относится к числу самых инновационных компаний и предлагает товары для рынка B2C – электрические автомобили. Для продвижения своей продукции была тщательно подобрана аудитория – состоятельные люди, получающие более 100 000 долларов в год и любители инноваций. Для того, чтобы затронуть данную публику, были тщательно подобраны ресурсы для продвижения – специализированная пресса. Для продвижения продукта был организован автомобильный тур через Америку. Были подобраны города, в которых были сделаны остановки и организованы демонстрационные показы новой машины. Информация о туре была опубликована на сайте компании и в социальных сетях [8].

Основатель компании *Tesla* работает и в сфере космических запусков, рынок B2B -

SpaceX. Стоит заметить, что в данной отрасли количество клиентов ограничено и решения принимаются очень логично, рассчитывая экономическую выгоду и взвешивая риски. При этом существует сообщество вокруг этой компании и за пуском ракет следят не только они, но и СМИ по всему миру. Для продвижения компании используются социальные сети и интернет в целом [3, 11].

Интернет используется и другой компанией, активно работающей на рынках B2B – General Electric (GE). Интернет-маркетинг этой компании считается одним из лучших. Глобальная сеть используется для решения реальных бизнес задач, путем бесплатного привлечения внешних специалистов. Публикуют научные новости для привлечения научной публики. Бренд продвигается и среди молодежи, так как в GE считают, что они могут быть будущими сотрудниками или инвесторами. Наконец, компания продвигает свою экспертизу в области технологий и научно-исследовательских работ. При этом используются очень креативные материалы: фотоматериалы от ведущих фотографов, эпичные ролики, вирусные видео на базе научных экспериментов и партнерские проекты с ведущими

научными организациями (например, с «National Geographic»). Например, для продвижения технической экспертизы, GE показывает производственные мощности и крупные высокотехнологичные изделия, такие, как двигатели [7, 10, 13].

Маркетинговые тенденции и инструменты ведущих инновационных компаний

На разработку Iphone было потрачено ориентировочно 150 миллионов долларов [5]. При этом только в первые выходные после выпуска в США было продано 500 000 изделий, по 499 долларов за единицу. Из этого следует, что изделие окупилось в первые выходные. Итого было продано ориентировочно 6,1 миллионов смартфонов первого поколения от Apple. В свою очередь компания Samsung к сентябрю 2011 года продала 30 миллионов смартфонов Samsung Galaxy S и S2. Как показывает рисунок 1, корейская компания часто обгоняла Apple в области продаж. В свою очередь компания Tesla, при своей маркетинговой стратегии выполняет план продаж [12].

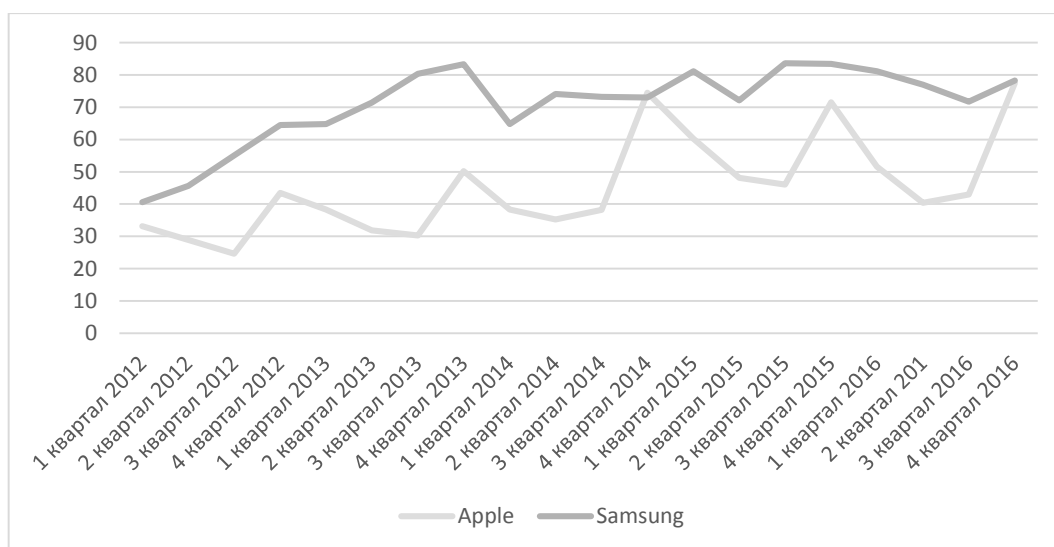


Рисунок 1. Продажи Apple и Samsung в миллионах изделий

Из этого можно сделать вывод, что маркетинговая стратегия компании Samsung более эффективная, так как позволяет затронуть более широкую аудиторию. Но при этом, если верить официальным данным из таблицы 1, становится очевидным, что затраты у Apple быстрее окупаются, тем временем компания даже если не всегда является лидером, то находится на второй позиции с львиной долей рынка. Также опыт

компании Tesla показывает, что точечной стратегии может быть достаточно для выполнения плана по продажам. То есть, тщательно выбирать аудиторию и каналы продвижения позволяет снизить маркетинговые издержки, при этом затронуть достаточно потребителей, чтобы окупить продукт. Когда у продукта появится авторитет, каналы продвижения можно расширить, чтобы затронуть новых клиентов.

Таблица 1. Затраты на маркетинг в миллионах долларов

	2010	2011	2012	2013
Apple	691	933	1000	1100
Tesla	3,1	2,9	2,48	9
Samsung	2800	2600	9000	13000

В области B2B, создатель компании Tesla активно использует интернет для продвижения другой своей компании – SpaceX, но лидером в интернет-маркетинге считается GE. Обе компании пытаются продвигать свой бренд, создать определенный имидж, что может привести к следующим последствиям: усилить узнаваемость, то есть стоимость бренда и тем самым привлекать квалифицированных специалистов и инвесторов, причем реклама направлена на молодую аудиторию. Продукты являются результатом верного использования компетенций и экспертизы компании. Например, SpaceX пытается популяризировать космическую тематику и сделать космос более доступным, в этих целях разрабатываются определенные продукты, которые снижают стоимость пусков, при этом данные изделия являются промежуточным этапом на пути к достижению более глобальной цели. В итоге компании, работающие в сфере B2B используют рекламу не для увеличения продаж, а для привлечения инвестиций, квалифицированных специалистов, продвижения своей экспертизы и бренда в целом. Компании преследуют более долгосрочные перспективы, направленные на дальнейшее развитие компании.

При анализе маркетинговых стратегий инновационных компаний можно сказать, что компании, работающие на рынках B2B могут позаимствовать у них некоторые техники для продвижения своего бренда. Например, Apple и Samsung имеют высокую узнаваемость, имидж и экосистему продукта. Потребители могут приобрести изделия данных марок, так как они предпочитают, например, более структурированную систему от Apple или более свободную от Samsung.

С другой стороны, компании, работающие на рынках B2B, могут перенимать опыт от компаний B2C, как это частично делает SpaceX. Компания обнародывает информацию еще до выпуска продукта, где рассказывает о своих целях и какое это будет достижение для отрасли и науки в целом. Это позволяет продвигать не

только продукт, но и достижения и экспертизу компании в целом.

Получается, что компании необходимо выбрать, что она собирается продвигать, продукт или бренд? В случае успешного и эксклюзивного продукта, имеет смысл сфокусироваться на нем, затем он сам прорекламирует бренд. В случае очень диверсифицированной компании, такой как GE, или в случае более глобальной перспективы, где продукт – один из этапов, имеет смысл продвигать бренд и его экспертизу, репутация которых в свою очередь отразится на продукте (рисунок 2).

Как при продвижении бренда, так и самого продукта, были выявлены ключевые тенденции, характерные для технологичных компаний и инновационных продуктов. Во-первых, тщательно подбирается узкая целевая аудитория, которая должна стать ядром потребителей. Они первые потребители и от них нужно будет собрать первые отзывы, и они будут в дальнейшем советовать продукт, опираясь на свой успешный опыт и тем самым продвигать его. Также, узкая аудитория позволяет выбрать специализированные каналы для продвижения, что способствует снижению маркетинговых затрат. Во-вторых, помимо узких каналов, необходимо использовать интернет, особенно если нужно привлечь молодую аудиторию. С помощью сайта компании, социальных сетей и других электронных ресурсов можно будет консолидировать ядро целевой аудитории. Также интернет увеличивает вероятность создания вирусного маркетинга, с помощью аудитории и успешного видео материала, а также он может использоваться для решения разнообразных бизнес задач. Наконец, компании тщательно контролируют свой имидж. Проводится мониторинг новостей, в целях идентификации негативной информации в адрес компании или продукта и принятие соответствующих мер. Фильтруется публикуемая информация, которая отправляется ведущим журналистам или лидерам общественного мнения, благоприятно настроенным к той или иной тематике.



Рисунок 2. Тенденции по продвижению инноваций или технологических продуктов

При продвижении продуктов были выделены, помимо классических этапов жизненного цикла продуктов, этапы, характерные инновационных и технологических изделий. До выпуска создается определенная аудитория с помощью публикации тщательно выбранной информации, организуются конференции, изделия оценивают ведущие журналисты или эксперты по данной тематике, начинается рекламная компания незадолго до выпуска продукта, что позволяет офор-

мить предзаказы. При выпуске продукта усиливается реклама в средствах массовой информации, предпринимаются попытки по созданию вирусного маркетинга, также начинают использоваться классические маркетинговые инструменты. Наконец, после выпуска собираются отзывы потребителей, продукт внедряется в массовую культуру и используются классические технологии, соответствующие определенным этапам жизненного цикла продукта (рисунок 3).

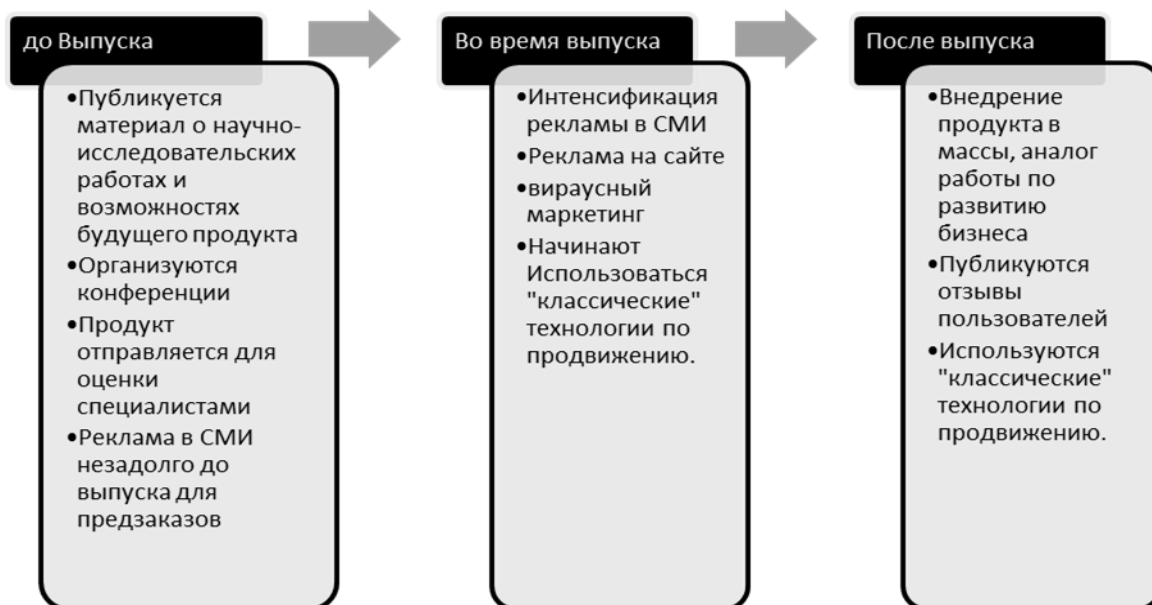


Рисунок 3. Этапы продвижения инновационных и технологических продуктов

Заключение

Были проанализированы маркетинговые стратегии ведущих инновационных компаний, работающих на рынках B2C и B2B, где первые рекламируют свой продукт, вторые - свою экспертизу и бренд в целом.

При этом у тех и у других наблюдаются одинаковые тенденции в области маркетинга. Тщательно выбирается целевая аудитория, на которую и будут направлены маркетинговые усилия, что способствует формированию определенного ядра или сообщества, которое в дальнейшем будет способствовать продвижению продукции. Подбор узких маркетинговых каналов также позволяет снизить издержки. После первых успехов затраты на рекламу и маркетинг в целом увеличиваются, в целях привлечения новой аудитории. Также для продвижения продукта или бренда, привлечения молодой аудитории, решения реальных бизнес задач широко используется интернет, даже компаниями, работающими на рынках B2B. Одновременно с этим,

компании пристально следят за своей репутацией и предпринимают необходимые меры в случае публикации негативной информации.

Наряду с этим, маркетинговые кампании инновационных и технологических продуктов начинаются еще до их выпуска. Формируется сообщество, собираются экспертные мнения, публикуется первый рекламный материал в надежде на предзаказ. Затем, при выпуске продукции, усиливается рекламная кампания, и начинают использоваться более классические инструменты. Наконец, после запуска, продукция внедряется в массы, публикуются отзывы потребителей и используются классические маркетинговые инструменты.

Маркетинговые стратегии ведущих инновационных компаний интересны тем, что предоставляет инструменты как большим корпорациям, так и более маленьким компаниям для успешного запуска нового, инновационного или технологического продукта.

Список литературы

1. Bembaron E. Le positionnement d'Apple inspiré des marques de luxe // Le Figaro, 05.10.2012. pp. Режим доступа: <http://www.lefigaro.fr/societes/2012/10/05/20005-20121005ARTFIG00374-le-positionnement-d-apple-inspire-des-marques-de-luxe.php> (дата обращения: 15.04.2016).
2. Bianchi F. Apple et Samsung, deux rivaux qui se ressemblent de plus en plus [Электронный ресурс] // LSA-CONSO:[сайт].[2010]. URL: <http://www.lsa-conso.fr/apple-et-samsung-deux-rivaux-qui-se-ressemblent-de-plus-en-plus,117318> (дата обращения: 20.05.2016).
3. Brault J. Sept Stratégies qui permettent à Elon Musk de réaliser l'impossible // Les Affaires, 25.05.2015. pp. Режим доступа : <http://www.lesaffaires.com/blogues/julien-brault/sept-strategies-qui-permettent-a-elon-musk-de-realiser-l-impossible/579063> (дата обращения: 17.05.2017).
4. Brunet P.H. Apple, marque la plus désirée au monde // Ithink.fr, 30.01.2011. pp. Режим доступа: <http://www.ithink.fr/univers-apple/apple-marque-desiree-monde/> (Дата обращения: 15.04.2016).
5. Cuny D. Le premier iPhone dévoilé par Steve Jobs en 2007 était bourré de bugs // La Tribune, Oct 2013. pp. НРедим доступа: <http://www.latribune.fr/techno-medias/telecoms/20131009trib000789441/le-premier-iphone-devoile-par-steve-jobs-en-2007-etait-bourre-de-bugs.html> (дата обращения: 15/04/2016).
6. Corau L. La stratégie de marque d'Apple, secret de son succès // Café de la bourse, 09.05.2008. pp. Режим доступа: <https://www.cafedelabourse.com/archive/article/strategie-de-marque-d-apple-secret-du-succes> (Дата обращения: 15.04.2016).
7. Davis B. 10 examples of great GE marketing creative // Econsultancy, 13.09.2016. pp. Режим допуска: <https://econsultancy.com/blog/68268-10-examples-of-great-ge-marketing-creative> (дата обращения: 05.04.2017).
8. Enger C., Laird S., Odahowski D., Perez A., Sheridan A. TESLA MOTORS: MARKETING THE MODEL S, Маркетинговый план 09.03.2012.
9. Hartung A. How Samsung Changed the Game on Apple [Электронный ресурс] // Forbes:[сайт].[04.04.2014]. URL: <http://www.forbes.com/sites/adam-hartung/2013/04/04/how-samsung-changed-the-game-on-apple/#6f2000cc19b0> - (Дата обращения: 07.06.2016)/
10. Intelligence B. General Electric's social media strategy erupts // Business Insider, 05.08.2016. pp. Режим доступа: <http://www.businessinsider.com/general-electrics-social-media-strategy-erupts-2016-8?IR=T> (дата обращения: 18.05.2017).
11. Mack E. 5 Reasons This Man and His Company Are Beloved by Millennials // Inc., 30.05.2016. pp. Режим доступа: <https://www.inc.com/eric-mack/why-elon-musk-and-spacex-are-the-symbol-of-success-for-millennials.html> (дата обращения: 03.07.2017).
12. Robillart O. Samsung reprend des couleurs sur les ventes de smartphones // Clubic, 29.10.2015. pp. Режим доступа: <http://www.clubic.com/pro/entreprises/samsung/actualite-784482-samsung.html> (Дата обращения: 15.04.2016).
13. Stephans J. General Electric Is Pivoting Back to Industrials—But Why? // Market Realist, 09.02.2016. pp. Режим доступа: <http://marketrealist.com/2016/02/general-electric-focusing-industrials/> (дата обращения: 02.07.2017).
14. Tappie R.D. Tous les secrets de la stratégie draconienne d'Apple pour contrôler son image auprès des médias // Atlantico, 09.09.2014. pp. Режим доступа: <http://www.atlantico.fr/decryptage/tous-secrets-strategie-draconienne-apple-pour-controler-image>

- aupres-medias-1741497.html/page/0/1 (дата обращения: 16.04.2016).
15. VOGELSTEIN F. And Then Steve Said, 'Let There Be an iPhone' // The New York Times Magazine, 04.10.2013. pp. Режим доступа: http://www.nytimes.com/2013/10/06/magazine/and-then-steve-said-let-there-be-an-iphone.html?page-wanted=all&_r=4& (дата обращения 02.06.2017).
16. Wambui E. SAMSUNG SMARTPHONE MARKETING STRATEGY - Analysis of Samsung Smartphone marketing strategy decisions and the consumer perception to the implemented strategies. TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES, 2013.

*Киселева Оксана Николаевна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической безопасности
и управления инновациями
Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.,
Россия, г. Саратов
E-mail: o.kirichenko@rambler.ru*

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ И РЕАЛИЗАЦИИ
СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

При разработке стратегии инновационного развития промышленных предприятий необходимо акцентировать внимание на инновациях, ориентированных на повышение эффективности системы управления как основы осуществления инновационной деятельности по разработке и реализации инноваций в технико-технологической сфере. В этой связи особую актуальность приобретают организационно-управленческие инновации как инструмент повышения эффективности действующей системы управления промышленным предприятием, разработка и реализация которых направлена на создание условий для развития на основе продуктовых и технологических инноваций. Реализация предложенного концептуального подхода на основе организационно-управленческих инноваций позволит обеспечить достижение стратегических целей развития отечественных предприятий и увеличить уровень инновационной активности в нашей стране.

Ключевые слова: инновационное развитие, стратегия, организационно-управленческие инновации, концепция инновационного развития.

Введение

Динамизм и интенсификация, свойственные процессам, пронизывающим современное мировое пространство, определили в качестве основы развития непрерывные процессы генерирования и практического воплощения новых идей, способствующих переходу к новому качественному состоянию экономики. Только инновации, представляющие собой выражение новых знаний и мысли, а значит, и сами являющиеся высшей точкой процесса развития идеи от зарождения к практическому воплощению, способны придать импульс и динамику развитию отдельных субъектов и окружающей среды в целом. Как указывается исследователями, «именно реализация инновационной деятельности позволяет добиться значительного преимущества на рынке, усилить и надолго закрепить свои конкурентные позиции. В связи с этим в современных условиях основным способом повышения конкурентоспособности производимых товаров, поддержания высоких темпов развития и уровня доходности для предприятий становится внедрение инноваций» [1, с.327].

Для России вопрос инновационного развития является особенно актуальным. В многочислен-

ных научных работах и официальных государственных документах все громче и чаще звучит призыв к незамедлительному переходу на инновационный путь развития экономики как единственному варианту сохранения позиций на рынке и общемировом сообществе.

Анализ инновационного развития России

Российская экономика на протяжении последних десятилетий находится в непрерывном поиске решений сложных задач, возникающих в результате воздействия различных факторов, определенных как происходящими изменениями в мировом пространстве, так и являющихся следствием многолетней сырьевой ориентации, приведшей к серьезному упадку отраслей экономики, не связанных с процессом добычи природных ресурсов. В результате, текущее положение России в настоящее время по многим критериям, отражающим уровень развития экономики, находится на низком, даже для развивающихся стран, уровне. Данный вывод подтверждает положение России на шкале рейтингов стран мира, формируемых на основе аналитики параметров, характеризующих различные аспекты развития экономики, что отражено на рисунке 1.

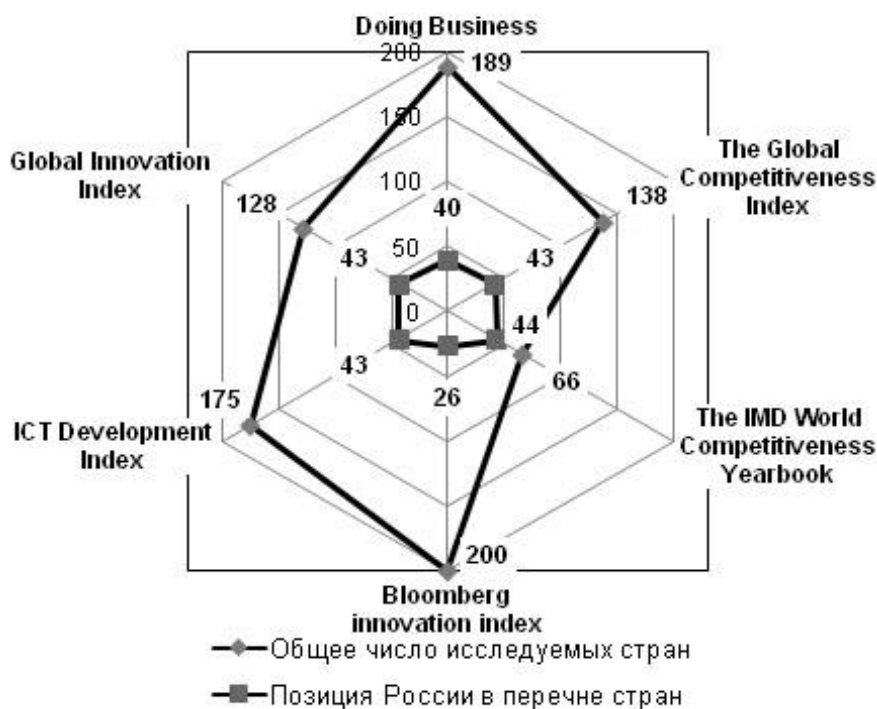


Рисунок 1. Положение России в рейтингах, характеризующих состояние экономики

При этом, как показывает анализ динамики положения России в ракурсе указанных рейтингов, за период 2015-2016 гг., наряду с улучшением позиций России по параметрам, характеризующим уровень конкурентоспособности и созданных условий для развития бизнеса (таких как «Doing Business» Всемирного банка, «The Global Competitiveness Index» Всемирного экономического форума, «The World Competitiveness Yearbook» Института менеджмента), главным образом, благодаря усилиями государственных инициатив, показатели инновационного развития отечественной экономики не только имели низкие значения, но и ухудшались.

В настоящее время только ресурсная эмансипация и переход к политике непрерывного развития является единственным безальтернативным решением, позволяющим нивелировать отрицательные последствия влияния недавних кризисов и утвердить положение стабильно растущей экономики.

Цели и направления инновационного развития российских промышленных предприятий в нашей стране определены Стратегией инновационного развития Российской Федерации до 2020 года, которая, согласно Б. Санто, является центральной стратегией и определяет приоритеты формирования и реализации стратегии ин-

новационного развития отдельных промышленных предприятий в поиске эффективных решений, основанных на разработке и реализации нововведений [2].

Опираясь на установленные промежуточные значения стратегических целевых параметров, можно сказать, что на текущий момент времени уровень инновационной активности российских организаций должен составлять не менее 47%, а удельный вес инновационной продукции в общем объеме произведенной продукции и оказанных услуг – не менее 15% [3].

Однако, как свидетельствуют официальные данные информационно-аналитических и статистических материалов, к 2016 году фактически достигнутые показатели инновационного развития российских предприятий существенно отличаются от запланированных [4, 5]. Так, в России уровень инновационно-активных организаций составил 9,3%, тогда как, к примеру, для Швейцарии данный показатель находится на уровне 75,3%, для Бразилии – 73,2%, Германии – 67% (первая тройка лидеров по уровню инновационной активности организаций).

Одним из важнейших вопросов Стратегии инновационного развития предприятий РФ является интенсификация инновационных процессов развития промышленных предприятий, для которых в качестве целевых параметров уста-

новлено увеличение доли промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем количестве предприятий промышленного производства до 40-50% к 2020 году.

Многолетнее экстенсивное использование природных ресурсов привело к практически полному исчерпанию производственных ресурсов промышленных предприятий в условиях отсутствия регулярного обновления и модернизации применяемых технологий и оборудования. Особая важность инновационного развития промышленных предприятий России определяется:

- необходимостью обеспечения самостоятельности и независимости страны в мировом пространстве;
- необходимостью обеспечения сильных конкурентных позиций на мировых и внутренних рынках;
- необходимостью создания условий для развития других отраслей народного хозяйства;
- необходимостью создания благоприятных социально-экономических условий.

Таким образом, интенсивная инновационная диффузия должна иметь место в первую очередь на промышленных предприятиях, развитие которых устанавливает общий уровень развития отрасли и экономики в целом. Без перевода промышленных предприятий на инновационные рельсы развития невозможно обеспечить развитие других сфер и отраслей экономики, а значит, и обеспечить инновационность экономики в целом, что является приоритетным направлением развития нашей страны, утвержденным на государственном уровне.

На текущем этапе развития картина инновационного развития промышленных предприятий характеризуется непропорциональным ростом затрат на инновационную деятельность и полученных результатов в виде инновационной продукции, сопровождаемых фактической стагнацией инновационной активности предприятий. Другими словами, при интенсификации затрат на инновационную деятельность, не произошло соответствующей отдачи в виде полученного инновационного эффекта и диффузии инновационной активности среди промышленных предприятий.

Анализ динамики и факторов развития промышленных предприятий России

Современное состояние отечественных предприятий промышленности определяется результирующей двух основных тенденций: с одной стороны, благодаря непосредственному участию государства, имеет место инновационная

интенсификация, выражением которой является рост показателей, характеризующих активность промышленных предприятий в сфере осуществления затрат на инновационную деятельность и увеличение объемов инновационных товаров и услуг. С другой стороны, имеет место стагнация процессов производственной деятельности, выраженных в ухудшении показателей эффективности использования активов, наращивании убытков и потери устойчивости. Данные тенденции являются общими для отрасли, определенными состоянием предприятий, составляющих наибольшую долю в общей совокупности предприятий промышленности. При этом влияние второго из указанных процессов является одним из определяющих факторов по-прежнему низкой инновационной активности промышленных предприятий нашей страны, констатируемой официальными статистическими данными и оценками экспертов.

С целью изменения складывающейся ситуации в настоящее время имеет место интенсификация усилий, прежде всего со стороны государства, по созданию благоприятных условий для инновационного развития предприятий. Стимулирование спроса на инновационную продукцию, в том числе через механизм заключения специального инвестиционного контракта, налоговое льготирование и субсидирование производителей инновационной продукции, развитие инновационной инфраструктуры посредством создания структурных элементов инновационной поддержки (фондов, инкубаторов, технопарков, индустриальных парков и др.), разработка и утверждение пакета законодательных актов в области инновационной деятельности, создание условий для расширения и развития международного сотрудничества по вопросам инновационного развития, совершенствование инновационного образовательного менеджмента и другие направления и мероприятия, бесспорно, оказывают положительное влияние на создание благоприятной для инновационной активности среды. В данном контексте можно отметить и стимулирующее действие экономических и геополитических факторов, «подталкивающих» к интенсификации инновационных процессов на отечественных предприятиях. Однако сложившийся (и практически неизменный в течение нескольких лет) уровень инновационной активности российских промышленных предприятий отражает недостаточность указанных усилий и воздействий и требует поиска и выявления других причин, предопределивших сложившееся положение.

Анализ процессов, происходящих в промышленности, демонстрирует наличие ряда проблем, негативным образом отражающихся как на состоянии отрасли в целом, так и на возможности осуществления инновационной деятельности. Основываясь на общих выявленных тенденциях по данным отчета «Промышленное производство в России» за 2016 год, отражающего изменения основных экономических показателей, характеризующих состояние промышленности РФ за период 2010-2015 гг., можно сделать следующие выводы [6]:

- наряду с увеличением ВВП на 74%, вклад промышленного производства на протяжении периода исследования оставался недостаточным, удельный вес которого составлял не более 30% (в развитых странах данный показатель находится на уровне 75-90%);
- индекс промышленного производства сократился на 10%, а наибольшее негативное влияние на сложившуюся динамику отказался показатель индекса производства в обрабатывающей отрасли, падение которого составило 14%.
- при увеличении объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами соответственно для организаций добывающей, обрабатывающей промышленности и организаций сферы услуг на 80%, 75% и 32%, рентабельность проданных товаров снизилась соответственно для организаций добывающей, обрабатывающей промышленности и организаций сферы услуг на 22%, 20% и 30%;
- одновременно с увеличением числа действующих организаций добывающей и обрабатывающей промышленности (на 25% и 16% соответственно), имел место рост числа убыточных предприятий по указанным видам деятельности (на 40% и 8% соответственно). При этом наибольшим удельным весом в структуре убыточных предприятий обладали представители обрабатывающей отрасли;
- при увеличении стоимости основных фондов в промышленном производстве на 95%, рентабельность активов сократилась соответственно в обрабатывающем производстве на 51% (с 8,2% до 4,0%), сфере услуг на 70% (с 4,6% до 1,4%). Рентабельность добычи полезных ископаемых увеличилась несущественно на 0,9% (с 11,6% до 11,7%).

Как указывается исследователями, «деятельность любого промышленного предприятия характеризуется диалектическим единством двух, на первый взгляд, разно-направленных процессов – функционирования и развития» [7]. При этом функционирование выступает в качестве питательной среды для развития.

Результаты экспертных и аналитических оценок свидетельствуют о том, что среди основных причин низкой инновационной активности, наряду с недостаточным государственным финансированием и высокими рисками, сопряженными с инновационной деятельностью, высоким рейтингом обладают внутренние факторы, инициируемые состоянием внутренней среды промышленных предприятий, отражением влияния которых является, прежде всего, низкий уровень развития инновационного потенциала [4].

Таким образом, в контексте поиска решений сложившейся проблемы низкой инновационной активности промышленных предприятий необходимо обратиться к внутренней среде функционирования как основному источнику резервов повышения инновационности. При этом, как указывается исследователями, в условиях замедления темпов роста отечественной экономики возрастает актуальность задачи повышения эффективности управления предприятиями [8], тогда как одним из важнейших резервов повышения эффективности деятельности хозяйствующих субъектов становится система управления [9]. Можно сказать, что система управления представляет собой центр, принимающий импульсы, исходящие из внутренней и внешней среды, и выдающий соответствующие управленческие решения, что определяет характеристики своевременности и адекватности реакции хозяйствующего субъекта. Поэтому качество системы управления, ее состояние и уровень развития, вследствие возрастающей сложности, комплексности и усиления взаимосвязей лежат в основе эффективности функционирования любого экономического объекта [10]. От уровня развития и качества управленческой системы хозяйствующего субъекта зависит не только эффективность функционирования, но и возможность его инновационного развития.

Обоснование роли организационно-управленческих инноваций в развитии промышленных предприятий

Исследователями Института статистических исследований и экономики знаний НИУВШЭ указывается, что в последние 10 - 15 лет за рубежом в процессе становления и развития национальной инновационной системы все большее

внимание стали уделять нетехнологическим инновациям, которые играют особую роль, в том числе в модернизации и повышении эффективности производства, активизации инновационной деятельности [11]. Формами нетехнологических инноваций являются маркетинговые и организационные инновации. Нетехнологические инновации ориентированы, прежде всего, на повышение эффективности использования уже имеющегося потенциала, тем самым предоставляют возможность осуществлять инновационную деятельность, не требующую того уровня затрат, как технологические инновации, тогда как полученный от их реализации эффект может быть аналогичным, а иногда – и выше, эффекта от реализации технологических инноваций. Как показывает практика, именно нетехнологические инновации позволяют создать необходимые условия и обеспечить благоприятный исход усилий по разработке и реализации технологических инноваций [12].

В аспекте указанной ранее проблемы неэффективного использования внутреннего потенциала промышленных предприятий, негативно влияющего и на инновационную деятельность, возрастает роль организационно-управленческих инноваций, направленных на повышение эффективности системы управления, не только определяющей результативность текущей деятельности предприятия, но и являющейся базой осуществления разработок нововведений в технико-технологической сфере. Это определяет особую важность инноваций в сфере управления в современных условиях для промышленных предприятий как источника инновационного развития.

Для нашей страны имеет место достаточно «узкий» подход к проблеме инновационного развития, выражающийся в ориентации только на технологические формы инноваций как основной фактор инновационности. Современная парадигма инновационного развития промышленных предприятий, закрепленная на государственном уровне, определяет в качестве основного вектора движения в сторону инновационно-развитых стран реализацию инновационных идей в сфере новых продуктов и производственных технологий. Еще в период экономического роста учеными в качестве возможных тенденций изменения технологического уровня экономики России в целом, воспроизводственных секторов и основных отраслей на перспективу до 2050 года рассматривался как приоритетный сценарий инновационного прорыва [13].

В настоящее время сохранение указанной позиции находит отражение в Стратегии развития отечественных предприятий до 2020 года. При разработке стратегии инновационного развития, в необоснованном стремлении достичь тех значений показателей инновационной деятельности, которых инновационно-активные страны достигали путем целенаправленного невероятного усилия в течение нескольких десятилетий, российские представители государственной власти отнесли Россию на уровень развитых стран, без учета аспектов уровня развития элементов, создающих благоприятные условия для инновационной восприимчивости российских промышленных предприятий.

Как результат, в отечественной экономике имеет место картина, демонстрирующая практическую безрезультативность всех финансовых вливаний в осуществление инновационной деятельности.

С учетом сказанного, базовыми характеристиками стратегии инновационного развития российских промышленных предприятий должны стать:

- ориентация на достижение цели развития, выраженная в новом качественном состоянии и увеличении количественных параметров, за счет активизации инновационного потенциала на основе повышения эффективности системы управления, обеспечивающего соответствие требованиям внутренней и внешней среды;
- ориентация на долгосрочную перспективу, учитывающая не только сложившиеся тенденции, но и возникновение новых импульсов и факторов развития;
- достижение цели базируется на комплексном вовлечении имеющихся ресурсов и использовании существующих возможностей;
- достижение целей определяется эффективными управленческими решениями, позволяющими нивелировать негативное воздействие со стороны внешней и внутренней среды в процессе реализации стратегии;
- инновационное развитие основано на комплексном подходе применения технологических и нетехнологических форм инноваций;
- исходным этапом реализации стратегии инновационного развития является разработка и реализация организационно-управленческих инноваций как основы создания необходимых условий для развития.

Концептуальная модель содержания стратегии инновационного развития промышленного предприятия представлена на рисунке 2.

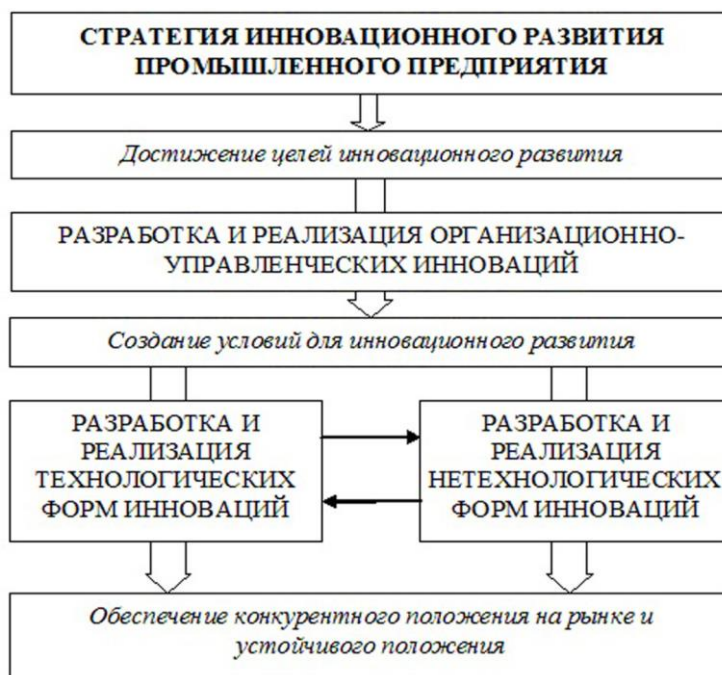


Рисунок 2. Концептуальная модель содержания стратегии инновационного развития промышленного предприятия

В представленной модели приоритетное значение в развитии предприятия отведено организационно-управленческим инновациям как основы создания необходимых условий для последующей реализации мероприятий, обеспечивающих достижение поставленных целей на основе разработки и реализации технологических и нетехнологических форм инноваций. При этом выделение на первоначальном этапе организационно-управленческих инноваций и последующий переход к термину «нетехнологические формы инноваций» определен стремлением указать первоочередную роль нововведений именно в системе управления, тогда как понятие «нетехнологические инновации» объединяют в себе широкий спектр инноваций в сфере маркетинга, управления персоналом и т.д.

Постановка проблемы обуславливает необходимость проработки ряда теоретико-методологических вопросов, связанных с формированием и реализацией стратегии инновационного развития на основе организационно-управленческих инноваций.

Разработка методологического подхода к формированию и реализации стратегии развития промышленных предприятий на основе организационно-управленческих инноваций

С повышением роли инноваций в развитии предприятий на современном этапе невозможным становится использование старых управленческих подходов. Обусловлено это тем, что

предприятие может считаться инновационно-активным и перспективно развиваться, если тенденции такого развития обусловлены комплексным внедрением всех видов инновации: как технологических, так и нетехнологических. Развитие производства должно осуществляться на основе развития форм и методов управления. В начале экономического роста могут применяться монопроекты и сравнительно простые методы менеджмента. При этом нарастание сложности управления в своем развитии должно опережать развитие производства и только тогда оно может быть эффективным. Все это влечет за собой усложнение в функциональном, организационном, мотивационном, информационном отношениях и дальнейшую полную реорганизацию управляющей и управляемой подсистем.

При разработке нового методологического подхода к формированию системы управления мы отталкиваемся от положений, высказанных А.И. Субетто, который ввел понятие «интеллектуально-инновационная революция», определив тем самым важнейшую роль организационно-управленческих инноваций в развитии экономики. Согласно исследователю, новая парадигма – это креативно-инновационный характер управления. «Новый тип менеджмента – креативный, активно использующий технологию творчества, механизмы которого ориентированы на высокую динамику рыночной конъюнктуры, что определяет новаторство предпринимательства в направлениях креатизации всех сфер

деятельности фирмы: поддержание постоянного притока новых идей, предложений, изобретений, ускорение рыночной реализации новшеств, поиска новых форм хозяйствования» [17]. Нововведения в системе управления приобретают важнейшую роль в процессе изменения управленческой парадигмы.

По авторскому мнению, современный подход к формированию и реализации стратегии инновационного развития должен в обязательном порядке определять роль организационно-управленческих инноваций как основы эффективного реагирования на вызовы окружающей среды. Их роль и значение продемонстрировала хозяйственная практика последних десятилетий как в развитых, так и в развивающихся странах. Зарубежные специалисты, проводя сравнительные эмпирические исследования, важнейшими индикаторами качества менеджмента, значимо влияющего на показатели эффективности фирмы, считают масштабы внедрения организационно-управленческих инноваций (“modern management practices”) и степень освоения менеджерами возможностей, заложенных в каждом инструменте. Эта методология была разработана в Лондонской школе экономики совместно с компанией Маккинси и успешно реализована в международном исследовательском проекте по изучению поведения промышленных предприятий в странах с различным уровнем экономического развития [18,19]. В 2009 г. это исследование было впервые проведено в 10-и странах с переходной экономикой, в том числе в России. Несмотря на небольшое количество исследованных предприятий (1669 предприятий, из которых 216 приходилось на Россию), результаты в целом подтвердили выводы, полученные исследователями ранее для развитых и развивающихся стран: качество менеджмента продемонстрировало сильную положительную связь с различными показателями, характеризующими эффективность предприятия – производительностью труда, ростом выручки от продаж, освоением новой продукции, фактом затрат на НИОКР[20].

Подтверждение важнейшей роли организационно-управленческих инноваций на современном этапе развития экономики имеется и в отечественных источниках. Например, результаты исследований Ассоциации Менеджеров России демонстрируют необходимость новых методов решений управленческих задач в различных сферах деятельности, которую указывает большинство из опрошенных руководи-

лей отечественных предприятий [21]. О повышении значимости нововведений в системах управления указывается в работах отечественных исследователей. Так, М. Н. Чечуриной проведено исследование, в котором установлена прямая зависимость успеха инновационного развития от комплексной модернизации системы управления на основе управленческих инноваций [20]. При этом исследователем обновление системы управления инициируется с возникновением технологических форм инноваций, тогда как, по мнению автора, оно должно иметь опережающий характер и предшествовать данному моменту, что обеспечит подготовленность системы управления к изменениям, связанным с разработкой и материализацией инновационной идеи.

Для отечественных предприятий организационно-управленческие инновации важны не только как основа для осуществления инновационной деятельности (в «классическом» ее понимании, т.е. реализации технологических форм инноваций). Приведение действующих систем управления в соответствие с требованиями изменяющихся внешних условий хозяйствования является относительной гарантией сохранения деятельности и обеспечения устойчивого положения на рынке. «Появление новых постоянно изменяющихся факторов воздействия на состояние субъектов экономических отношений, высокие темпы технологических и структурных сдвигов, обостряющаяся конкуренция, социальные факторы – все это выдвигает новые дополнительные требования к системам управления конкретными организациями и фирмами, что требует поиска новых путей в организации управления предприятиями, перехода к политике постоянных перемен» [22].

Таким образом, разработка методологического подхода к формированию стратегии развития промышленных предприятий на основе организационно-управленческих инноваций призвана обеспечить как повышение эффективности инновационной деятельности, так и улучшение результатов функционирования предприятий.

На основе выше сказанного, нами предлагается новый подход к формированию и реализации инновационной стратегии развития промышленных предприятий или инновационный управленческий подход. В основе концепции данного подхода лежит утверждение о том, что стратегическое развитие предприятия должно основываться на непрерывной разработке и реализации организационно-управленческих инноваций. При этом ключевой идеей предлагаемого

подхода является ориентация на формирование такой системы управления, которая должна обеспечить условия для развития хозяйствующего субъекта, независимо от его финансового состояния и наличия навыков осуществления инновационной деятельности, а важнейшим параметром развития является непрерывность обновления управленческой системы. При данном подходе система управления изначально настраивается на непрерывную разработку и внедрение организационно-управленческих инноваций в соответствии с целями инновационного развития. Другими словами, данный подход, во-первых, определяет само инновационное развитие промышленного предприятия; во-вторых, неотъемлемой частью развития, предшествующей разработке и реализации технологических форм инноваций, будет являться внедрение организационно-управленческих инноваций.

Согласно инновационному методологическому подходу, инновационное развитие промышленного предприятия должно соответствовать ряду принципов. Важнейшим из них является принцип инновационности управленческой

системы, который определяет необходимость непрерывного применения в системе управления организационно-управленческих инноваций, разработка и реализация которых, в свою очередь, обеспечивает непрерывное развитие предприятия.

Характеристика подхода к формированию и реализации стратегии развития на основе организационно-управленческих инноваций представлена в таблице 1.

Таким образом, предложенный подход к формированию и реализации стратегии инновационного развития промышленного предприятия на основе разработки и реализации организационно-управленческих инноваций обеспечит выполнение системой управления требований окружающей среды относительно возможности развития, в том числе, на основе передовых технологий и новой продукции.

Предложенный методологический подход должен находить выражение, прежде всего, в концепции формирования и реализации инновационной стратегии промышленного предприятия.

Таблица 1. Характеристика подхода к формированию и реализации стратегии развития на основе организационно-управленческих инноваций

Подход к развитию	Основная характеристика	Характеристика окружающей среды	Цели и задачи системы управления	Роль инноваций в функционировании и развитии предприятия
Инновационный	Основывается на отведении ведущей роли инноваций во всех сферах деятельности	Влияние внешних факторов высокое, изменения происходят с высокой интенсивностью, жесткая конкуренция	Обеспечение условий для развития хозяйствующего субъекта путем непрерывного процесса разработки и реализации организационно-управленческих инноваций	Технологические и нетехнологические формы инновации по значимости одинаковы, дополняют друг друга

Концептуальный подход к формированию и реализации стратегии инновационного развития промышленных предприятий

Содержанием термина «концепция» является способ понимания, основная точка зрения, ведущий принцип. В научной терминологии концепция отождествляется с системой взглядов на те или иные явления или процессы, трактовкой каких-либо явлений или событий, описанием основополагающей идеи какой-либо теории [14, 15, 16]. Содержание данного термина можно охарактеризовать как руководящую научную идею (или научный замысел) либо совокупность идей, предлагающих новую теоретическую базу для понимания и исследования явлений и процессов, происходящих в природе и обществе.

На основе анализа приведенного терминологического ряда, можно сказать, что концепция должна содержать:

- констатацию современного состояния изучаемой системы;
- конечную цель как интегрированное представление о результатах изменения состояния системы;
- предполагаемую траекторию развития, приводящую к поставленной цели;
- теоретическое предложение об управлении как воздействии на систему для реализации траектории.

Таким образом, концепция стратегии инновационного развития промышленных предприятий представляет собой основную управленческую идею предприятия, определяющую стратегию, направления развития, а также механизм и

инструментарий реализации функций управления для достижения поставленных стратегических и тактических целей.

Реализация комплексного инновационного подхода определяет изменение системы управления предприятием. Внедрение продуктовых и технологических инноваций в обязательном порядке изменяет привычный ритм функционирования предпринимательской организации. Для того чтобы система управления предприятием соответствовала изменяющимся условиям хозяйствования и была способна обеспечить процесс инновационного развития необходимо внедрить в систему управления предприятием процедуры непрерывного поиска и внедрения в управленческую практику организационно-управленческих инноваций. Следовательно, от того, насколько решение о применении той или иной организационно-управленческой инновации будет согласовано с текущими рабочими процессами организации, будет зависеть степень успеха ее реализации и созданные ею условия для последующего развития.

Современный подход к формированию и реализации стратегии инновационного развития должен обеспечить формирование такой системы управления хозяйствующим субъектом, которая обеспечит его непрерывное развитие, своевременный «отклик» на требования внешней среды, в которой осуществляет деятельность хозяйствующий субъект. Естественно, что в основе такой системы управления должны лежать организационно-управленческие инновации.

Специалистами указывается, что в настоящее время на отечественных предприятиях осуществляются проекты развития систем управления посредством реализации организационно-управленческих инноваций. При этом, как правило, акценты делаются на отдельной функциональной сфере деятельности предприятий, зачастую – финансовой и стратегической. Конечно же, актуальность повышения эффективности в данных функциональных сферах неоспорима. Однако нововведения являются «точечными», фрагментарными, не создающими целостной системы. При таком, некомплексном, характере внедрения организационно-управленческих инноваций возникают определенные «перекося» в действующей системе. К примеру, аналитический разрез вновь созданной бюджетной формы может не совпадать с уже действующими управленческими регламентами, или вновь внедренное программное обеспечение может не обеспечивать оперативную передачу данных, а потребует дополнительных затрат труда.

В качестве концепции стратегии инновационного развития промышленного предприятия на основе организационно-управленческих инноваций автором предлагается рассматривать базовый подход к реализации мероприятий по разработке и внедрению организационно-управленческих инноваций в действующую систему управления, определяющий единое понимание сути, цели и задач преобразований для всех участников процесса управления.

Соответственно, концепция стратегии инновационного развития на основе организационно-управленческих инноваций должна включать:

- формулирование основных целей инновационного развития во взаимосвязи с существующими результатами функционирования предприятия и имеющимися возможностями со стороны внутренней и внешней среды;
- «фиксацию» текущего состояния предприятия и действующей системы управления, выявление ее недостатков и определение основных направлений изменений с целью достижения поставленных инновационных целей;
- формирование совокупности альтернатив направлений инновационного развития и выбор оптимального направления;
- разработка мероприятий по реализации преобразований в действующей системе управления на основе организационно-управленческих инноваций для достижения поставленных целей инновационного развития;
- разработка инновационных проектов развития на основе технологических форм инноваций с целью достижения поставленных целей.

Концепция системы управления определит единые принципы обновления системы управления путем разработки и реализации организационно-управленческих инноваций.

Разработка такой концепции позволит создать основу для «формализации» процессов управления на основе организационно-управленческих инноваций, введение процедур разработки и внедрения их на предприятии на регулярной основе для обеспечения условий инновационного развития.

Заключение

По мнению автора, реализация предложенного концептуального подхода к формированию и реализации стратегии развития промышленных предприятий на основе организационно-управленческих инноваций обеспечит создание

благоприятных условий для реализации проектов по разработке и внедрению технологических форм инноваций, что, безусловно, определит повышение показателей инновационной активности российской экономики в целом.

Список литературы

1. Татарских Б.Я. Стратегическое развитие промышленных предприятий на инновационной основе // Вектор науки ТГУ. 2011. № 4(18). С.327-330.
2. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. М.: Прогресс. 1990.
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р) / Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/#ixzz3WW4jLHje> (дата обращения: 02.03.2015).
4. Индикаторы инновационной деятельности: 2017: статистический сборник / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2017. 328 с.
5. Инновационная деятельность в Российской Федерации. Инф.-стат. мат. М.: ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ, 2016. 63 с.
6. Промышленное производство в России. 2016: Стат.сб./Росстат. М., 2016. 347 с. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 21.06.2017).
7. Сухоруков А.В. Методология стратегического управления инновационным развитием предприятий мебельной промышленности: монография. Саратов: Издательский Дом «Райт-Экспо», 2015. 203 с.
8. Курский В.А., Чачина Е.Б. Повышение эффективности системы управления предприятием: методология и подходы к формированию // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 4(1). С. 73-82.
9. Денисов Д.В. Эволюция подходов к определению организации и ее системы управления // Вестник Томского государственного университета. 2007. № 299. С.122-126.
10. Галушка И. Эффективность систем управления. URL: <http://www.xserver.ru/user/effsu> (дата обращения 25.07.2017).
11. Кузнецова Т.Е., Рудь В.А. Конкуренция, инновации и стратегии развития российских предприятий. URL: <http://institutiones.com/innovations/2293-konkurenciya-innovacii-strategii-razvitiya-rossijskix-predpriyatij.html>2014 (дата обращения 25.07.2017).
12. Кравченко, Н. А. Управлять компаниями следует инновационно // Совет директоров Сибири: электронный журнал. 2011. № 5(68). URL: <http://sovetdirectorov.info/5613027/6271926/6271930/6310995> (дата обращения 26.07.2017).
13. Яковец Ю. В. Прогноз инновационного развития России на период до 2050 года с учетом мировых тенденций / Ю.В. Яковец, Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин // Инновации. 2005. № 2(79). С.19-29.
14. Ефремова Т.Ф. Новый толково-словообразовательный словарь русского языка. – М.: Дрофа, 2000. 1233 с.
15. Ожегов С.И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. – М.: ООО «А Темп», 2006. 944 с.
16. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка. М.: Мир и Образование, 2011. 736 с.
17. Субетто А. И. Современный менеджмент и творчество: материалы семинара «Достижения научно-технического прогресса». – СПб.: Изд-во ЛДНТП, 1991. С. 17-19.
18. Bloom, Nickolas & van Reenen, John. Why Do Management Practices Differ across Firms and Countries? Journal of Economic Perspectives, 2010, Volume 24, Number 1, Winter 2010, pp. 203-224.
19. Bloom, N., Genakos, Ch., Martin, R. and Sadun, R. (2008) Modern management; good for the environment or just hot air? NBER Working Paper Series, Working paper 14394, October 2008, 27 pages, URL:<http://www.nber.org/papers/w14394> (дата обращения: 10.11.2015).
20. Чечурина М.Н. Развитие экономических систем на основе управленческих инноваций: автореф. дисс. доктора экон. наук. М.: ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления», 2015. 51 с.
21. Гумба Х.М. Теоретические основы инновационного развития предприятий строительной отрасли: монография. Москва: МГСУ, 2012. 200 с.
22. Карякин А.М., Громов Р. Е. Роль эффективной системы управления организацией на современном этапе развития общества // Вестник Ивановского государственного энергетического университета. 2009. № 1. С. 3-6.
23. Скурихин В.И. Проектирование систем адаптивного управления производством / В.И. Скурихин, В.А. Забродский, Ю.В. Копейченко. Харьков: Вища школа, 1984. 207 с.

Кораблева Ольга Николаевна,
доктор экономических наук, профессор
университета ИТМО
Санкт-Петербургского государственного университета,
Россия, г. Санкт-Петербург
E-mail: on.korableva@gmail.com

Шульга Мария Викторовна,
аспирант кафедры банков и финансовых рынков
Санкт-Петербургского государственного экономического университета,
Россия, г. Санкт-Петербург
E-mail: MariaShulha@gmail.com

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-29-12965

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В современном мире инновации выступают драйвером роста экономики страны, повышения ее веса и конкурентоспособности на международной арене. Государство стремится обеспечить оптимальные условия для улучшения инновационного климата организаций, однако не все от него зависит. Организации должны самостоятельно работать над своим инновационным потенциалом, учитывать существующий инновационный климат на всех этапах жизненного цикла инноваций, что невозможно без системы управления инновационными рисками. Исследование содержит статистические данные инновационной деятельности российских организаций, а также информацию о направлениях деятельности государства в области инновационного развития. Авторами составлена классификация рисков инновационной деятельности, описан алгоритм их идентификации, проанализированы методы снижения рисков инновационного развития и указаны подходы к оценке эффективности системы управления рисками инновационной деятельности.

Ключевые слова: риск, инновация, система управления рисками инновационного развития, инновационный климат, инновационный потенциал, методы оценки рисков инновационного развития, методы ограничения рисков инновационного развития, оценка эффективности системы управления рисками.

Введение

Сложившееся социально-экономическое и во многом политическое положение Российской Федерации диктует необходимость перехода к полному, последовательному и системному инновационному процессу. Возникла не только возможность, но и необходимость наполнения внутреннего рынка страны качественными и конкурентоспособными товарами российского производства. Одним из приоритетов государственной политики в области инновационного

развития является Программа мер по формированию принципиально новых рынков и созданию условий для глобального технологического лидерства России к 2035 году (Национальная технологическая инициатива¹). Данная инициатива предполагает определение: ключевых технологий, необходимых изменений в области норм и правил, эффективных мер кадрового и финансового развития, механизмов мотивации вовлеченных сторон (проектных, творческих ко-

¹ Национальная технологическая инициатива: постановление Правительства Российской Федерации от 18.04.2016 № 317 [электронный ресурс]. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

https://asi.ru/upload_docs/Post_PravRF_18042016_317_NTI.pdf.

манд, динамично развивающихся технологических компаний, ведущих университетов, институтов развития, профессиональных сообществ и заинтересованных министерств). При этом, несмотря на свою направленность на совершенно новые рынки, Программа предусматривает появление ключевых технологий в рамках процесса модернизации и импортозамещения.

Характерный для инновационной деятельности высокий уровень риска в российских реалиях осложнен спецификой сложившихся внутренних и внешних условий функционирования организаций. Очевидна проблема управления рисками в целях последовательного, полного, эффективного и адекватного инновационного развития отечественных организаций. Преследуя цель описать общий подход к системе управления рисками инновационной активности, в рамках исследования поставлен ряд задач: классифицировать риски инновационной деятельности, рассмотреть методы оценки данных рисков с позиции рациональности их применения, определить методы их ограничения, выявить варианты оценки эффективности системы управления рисками инновационного развития и проанализировать инновационную активность организаций Российской Федерации.

Методология исследования

При проведении исследования последовательно использовался ряд методов. На первом этапе подлежала обработке информация: теоретических источников российских и зарубежных авторов и российских периодических изданий, посвященных вопросам сущности рисков инновационной активности, их классификации, подходов к управлению ими; нормативных актов Правительства Российской Федерации в целях определения ключевых направлений развития инновационной деятельности в России; официальной статистики Федеральной службы государственной статистики в области науки и инноваций. Здесь были применены метод обобщения и системный подход к исследованию процесса стратегического управления рисками инновационной активности. Системный подход к исследованию позволил проанализировать текущее состояние инновационной деятельности в России и намеченные государством перспективы ее развития, описать отдельные элементы управле-

ния рисками инновационной деятельности, а затем синтезировать последние в единую совокупность.

Анализ инновационности российской экономики

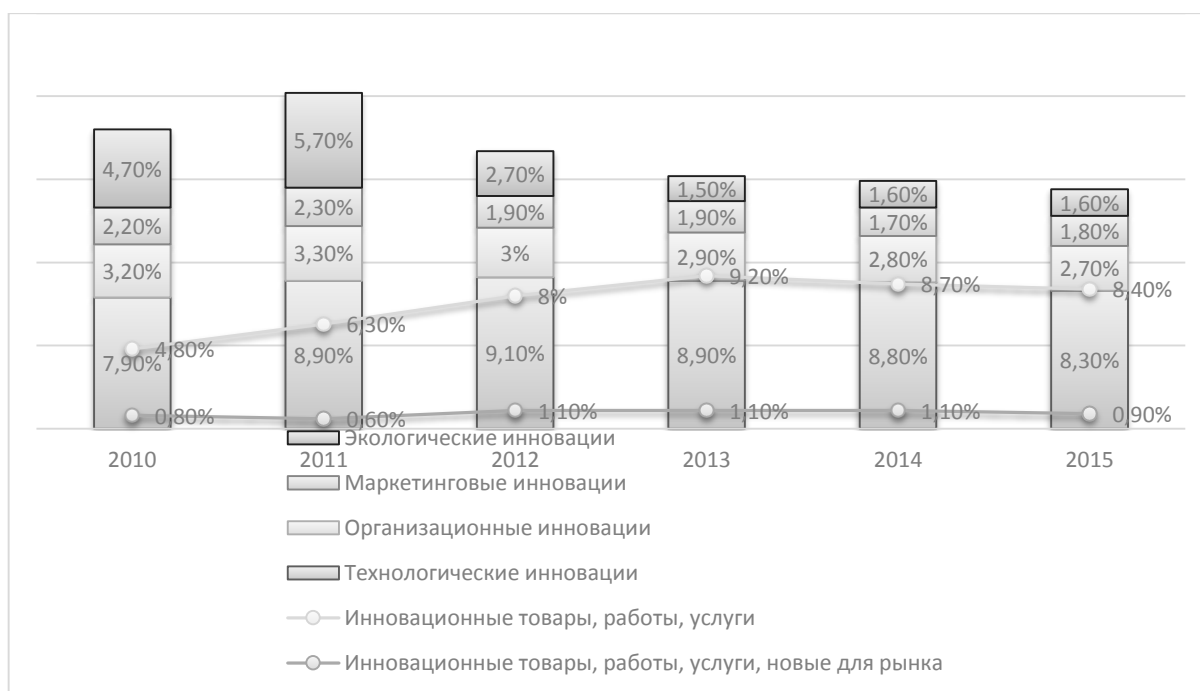
Статистические данные, представленные на рисунке, отражают низкую степень инновационности российской продукции. При этом наблюдается падение с 2013 по 2015 годы как доли организаций, внедряющих те или иные инновации, так и доли самой продукции.

В видовом разрезе наиболее активно организации внедряют технологические инновации: 8,3% организаций по итогам 2015 года. Однако согласно определению Федеральной службы государственной статистики, к технологическим инновациям относят продукты, процессы, услуги и методы, которые организация разрабатывает впервые и которые перенимаются ею у других организаций¹. На рисунке видно, что, несмотря на то, что на долю инновационной продукции в ее общем объеме в 2015 году пришлось 8,3%, на долю инноваций, новых для мирового рынка, пришлось лишь 0,9% общего объема произведенных в Российской Федерации товаров, выполненных работ и оказанных услуг.

Правительством Российской Федерации разработана и реализуется Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года с миссией повышения уровня благосостояния населения и обеспечения для страны лидирующих позиций, определяющих мировую политическую повестку². Данная стратегия преследует две цели. Первая - создание конкурентоспособной экономики знаний и высоких технологий. Согласно прогнозу, Россия может занять значимое место (5-10 процентов) на рынках высокотехнологичных товаров и интеллектуальных услуг в 5-7 и более секторах. Будут сформированы условия для массового появления новых инновационных компаний во всех секторах экономики, и в первую очередь в сфере экономики знаний. Второй целью выступает конкурентоспособность страны на мировом уровне: становление России одним из глобальных центров мирохозяйственных связей и поддержание сбалансированных многовекторных экономических отношений с европейскими, азиатскими, американскими и африканскими экономическими партнерами.

¹ Наука и инновации: официальная статистика Федеральной службы государственной статистики [электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (дата обращения: 31.01.2017).

² Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 года № 2227-р [электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».



Источник: Составлено автором на основе: Наука и инновации: официальная статистика Федеральной службы государственной статистики [электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (дата обращения: 31.01.2017).

Рисунок 1. Динамика долей организаций, осуществляющих инновации, в общем объеме обследованных организаций и долей инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и оказанных услуг, %

Достижение данных целевых ориентиров планируется осуществлять посредством ряда преобразований, предусматривающих: развитие человеческого потенциала России; создание высококонкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику; структурную диверсификацию экономики на основе инновационного технологического развития; закрепление и расширение глобальных конкурентных преимуществ России в традиционных сферах (энергетика, транспорт, аграрный сектор, переработка природных ресурсов); расширение и укрепление внешнеэкономических позиций России, повышение эффективности ее участия в мировом разделении труда; переход к новой модели пространственного развития российской экономики.

На сегодняшний день данная концепция является слишком оптимистичной, что объясняется ее долгосрочным характером, не учтенными текущими кризисными явлениями (предусмотрено падение нефти за прогнозный период

в среднем на 20 долларов США за баррель). Согласно ней, сейчас должен происходить второй этап инновационного развития (2013-2020 годы), предусматривающий рынок в повышении глобальной конкурентоспособности экономики на основе ее перехода на новую технологическую базу (информационные, био- и нанотехнологии), улучшения качества человеческого потенциала и социальной среды, структурной диверсификации экономики. Инновационный сценарий развития предусматривает темпы роста экономики до 2020 года на 6,5 процентов ежегодно. Объем валового внутреннего продукта к 2020 году увеличится в 2,3 раза по сравнению с уровнем 2007 года, реальных располагаемых денежных доходов населения - в 2,6 раза, уровень бедности сократится до 6,2 процента. Фактически же наблюдалось замедление с 2007 года темпов роста экономики, а с 2015 года отрицательный рост: в 2015 году ВВП снизился на 2,8%, по итогам 2016 года падение ВВП составило 0,2%¹. Однако это не отменяет актуальность преобра-

¹ Астахова А. Динамика ВВП России оказалась лучше прогнозов // Ведомости. 2017. [Электронный ресурс]. URL:

<http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/02/01/675786-vvp-retsessiya> (дата обращения: 11.02.2017).

зований, предусмотренных концепцией, незавершенность которых в полной мере ощущается в текущей экономической ситуации. Экономике государства следует обратить первостепенное внимание на процессы, происходящие внутри нее: стремиться к повышению качества и разнообразия продукции путем внедрения инноваций. В 2016 году утверждена Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации, признающая создание инновационной продукции в числе ключевых факторов, определяющих конкурентоспособность национальных экономик и эффективность национальных стратегий безопасности¹. Данная Стратегия явилась базисом для разработки в 2017 году Программы «Цифровая экономика Российской Федерации», призванной к 2025 году обеспечить качественно новый уровень применения информационных технологий во всех сферах социально-экономической деятельности страны². На сегодняшний день реализация Программы предполагается в социально значимых сферах: здравоохранение, государственное управление и «разумный город». Однако отмечено, что набор приоритетных сфер «цифровизации» постепенно будет расширяться. Повышение привлекательности продукции российских производителей, развитие обрабатывающих производств и повсеместное внедрение передовых информационных технологий логично приведут к снижению доли сырьевого экспорта, тем самым предупредив в перспективе повторение нынешней кризисной ситуации во внешнеэкономической деятельности.

Система управления рисками инновационного развития

В силу своей уникальности инновационная деятельность характеризуется высокой степенью неопределенности условий, в которых она осуществляется, конечных ее результатов и понесенных затрат. Экономисты выделяют три причины неопределенности: незнание, случайность и противодействие [14, с. 106]. Незнание как неполнота и недостаточность информации о внешней среде организации возникает в результате ее нестабильности или недостаточной квалификации лица, принимающего решения. Случайность – событие, реализующееся в сходных

условиях различными способами. Противодействие – умышленные действия работников организации или ее ближайшего окружения (поставщики, покупатели, конкуренты). Таким образом, невозможно полностью учесть и оценить все факторы, влияющие на результат инновационной деятельности. Неопределенность выступает одной из характеристик риска как экономической категории наряду с вероятностью и ценой последствий. Риск включает в себя две противоположные сущности: «опасность» и «счастливый исход»³. То есть целью управления рисками инновационной деятельности должно быть, с одной стороны, ограничение «опасности» (неизбежных потерь), с другой стороны, поддержание оптимального сочетания риска и доходности («счастливого исхода»). П.М. Бойцов соответственно выделяет две группы методов управления рисками: методы снижения вероятности факторов инновационного риска и методы усиления открывающихся благоприятных возможностей (сбор дополнительной информации и прогнозирование) [2, с. 29]. А.И. Коваленко называет основные принципы управления рисками инновационной деятельности: адекватность условиям и характеру динамики рискованной ситуации; ресурсную обеспеченность; эффективность; приемлемость; транспарентность; актуальность; организационную легитимность; компетентность; преемственность и гибкость [9, с. 148].

Управление рисками должно выступать неотъемлемой частью стратегического управления инновациями, являясь основой для принятия управленческих решений. Такой подход к стратегическому управлению инновационной деятельностью предусматривает:

- максимально возможный охват существенных рисков инновационного проекта. Существенными являются риски, которые могут оказать существенное негативное влияние на результаты деятельности организации (финансовый результат, репутацию и т.д.);
- ориентацию на риски инновационного развития при принятии управленческих стратегических решений;

¹ Стратегия научно-технического развития Российской Федерации: утверждена Указом Президента Российской Федерации от 01.12.2016 № 642 [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420384257>.

² Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://d-russia.ru/wp-content/uploads/2017/05/programmaCE.pdf>.

³ Словарь Ожегова. Толковый словарь русского языка [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ozhegov.org/words/30743.shtml>.

– присутствие тех или иных составляющих системы управления рисками на всех этапах стратегического управления инновациями.

Система управления рисками инновационного развития должна быть включена в систему управления рисками организации и предусматривать: стратегии и политики управления рисками; организационную структуру управления рисками; процедуры (средства) управления рисками; порядок формирования отчетности по рискам и использования результатов управления рисками. При этом процедуры управления рисками включают идентификацию рисков инновационного развития, их оценку, мониторинг, ограничение и контроль.

Виды рисков инновационного развития

Идентификация рисков инновационной деятельности представляет собой процесс выявления основных категорий событий, которые привели или могут привести к потерям в результате инновационной деятельности. Для определения потенциальных «опасностей и счастливых исходов» подлежит оценке инновационный климат [19] и инновационный потенциал организации.

Инновационный климат оценивается с двух позиций: макроокружения и непосредственного окружения. Макроокружение воздействует на все субъекты экономики в равной степени. Его оценка предполагает изучение положения политической, экономической, социальной и технологической сфер как страны, в которой осуществляет свою деятельность организация, так и мирового сообщества в целом. Это позволяет выявить фундаментальные факторы рисков, изменить влияние которых не в силах организации и которые соответственно являются первостепенным основанием для принятия решения об инвестировании инновационных проектов. К фундаментальным факторам рисков относят несовершенное законодательство, общественную мораль, социальные устои, географическое положение, природные условия и т.д.

Факторы макроокружения порождают чистые риски – риски, проявляющиеся постоянно или с определенной закономерностью. В результате чистые риски можно разделить на следующие группы:

– политические: риски политической нестабильности, ухудшения международных отношений, региональных конфликтов, национализации, высокой степени «бюрократизации», нестабильности и (или) несовершенства законодательства;

– экономические: риски инфляции, валютный, процентный риски;

– социальные: риски, связанные с недостаточным уровнем образования, культурными особенностями, обычаями;

– технологические: риск существования или параллельной разработки аналогичной инновационной продукции; риск невозможности освоения инновационной продукции при имеющемся уровне технологий; риск отсталости инновационной продукции на момент ее выпуска из-за ускоренного морального старения инноваций и смены стратегических приоритетов науки и общества;

– территориально-климатические: риск природных катаклизмов, неразвитой инфраструктуры, плохих коммуникаций в регионе.

Непосредственное окружение напрямую оказывает влияние на деятельность организации. Элементами непосредственного окружения являются поставщики, покупатели и конкуренты. Так как взаимодействие организации с элементами непосредственного окружения носит двусторонний характер, то риски, выявленные по результатам анализа поставщиков, потребителей и конкурентов, будут являться спекулятивными. Это означает, что организация может повлиять на их уровень управленческим решением. Риски мезоуровня можно разделить следующим образом: а) риски при взаимодействии с покупателями: например, риск нестабильного спроса на продукцию организации; б) риски при взаимодействии с поставщиками: риск недостаточного уровня финансирования при использовании внешнего источника (поставщика) финансовых ресурсов; риск невыполнения или несвоевременного, и (или) неполного, и (или) некачественного исполнения своих обязательств поставщиками по причине недобросовестности партнеров; г) риски конкуренции: риск существования или параллельной разработки аналогичной инновационной продукции в результате промышленного шпионажа, осуществляемого конкурентами. Таким образом, оценка инновационного климата позволяет выявить и оценить риски, воздействующие на организацию извне.

Анализ инновационного потенциала предполагает исследование сильных и слабых сторон внутренней среды организации с целью объективной оценки ее финансовых и иных возможностей. Изучение внутренней среды включает анализ производимой продукции, бизнес-процессов, ресурсов, организационной структуры и системы управления организацией. Следует отметить, что риски, выявленные на этапе оценки инновационного потенциала организации, мо-

гут оказывать влияние на поведение поставщиков, покупателей и конкурентов. Отличие их от рисков мезоуровня заключается в том, что они становятся характерными для организации в результате сложившихся внутри нее бизнес-процессов, в то время как риски мезоуровня действуют на организацию с внешней стороны. Риски, присущие данной конкретной организации, индивидуальны и весьма разнообразны. Укрупненно можно привести следующий перечень рисков, определяемых оценкой внутренней среды организации и непосредственно влияющих на осуществление любого вида инновационной деятельности: а) риск разглашения конфиденциальной информации; б) риски персонала: недостаточная квалификация, недобросовестное исполнение установленных правил и должностных обязанностей, случайные, разовые ошибки и умышленные действия (внутреннее мошенничество) сотрудников организации всех уровней; в) риски руководства: столкновение интересов собственников бизнеса и управленцев; г) риски финансирования при использовании собственных источников средств в результате возникновения дополнительных затрат или снижения доходов; д) риски неадекватных или ошибочных внутренних бизнес-процессов; е) риски невыполнения или несвоевременного, и (или) неполного, и (или) некачественного исполнения своих обязательств поставщиками и покупателями по причине неопытности или негибкости организации; ж) научно-технические риски: изношенность оборудования, сбои информационных систем, отсутствие резервных мощностей, типовых проектных решений; з) маркетинговые риски: отсутствие или неадекватность систем продвижения и сбыта продукции; отсутствие, и (или) неполная, и (или) недостоверная информация о конкурентах; ошибочная оценка спроса на продукцию.

Сергеева И.Г. и Некрасова О.А. предлагают классифицировать риски по степени вероятности их возникновения и влияния на инновационную активность на: игнорируемые с низкой вероятностью и влиянием, страхуемые с низкой вероятностью и высоким влиянием, предотвращаемые с высокой степенью вероятности и низким влиянием и существенные, но адаптируемые с высокой степенью вероятности и влияния [12, с. 192]. Мы полагаем, что подобная классификация возможна как результат процесса оценки рисков. В предлагаемых в рамках настоящего исследования средствах управления рисками процедуре оценки предшествует процедура идентификации рисков.

Критериальный отбор наилучшего метода оценки рисков инновационного развития

Методы оценки рисков инновационной активности можно разделить на категории, каждая из которых наиболее применима в определенных обстоятельствах.

Концепция рисковой стоимости (Value-at-Risk, VaR) является наиболее приемлемой с точки зрения ее количественной измеримости, простоты расчета и сопоставимости для различных типов риска. «Стоимость под риском» представляет собой наибольший ожидаемый убыток, который с заданной вероятностью может получить инвестор в течение n дней. Как правило, вероятность потерь задается на уровне 1%, 2,5% или 5%. Следует отметить, что для разных видов рисков могут быть использованы разные уровни доверия, что связано с наличием у разных рисков разных по длине хвостов распределения убытков: риски, имеющие распределение убытков с более «длинными хвостами» требуют более высокого уровня доверия. Данное обстоятельство ведет к трудностям при дальнейшей агрегации рисков для определения совокупного риска инновационной стратегии. Временной горизонт (количество дней, за которое определяется рисковая стоимость) зависит от ликвидности рассматриваемых активов, потребности риск-менеджмента, а также вида риска. Для удобства последующего сравнения и определения совокупного инновационного риска целесообразно использовать единый временной горизонт, например, 1 год. VaR отражает поведение инновационной стратегии в нормальных условиях, однако, при резких изменениях среды данная мера становится неадекватной и может привести к заниженной оценке риска.

Как дополнение к методу VaR целесообразно использовать стресс-тестирование. Оно является неотъемлемым инструментом оценки потерь инновационной деятельности в условиях нестабильности среды организации, при кризисных явлениях и шоках рынка. Стресс-тестирование можно осуществить двумя способами: анализ чувствительности, позволяющий выявить влияние значительных изменений отдельных факторов риска, и сценарный анализ, результатом которого является определение закономерностей изменения факторов риска во взаимосвязи и динамике. Сценарии бывают исторические, гипотетические на основе профессионального суждения и формальные. Последние представляют собой создание большого множества сценариев при помощи метода Монте-Карло для

нахождения сценария, ведущего к наибольшим убыткам, подвергающегося в дальнейшем анализу на реалистичность и возможность.

Статистический анализ применим в случае наличия надежной и исчерпывающей информации об аналогичных инновационных процессах. Результаты вычисления вероятности наступления случайного события оформляются в виде таблицы, где различные значения случайной величины располагаются по возрастанию, а рядом – соответствующие им вероятности. Исходя из полученных данных, можно рассчитать функцию распределения случайной величины, которая равна сумме вероятностей, при которых значение случайной величины меньше заданного уровня (числа).

Экспертный метод на основании профессионального суждения специалистов, оценивающих инновационные стратегии, является наиболее оптимальным в случае, когда риски инновационной деятельности не поддаются либо сложно поддаются количественной оценке. Наиболее распространенный вид экспертного метода – балльно-весовая оценка, предполагающая оценку объекта в баллах отдельно по каждому показателю и последующее ранжирование оцениваемых объектов с учетом коэффициентов

весомости (важности) оценочных показателей. С целью повышения объективности результата оценки в рейтинг включаются количественно измеримые показатели, поддающиеся сопоставлению без участия экспертов. Такой метод рейтингования носит название скоринг.

Разнообразие существующих методов оценки рисков инновационной деятельности требует выделения критериев, обеспечивающих оптимальный выбор. Стандарт ИСО 31010 выделяет следующие критерии выбора методов оценки рисков промышленного предприятия: цели оценки риска, степень ответственности принимаемых решений, тип и диапазон риска, возможные последствия опасного события, степень необходимых экспертиз, человеческих и других ресурсов, доступность информации, потребность в обновлении оценки, обязательные и договорные требования [5, с. 10-11]. Р.А. Борщ и О.А. Холоша отмечают, что основными являются первые два критерия, в зависимости от которых определяется необходимость применения последующих критериев: если необходимо уточнить лишь значимость риска, то ответственность принятого решения минимальна [3, с. 105]. Иначе применяются все критерии.

Таблица 1. Критерии применения методов оценки рисков инновационной деятельности

	VaR	Стресс-тестирование	Статистический анализ	Экспертный метод
1. Применимость для оценки рисков инноваций, новых на рынке	применим	применим	не применим	применим
2. Возможность использования для рисков, не подлежащих количественному измерению	не применим	не применим	применим	применим
3. Точность оценки агрегированного показателя риска инновации	низкая	высокая	средняя	высокая
4. Сложность расчета	низкая	высокая	низкая	высокая
5. Стоимость для организации	низкая	высокая	низкая	высокая
6. Точность в условиях нестабильности	низкая	высокая	низкая	высокая

Анализ методов оценки рисков инновационного развития, их видов и условий формирования инновационной экономики Российской Федерации позволил определить критерии выбора методов оценки рисков инноваций.

В таблице представлены шесть критериев выбора методов оценки рисков инновационной активности. Критерии могут касаться вида самих инноваций, видов и свойств рисков инновационной активности, подлежащих оценке, ресурсных возможностей предприятия и внешней среды организации. Среди выделенных методов оценки рисков инноваций статистический ана-

лиз не соответствует первому критерию «Применимость для оценки рисков инноваций, новых на рынке», что подтверждает его невозможность для применения инноваций, ранее не существовавших по причине отсутствия необходимых входных данных для оценки риска.

В группу критериев, касающихся характеристик рисков инновационного развития, относятся критерии возможности использования метода оценки для качественных рисков и точности расчета агрегированного показателя риска (Критерии 2 и 3). Метод стоимости под риском (VaR) и стресс-тестирование обеспечивают

наиболее точную количественную оценку рисков, однако сценарный анализ позволяет в наибольшей степени учесть корреляцию рисков инновационной деятельности. Метод VaR для оценки отдельных рисков некорректно отразит подверженность риску инновации, так как не учитывает взаимосвязи между рисками, тем самым недооценив или переоценив агрегированный показатель.

К рискам, подлежащим качественной оценке, можно отнести политические и социальные риски среди рисков макроуровня, репутационный риск при взаимодействии с поставщиками и покупателями (риски мезоуровня), а также риск недостаточной квалификации персонала как риск непосредственно организации. Это не исчерпывающий список, так как возможность осуществления инновационной деятельности во многом определяется качественными параметрами. Согласно приведенной критериальной оценке качественно измеримые риски могут быть оценены с использованием экспертного и статистического методов. При этом способность статистического анализа точно оценить агрегированный показатель возможна только в случае существования аналогичной реализованной инновации в аналогичных условиях внешней среды. В противном случае необходимо прибегнуть к использованию других методов оценки идентифицированных рисков инновационного проекта, не обнаруженных в аналоге-предшественнике. Это приведет к сложностям при определении совокупного риска инновации.

Критерии 4 и 5 характеризуют ресурсные возможности предприятия. Методы оценки со сложными расчетами требуют привлечения высококвалифицированного персонала, что повышает стоимость использования данного метода для организации. Другим фактором роста стоимости применения метода оценки рисков инновационного развития выступает необходимость приобретения дорогостоящего оборудования и программного обеспечения. Статистический метод и метод VaR, будучи простыми в расчетах и однажды внедренными, впоследствии не требуют привлечения для расчета высококвалифицированного персонала. Уровень риска оценивается автоматически на основе простого ввода исходных данных. Для данных методов оценки могут использоваться средства Microsoft Office. Стресс-тестирование и экспертный анализ являются более дорогими как с точки зрения необходимого персонала, так и с точки зрения оборудования и программ.

Заключительный критерий характеризует применимость методов оценки рисков в зависимости от стабильности инновационного климата. Метод стоимости под риском и статистический метод строятся на основании данных, имевших место в прошлом, не учитывая возможные резкие колебания внешней среды. Гипотетический и формальный сценарный и экспертный анализы, будучи внедренными в систему управления рисками, позволят устранить данный недочет.

Произведенный обзор критериев выбора метода оценки рисков инновационной деятельности свидетельствует о невозможности их ранжирования. Различные методы наиболее целесообразны в различных условиях, которые определены выделенными в рамках исследования критериями. Организация, осуществляющая инновационную деятельность, должна выбрать метод оценки рисков этой деятельности, исходя из условий внешней и внутренней среды. Эти методы могут меняться в ходе жизненного цикла инновации под влиянием изменения условий функционирования предприятия.

Мониторинг и методы снижения рисков инновационного развития

Мониторинг и контроль уровня принятых инновационных рисков предполагает своевременное реагирование на факты реализации рисков, выявление (идентификацию) новых видов рисков в процессе реализации инновационной стратегии и порядок информирования руководства об уровне рисков инновационной активности. Эффективный мониторинг и контроль способствует управлению рисками инновационного развития на протяжении всего жизненного цикла инновации.

На основе произведенного обзора литературы, авторами была разработана собственная оптимальная классификация способов ограничения рисков потерь в результате инновационной активности. Методы снижения рисков инновационной деятельности разделены на 4 группы: избежание риска, ограничение риска, передача риска и самообеспечение.

Избежание риска - отказ от риска до момента его наступления. Предполагает использование прямых методов воздействия на управляемые факторы рисков: проверка предполагаемых партнеров по инновационной деятельности, ее прогнозирование, создание системы мотивации работников и менеджмента к осуществлению инновационной деятельности, преодоление сопротивления изменениям, проведение превентивных мероприятий (противопожарных и про-

тивоаварийных), повышение квалификации работников, контроль дебиторской и кредиторской задолженностей, организация систем информационного обмена, организация защиты коммерческой тайны и т.д.

Ограничение риска предполагает снижение вероятности появления приемлемого риска путем использования следующих методов:

- метод диверсификации: распределение риска во времени (между этапами инновационной стратегии) и в пространстве (диверсификация источников финансирования инновационной деятельности, разнонаправленность инвестиций в инновации, диверсификация поставщиков и рынков сбыта инновационной продукции). Недостаток: инвестиции могут быть направлены в результате диверсификации в тот вид инновационной деятельности, где ограничены знания и управленческие способности организации;
- лимитирование: установление предельных (пороговых) значений факторов риска;
- локализация риска: риск остается в рамках организации, но ограничивается масштабами небольшой дочерней организации (венчурной компании), которой передается рискованная инновационная деятельность.

Передача риска другой организации включает совокупность методов:

- страхование – передача риска от страхователей к страховщику путем формирования у последнего страхового резерва за счет взносов страхователей. При этом взнос каждого из них значительно меньше суммы страховой выплаты в случае реализации риска. Преимущество данного метода снижения рисков заключается в сравнительно высокой скорости получения ресурсов для покрытия потерь. Ограниченность метода: страхованию подлежат только массовые виды рисков, характерные для большинства организаций и известные с высокой степенью точности;
- заключение контрактов с фиксированными ценами и сроками;
- гарантия, поручительство, залог при привлечении или размещении денежных средств;
- хеджирование - передача риска путем создания встречных требований и обязательств с третьей стороной на таких условиях, что в результате реализации риска по первоначальной сделке, организация полностью или частично нивелирует его последствия за счет выигрыша во встречной сделке.

Самообеспечение осуществляется путем создания резервов возможных убытков вследствие

реализации инновационных рисков. Данный метод является самым дорогостоящим в силу специфики инновационной деятельности: риски имеют уникальный характер проявления, несут весьма существенные потери, что накладывает значительную нагрузку на количество мобилизуемых денежных средств на инновационную деятельность. Соответственно, применяется при невозможности использования других методов снижения уровня рисков.

Определяя методы снижения уровня рисков, характерных для отобранных вариантов инновационных стратегий, необходимо учитывать два момента: во-первых, зависимость между изменением стоимости программы по управлению рисками и чувствительностью нормы доходности предполагаемого вида инновационной деятельности. Эффективность инновационной деятельности должна перекрывать затраты на управление и минимизацию рисков. Во-вторых, оптимальным является сочетание различных методов снижения рисков инновационной деятельности на всех этапах ее осуществления.

Оценка эффективности системы управления рисками инновационного развития

Система управления рисками инновационного развития должна не просто быть единожды разработана и применяема, но и постоянно пересматривается на предмет оценки ее эффективности. Оценка эффективности системы управления рисками инновационной активности может быть произведена качественными или количественными методами. Качественная оценка системы управления инновационными рисками рассматривается в двух аспектах:

- метод укрупненной качественной оценки, предполагающий оперативный способ изучения системы управления инновационными рисками в целом, соответствия ее построения лучшей практике (оценка эффективности менеджмента, анализ позиции системы управления рисками в рамках организации);
- метод детализированной качественной оценки предполагает анализ наличия и соответствия лучшей практике всех компонентов системы управления рисками и нахождения уровня инновационного риска в рамках риска-аппетита.

Наибольшая сложность при качественной оценке эффективности системы управления рисками заключается в разработке критериев оценки, так называемых лучших практик. Количественные методы оценки системы управления рисками весьма разнообразны и также, как и качественные, различаются степенью детализации

оцениваемых факторов. Примером такой оценки служит анализ изменения чистой приведенной стоимости инновационного проекта в зависимости от функционирования системы управления инновационными рисками.

Заключение

Государство активно поддерживает инновационную направленность развития всех сфер социально экономической деятельности. Российским организациям следует стратегически подходить к разработке и внедрению инноваций с учетом рисков внешней и внутренней среды. Система управления рисками инновационной активности должна восприниматься не как обременение, а как необходимость для успешного

внедрения нововведений. Процедуры идентификации, оценки, мониторинга и ограничения рисков инновационного развития должны быть эффективными, то есть превышающими затраты на их внедрение в процесс управления инновациями и соответствовать направлению, масштабам и условиям ведения бизнеса. Система управления рисками инноваций подлежит постоянному анализу и совершенствованию для обеспечения адекватного и своевременного выявления и нивелирования рисков инновационного развития.

Список литературы

1. Боброва Н.М. Основные подходы к определению и классификации рисков инновационной деятельности // Российское предпринимательство. – 2012. – № 8 (206). – С. 44-48.
2. Бойцов, П.М. Управление рисками в условиях инновационной деятельности предприятия // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2013. - № 3 (3). – С. 28-30.
3. Борщ Р.А., Холоша О.А. Обоснование критериев выбора метода оценки рисков промышленного предприятия. Научные труды Дальрыбвтуза. Том 35. – Владивосток: Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет, 2015. – С. 103 – 106.
4. Брутян, М.М. Некоторые особенности стратегического управления инновационной деятельностью // Креативная экономика. – 2013. – № 12 (84). – С. 56-60.
5. ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011 Менеджмент риска. методы оценки риска. – М.: Стандартинформ, 2012. – 74 с.
6. Дайырова И.А. Управление рисками инновационной деятельности // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2016. - № 4 (30). – С. 59-62.
7. Дмитренко В.В., Самодуров А.А. Факторы риска инновационной деятельности компаний в РФ и способы их снижения // Управленческое консультирование. – 2017. - № 1. – С. 119 – 129.
8. Киселева И.А., Баясгалан Ц. Риски в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия // Наука, техника и образование. – 2017. - № 3 (33). – С. 74-76.
9. Коваленко А.И. Управление инновационной деятельностью промышленных компаний на основе формирования эффективной системы управления финансовыми рисками: Материалы международной научно-практической конференции // под редакцией Р.М. Нижегородцева, Н.П. Горидько. – Новочеркасск: Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова, 2016. – С. 145-150.
10. Пахомова, Л.А. Эволюция концепций стратегического управления инновационной деятельностью компании // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 4 (48). – С. 152-154.
11. Переходов В.Н. Основы управления инновационной деятельностью. — М.: ИНФРА-М, 2005. - 222 с.
12. Сергеева И.Г., Некрасова О.А. Классификация рисков инновационной деятельности // Успехи современной науки и образования. – 2016. - № 11 (Том 3). – С. 191-193.
13. Сидорова Н.С., Михайлова Г.В., Соколова И.Г., Кудрявцева И.В. Методы управления рисками в инновационной деятельности // Аллея науки. -2017. - № 7. – С. 503-509.
14. Титов А. Б. Маркетинг и управление инновациями. — СПб: Питер, 2001. — 240 с.
15. Федотова Г.В. Управление рисками в инновационной деятельности предприятий // Финансы и кредит. – 2010. – № 41 (425). – С. 27-33.
16. Филин С.А. Риск как элемент стратегического управления в инновационной сфере // Управление риском. – 2010. – № 3. – С. 38-51.
17. Шарян Э. Г. Управление рисками в инновационной деятельности // Вестник института мировых цивилизаций. – 2017. - № 16. – С. 45-48.
18. Щепакин К.М. Фейгельман Н.В. Система стратегий управления рисками инновационного проекта // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2013. – № 3-1. – С. 219-226.
19. Korableva O., Iakovleva T. (2015). Organisational climate, employability and innovative work behaviour as drivers of firm innovation performance. IFKAD 2015: 10th International forum on knowledge asset dynamics: Culture, innovation and entrepreneurship: Connecting the knowledge dots, 155-163.

Красностанова Мария Вячеславовна,
кандидат психологических наук,
доцент кафедры экономики инноваций
Московского государственного университета
имени М.В. Ломоносова,
Россия, г.Москва
E-mail: krasnostanova@econ.msu.ru

Шарафутдинова Эльвина Марсовна,
руководитель проектов ООО "САП СНГ",
Россия, г.Москва
E-mail: elvinamarsovna@gmail.com

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОЕКТНОЙ КОМАНДЫ: СТРУКТУРА И ОЦЕНКА

Крупные корпорации уделяют большое внимание процессу создания и использования инноваций, что находит отражение в их организационных структурах. Для выполнения задач сотрудники кооперируются в проектные команды, благодаря чему рождаются новые идеи и эффективные пути решения стоящих перед организацией задач. В этой связи возрастает интерес к изучению проектных команд, оценке их инновационного потенциала (ИП). Причем выявление факторов, определяющих результативность решения задач командой, становится одним из наиболее актуальных вопросов для управления организацией. В статье проанализированы и сгруппированы основные подходы к структуре и определению инновационного потенциала экономических систем, представлена классификация методов оценки ИП и их развитие для проектных и стартап-команд. В структуру апробированной методики оценки инновационного потенциала проектной команды включен показатель «социальная чувствительность».

Ключевые слова: инновационный потенциал, проектная команда, социальная чувствительность, оценка команды.

Введение

Инновационный потенциал - способность экономической системы создавать новшества («какие – либо новые характеристики существующего объекта, а также появление нового объекта» [1]) является фундаментом творчества и инновационной деятельности экономики. Структура понятия «инновационный потенциал» у разных авторов в разных областях наук многомерна и разнообразна. Методы его оценки тоже варьируются, иногда значительно. Проектная команда как элемент более крупной экономической системы становится все более актуальной формой организации труда. Профессиональная оценка инновационного потенциала проектной команды позволяет прогнозировать ее успех в будущем и, соответственно, принимать более рациональные решения об инвестициях в тот или иной проект/команду. Существующая практика оценки проектных и стартап ко-

манд остается во много интуитивной деятельностью. Все это обуславливает актуальность данной статьи.

Инновационный потенциал в экономических системах: подходы и результаты практики

Определение понятия "инновационный потенциал" в качестве средства роста и развития экономической системы за счет инноваций было впервые введено английским экономистом Кристофером Фрименом в 1970-80 годах. Он считал, что инновации - это система мер для проектирования, разработки, эксплуатации экономического, социального и институционального потенциала основных нововведений.

В естественных науках словом «потенциал» обозначается способность переходить из одного состояния в другое, «совокупность имеющихся факторов достигнутого качества, способных при известных условиях обеспечить достижение со-

вокупности факторов нового заданного качества, осуществить преобразование возможности в действительность» [2]. В научно-технической сфере «потенциал» представляет собой «накопленное определенное количество информации о результатах научно-технических работ, изобретений, проектно-конструкторских разработок, новой техники и продукции» [3]. В этом контексте научно-технический потенциал может быть частью инновационного потенциала.

Разные авторы, исследуя понятие ИП, концентрируются на анализе инновационного потенциала отдельных экономических субъектов, таких как государство, регион, отрасль, организация, команда и отдельно взятый человек. В связи с этим появляются специфичные и обобщенные определения. Например, «ИП организации - это мера готовности организации к выполнению задач, которые обеспечивают достижение

целей компании» [4]. «Инновационный потенциал предприятия - это совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей обеспечить восприятие и реализацию новшеств, то есть получение инноваций» [5]. «Эффективное использование инновационного потенциала делает возможным переход от скрытой возможности к явной реальности, т.е. из одного состояния в другое, а именно, от традиционного к новому» [2]. Обобщая, можно сделать вывод, что инновационный потенциал экономической системы – это ее способность к изменению, улучшению и научно-техническому прогрессу.

Большинство авторов, изучающих ИП, выделяют определенные составляющие инновационного потенциала и акцентируют внимание на них. В таблице 1 представлены основные подходы к определению и структуре ИП.

Таблица 1 Основные подходы к определению и структуре инновационного потенциала

Определение	Автор	Источник
ИП - потенциал непосредственно инноватора, его способность к достижению определенной цели, эффекта. Акцент на кадровый потенциал.	Абрамов В.И.	Абрамов В.И. Методология оценки инновационного потенциала предприятия // Известия ВУЗов. Поволжский регион. Общественные науки. 2012. № 4
ИП - максимальные возможности предприятия генерировать высокую инновационную активность, которые проявляются в эффективном обеспечении новых и будущих технологий. Акцент на финансовый потенциал.	Трифилова А.А.	Трифилова А. Оценка инвестиционного потенциала предприятия с учетом его финансовой устойчивости // Инвестиции в России. 2004. № 7
ИП - научно-технический задел в форме открытий, изобретений, исследований, а также как научно-технический уровень разработок, позволяющий решать новые задачи. Акцент на научно-технический потенциал.	Горбунов В.Л., Матвеев П.Г	Горбунов В.Л., Матвеев П.Г. Методика оценки инновационного потенциала предприятий
ИП - способность производить определенные изменения в механизме функционирования предприятия, измеряемая в единицах совокупного результата такой деятельности и имеющая характер предельных оценок.	Карапейчик И.Н.	Карапейчик И.Н. Оптимизационный подход к интегральной оценке инновационного потенциала предприятия: опыт апробации
ИП - взаимодействие умений и ресурсов, необходимых для достижения поставленных целей и проявляющихся во всех аспектах деятельности субъекта хозяйствования с учетом внешних и внутренних факторов.	Докукина А.А.	Докукина А.А. Инновационный потенциал субъектов хозяйствования: сущность и оценка
ИП - это не только возможность создания новшеств, осуществления инноваций, но и готовность воспринять эти нововведения для последующего эффективного использования на уровне, соответствующем мировому	Шляхто И.В.	Шляхто И.В. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия

Источник: составлено авторами

Таким образом, исходя из анализа существующих определений, можно выделить несколько подходов к содержанию и структуре ИП:

- инновационный потенциал как совокупность ресурсов, поддерживающих инновационную активность, направленную на создание новых продуктов/услуг;
- инновационный потенциал как условие создания конечного результата - продукта в процессе инновационной деятельности;
- инновационный потенциал как скрытые и уже реализованные возможности, которыми обладает субъект;
- инновационный потенциал как механизм повышения вероятности осуществления инновационной деятельности.

На основании сформулированных подходов к структуре ИП, были отмечены следующие аспекты ИП:

- его можно оценивать у разных категорий экономических субъектов;
- он активизирует использование скрытых возможностей и ресурсов экономической системы;
- это особый механизм, стимулирующий экономические субъекты к изменениям.

Исследования инновационного потенциала находятся в процессе развития, а авторы, внесшие в это свой вклад, сходятся в том, что использование ИП дает возможность осуществ-

лять переход от незаметной возможности к реализации, от существующего к чему-то новому. То есть мы можем рассматривать инновационный потенциал как параметр возможности системы к изменению, развитию и росту. Обобщая проанализированные определения, можно сказать, что инновационный потенциал экономической системы - это способность (возможность) экономического субъекта создавать новшества¹, которые приводят к изменению и развитию экономической системы, а также позволяют решать новые задачи, необходимые организациям для выживания в условиях турбулентной экономики и усиливающейся конкуренции.

Проектная команда как единица организации в современных экономических условиях становится важнейшей формой работы крупных экономических систем. В большинстве определений «командой» называется «группа людей, имеющих общие цели, взаимодополняющие навыки и умения, высокий уровень взаимозависимости и разделяющих ответственность за достижение конечных результатов» [7].

Командная работа стала важнейшей формой конкурентной борьбы и повышения эффективности экономических систем. В процессе развития взглядов на менеджмент командный подход откристаллизовался как один из наиболее подходящих и эффективных для нестабильной экономики (таблица 2).

Таблица 2. Влияние школ и направлений менеджмента на развитие теории и практики проектных команд

Школа, направление (представители)	Основные положения, оказавшие влияние на развитие теории и практики проектных команд
Классический менеджмент - научный менеджмент (Ф.Тейлор, Ф. И Л. Гилберт)	- строгое разделение функций между рабочими и менеджерами; - индивидуализация труда в противовес групповому труду
Классический менеджмент - научный менеджмент (Г.Гантт, Х. Штиглиц, Х. Мюнстерберг)	- осознание человеческого фактора в производстве; - необходимость делегирования полномочий на рабочие группы
Классический менеджмент – административная школа (А. Файоль, Л. Урвик, Д.Д. Муни)	- подчинение частных интересов общим; - стремление к единству персонала
Школа человеческих отношений (М.П. Фоллет, Э. Мэйо, А. Маслоу, Ч. Барнард)	- изучение отношений внутри группы; - идеализация отношений в группе; - разработка ситуационного подхода к определению ролей и полномочий в организации
Кружки качества (Деминг)	- обучение методам коллективного принятия решений; - периодические групповые встречи и обсуждение проблем.
Система стилей лидерства и теория связующих звеньев (система управления,	- руководство должно создавать рабочие группы и соединять

¹ Новшества - какие – либо новые характеристики существующего объекта, а также появление нового

объекта. Романченко С. В. Новшества, нововведения, инновации: определения и сущность // Молодой ученый. 2012. № 4. С. 166-168.

Школа, направление (представители)	Основные положения, оказавшие влияние на развитие теории и практики проектных команд
основанная на влиянии взаимодействия) (Р. Лайкерт).	их в единую организацию посредством привлечения работников – координаторов; -лидер поощряет подчиненных и формирует тесно сплоченные рабочие группы
Теория поля (К.Левин)	-Необходимость развития коммуникационных каналов; -безопасность подчиненных (психологическая безопасность).
Бригады результативности/ производительности (Д.С. Синк).	-Коллективное принятие решений; -расширение информационного пространства работников; -создание команд на уровне рабочих

Источник: составлено авторами

В частных компаниях, государственных организациях, университетах - проектные команды становятся основным элементом организационной системы. Проектные команды используются для решения задач в аэрокосмической, военной областях, а также в финансовом секторе и, конечно, для решения инженерных проблем производства. На сегодняшний день команды являются незаменимым и наиболее ценным ресурсом компании, а ведущие организации пришли к пониманию того, что изучать и обучать отдельных работников недостаточно. Среда, где существует и развивается компания, становится все более глобальной, и все более сложные задачи, которые возникают, поручаются проектным командам, а не отдельно взятому сотруднику. Это подтверждает исследование, опубликованное в The Harvard Business Review, которое показало, что время, проведенное менеджерами и сотрудниками над совместной

работой (работой в группе), увеличилось на 50 и более процентов за последнее десятилетие [8]. Интерес к командному взаимодействию активно растет [9]. Групповая работа порождает инновации эффективнее, помогает оперативно найти пути решения проблемы и быстрее исправлять ошибки, повышает рентабельность проекта и т.д. [10]. Команды становятся основным драйвером инновационного развития для фирм сегодня.

Зарубежные и отечественные исследователи ИП пришли к пониманию, что инновационный потенциал субъекта может складываться из инновационного потенциала субъектов меньшего порядка. Например, инновационный потенциал команды (ИП2), может складываться из потенциала ее участников (ИП1) (рисунок 1).

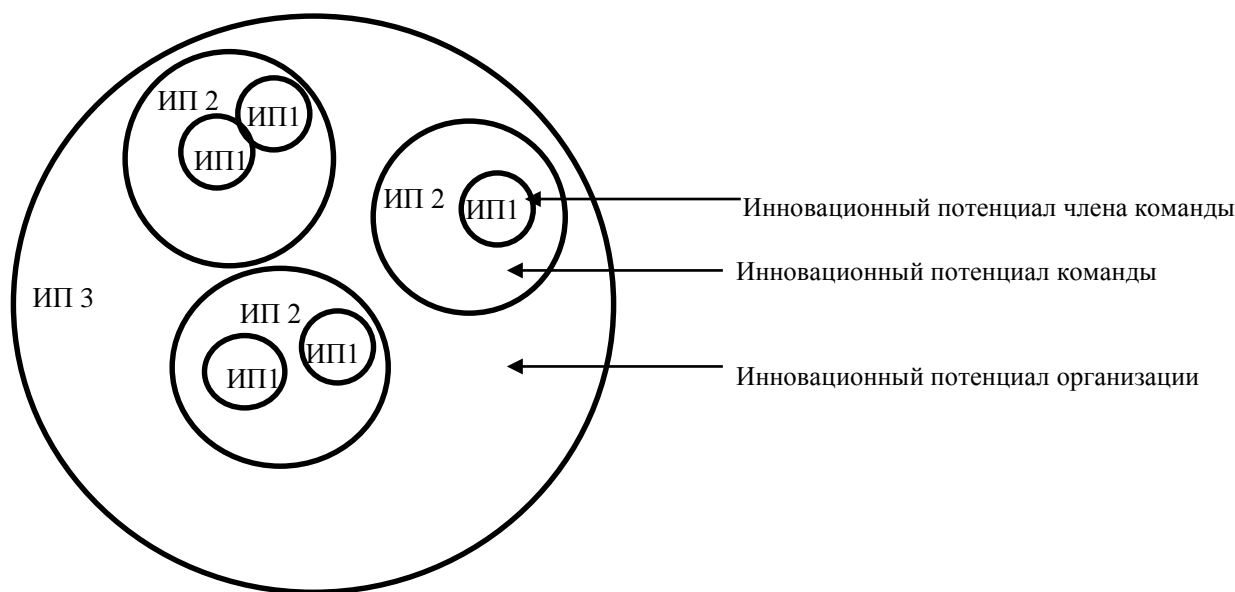


Рисунок 1. Инновационный потенциал экономических субъектов

Оценить потенциал команды пытались зарубежные и отечественные авторы, такие как М. Хогель, Д. Гладштейн, Э. Рейес Хосе, П. Снельсон, Д. Денисон, С. Харт, Д. Кан, Е.С. Черникова и др.

Отталкиваясь от ранее сформулированного определения инновационного потенциала экономической системы, инновационный потенциал проектной команды можно определить, как способность команды создавать новшества в процессе совместной работы, которые приводят к изменению и развитию экономической системы.

Были проведены несколько исследований по оценке ИП команд. Авторская группа во главе с профессором в области менеджмента Мартином Хогелем [11] провела эксперимент на командах, занимающихся разработкой программного обеспечения. В центре их внимания было качество синергетической работы группы (то есть, насколько эффективно члены команды взаимодействуют и общаются друг с другом). Для того, чтобы отразить суть взаимодействия членов коллектива, они предложили шесть показателей, которые могут повлиять на качество работы. Такими показателями стали: коммуникация (частота общения членов команды между собой, стиль общения), координация (распределение обязанностей и ролей внутри группы), баланс участия (возможность реализовать потенциал каждого участника), взаимная поддержка (оказание помощи друг другу), усилия (прикладывание усилий для решения задачи всеми участниками команды) и сплоченность (командный дух, взаимная мотивация). Данные для их исследования были получены в ходе интервью с руководителями и менеджерами (575 респондентов – разработчики программного обеспечения в Германии [11]).

Влияние состава команды на ее потенциал пыталась выявить директор центра лидерства университета Massachusetts Institute of Technology (MIT) Дебора Гладштейн [12]. Ее студенты провели исследование на 47 группах по разработке программных продуктов с целью определения влияния разнообразия команды на выполнение работы. Они пришли к выводу, что различный опыт группы помогает вносить разнообразие в решение вопроса, но потенциал для совместной работы у таких команд меньше, чем в однородных группах. Однако на сегодняшний момент крупные организации ошибочно полагают, что разнообразие в составе команды обязательно повысит количество и качество решенных поставленных задач.

Еще один фактор влияния попытались выделить исследователи во главе с профессором Мюррей [13], сделав попытку понять взаимосвязи внутри команды и их влияние на жизнеспособность группы. Исследование было проведено над 51 проектной командой. Результаты показали, что команды с низким уровнем экстраверсии и эмоциональной стабильности имеют более низкий уровень жизнеспособности.

Обширное исследование около 5 лет назад начала проводить компания Google [14] - одна из самых быстро развивающихся организаций - она стала изучать своих сотрудников, сосредоточившись на создании идеальной команды. Проект назывался «Project Aristotle». Компания потратила миллионы долларов, чтобы оценить почти каждый аспект жизни своих сотрудников. Google настолько тщательно замеряла показатели, что внимание обращалось даже на то, какие люди обедают вместе (было отмечено, что более продуктивные работники часто сменяли собеседников за обедом). Менеджеры компании считали, что для того, чтобы собрать самую продуктивную команду, надо объединить самых успешных работников, либо тех сотрудников, которые хорошо общаются между собой вне работы. Исследования проводились на ста проектных группах. Одним из результатов этих исследований был тот факт, что люди с повышенной социальной чувствительностью - эмпатией (умение интуитивно чувствовать настроение и состояние партнера), показали более высокие результаты в жизнеспособности их команд. Поэтому, по мнению исследователей, если стоит выбор между командой А, состоящей из уникально умных и успешных людей, экспертов своей области, начинающих совещания с рабочими тем и заканчивающих ими, и командой В, состоящей из людей с некоторыми профессиональными успехами, но активно общающихся и быстро подхватывающих мысли друг друга, с большей вероятностью прийти к более серьезным рабочим результатам сможет команда В. Одним из ключевых результатов этого проекта является то, что не так важен состав команды, сколько принятые в ней способы взаимодействия. Это развивает теорию Белбина, который обращал внимание, что для формирования сбалансированной команды необходимо подбирать людей с похожими ценностями и разными командными ролями [15]. Что предотвратит ошибку, которая возникает, когда менеджмент подбирает похожих людей (по ролям), но с разными ценностями. Поэтому одним из факторов успеха команды - это нормы и традиции, которые в ней сформировались.

На сегодняшний день в теории и практике экономики и менеджмента накоплено значительное количество показателей и методик для анализа и оценки инновационного потенциала экономических систем.

Оценкой инновационного потенциала проектной команды занимались зарубежные исследователи, такие как Дж. Карбах, Д. Смит М. Хогель, Д. Гладштейн, Э. Рейес Хосе, П. Снельсон, Д. Денисон, С. Харт, Д. Кан и др.

Таблица 3. Частота упоминаний показателей, используемых для оценки инновационного потенциала команды

ПОКАЗАТЕЛИ / АВТОРЫ	Тао с соавторами (2009)	Вэй с соавторами (2010)	Марк с соавторами (2002)	Дайан с соавторами (1999)	Шен с соавторами (2007)	Мюррей с соавторами (1998)	Скотт с соавторами (2009)	Беверли с соавторами (1997)	Эми с соавторами (2009)	Линн с соавторами 1 (2006)	Фредрих с соавторами (2009)	Джефри с соавторами (2011)	Александр с соавторами (2009)	Йан с соавторами 1 (2009)	Салас с соавторами (2008)	Хогель с соавторами (2008)	Дэвид с соавторами (2011)	Стефен с соавторами (2001)	Итого
Удовлетворенность работой				X															2
Лидерство в команде		X			X		X		X							X		X	7
Коммуникации			X	X		X		X	X										6
Сплоченность				X		X						X			X			X	6
Тренинги и поддержка				X										X	X				3
Разнообразие команды															X		X		2
Управление конфликтами				X	X	X		X	X						X		X		7
Роли в команде										X		X							3
Эффективность команды		X						X	X				X						4
Обратная связь			X			X	X							X		X			5
Этническое и гендерное разнообразие																	X		2
Доверие в команде			X		X														3
Навыки и умения										X				X	X				3
Компетенции команды			X																1

Источник: составлено авторами

Как видно из таблицы, особой популярностью пользуются показатели, оценивающие лидерство и управление конфликтами (7 выборов на 16 исследовательских работ). Коммуникация и сплоченность в качестве оценочных критериев ИП были представлены в 6 исследованиях.

В 2012 году IT-гигант, компания Google, провела масштабное исследование проектных команд, некоторыми результатами которого она поделилась в статье «What Google Learned From Its Quest to Build the Perfect Team» в журнале The

New York Times Magazine. Основной гипотезой, которую выдвинула компания, было то, что высоким инновационным потенциалом обладают команды, где группа состоит из людей схожих: то есть друзей, либо схожих по темпераменту коллег. Но результаты оказались совершенно поражающими. Не так важен состав команды, сколько принятые в ней способы взаимодействия. Благодаря исследованию были выделены и ранжированы основные параметры инновационного потенциала команды (рисунок 2).



Рисунок 2. Параметры инновационного потенциала команды

Социальная чувствительность (психологическое явление, когда индивид, относящийся к какой-то группе, тонко, адекватно понимает/воспринимает другого индивида той же группы) была, несомненно, наиболее важным из пяти. IT-гигант решил, что этот показатель является основой остальных четырех показателей, поэтому именно показатель «социальной чувствительности» лег в основу настоящего исследования.

Google назвал свое исследование «проект Аристотель», долгое время он был закрытым и только в 2016 году они представили результаты своей деятельности. Им удалось доказать корреляцию между показателем выручки от основной деятельности и показателем «социальной чувствительности». Проектные команды, в которых было высокое значение по показателю социальная чувствительность, показывают на 17 % выше рост выручки. А команды с низким показателем - падение выручки на 19 %. Сотрудники с более высокой социальной чувствительностью реже увольняются, активно реализуют свой потенциал, достигая целей компании, приносят большую прибыль, а руководители оценивают их эффективность в два раза выше чем у других.

Для апробации методики оценки ИП проектных команд с учетом параметра «социальная

чувствительность» было реализовано практическое исследование, состоявшее из 3-х этапов, участниками которых были студенты 3-го курса Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова, обучающиеся на экономическом факультете (направление «Менеджмент»). Общие признаки для всех участников команд: высокий средний балл по успеваемости (4,7 – 5 баллов, где 5 - max), возраст (20-21 год), направление обучения «Менеджмент».

Этапы исследования:

Первый этап – подготовительный: измерение уровня социальной чувствительности у участников эксперимента.

Второй этап – практический: формирование команд по параметру «социальная чувствительность» (А, Б, В, Г), выдача командам задач для оценки их продуктивности и инновационного потенциала.

Третий этап – итоговый: анализ полученных результатов.

На 1-м этапе у участников замерялся уровень «социальной чувствительности», на основе разработанных индикаторов (таблица 5), методом ассесмент-центра¹, который участники проходили в сентябре 2016 года.

¹ Ассесмент-центр, или центр оценки (от англ. assessment center) — один из методов комплексной оценки персонала, основанный на использовании взаимодополняющих методик, ориентированный на

оценку реальных качеств сотрудников, их психологических и профессиональных особенностей, соответствия требованиям должностных позиций, а также выявление потенциальных возможностей специалистов.

Таблица 4. Шкала оценки уровня социальной чувствительности участников

Высокий уровень (5-4 балла)	Приемлемый уровень (3-2 балла)	Неприемлемый уровень (1-0 баллов)
Уточняет корректность понимания собеседника	Иногда уточняет корректность понимания собеседника	Не понимает собеседника
Проявляет эмпатию ¹ (во время работы команды интересуется мнением членов команды, устанавливает и поддерживает контакт и т.д.)	Чаще проявляет эмпатию (в целом поддерживает зрительный контакт с собеседником, проявляет интерес к словам собеседника и т.д.)	Не проявляет эмпатию (во время работы команды зевает, рисует, разговаривает с другими не по теме работы, не поддерживает зрительный контакт с собеседником, и т.д.)
Уважает мнение других участников, альтернативные точки зрения	Сохраняет вежливое, нейтральное отношение к альтернативным мнениям	Не уважает альтернативное мнение, перебивает, упрекает, проявляет сарказм
Всегда дает возможность высказаться другим, не перебивает	Иногда начинает говорить не дослушав, договаривает за собеседником	Перебивает, препятствует высказыванию других участников
Выражает признательность, благодарность другим участникам работы	Иногда выражает признательность	Не выражает признательность

Источник: составлено авторами

По результатам ассесмент-центра участники получили следующие оценки уровня социальной чувствительности:

Таблица 5. Уровень социальной чувствительности участников эксперимента (5-max; 0-min)

№ участника	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Оценка	5	4	5	4	3,5	3	2	3	3	2	5	5	3,5	2	3	4	4	3	3	2

Источник: составлено авторами на основе результатов ассесмент-центра

На 2-м этапе были сформированы четыре команды по 5 человек, исходя из уровня их социальной чувствительности: команда А (участники под номерами 01, 02, 03, 04, 05) с высоким показателем социальной чувствительности, команда Б (участники под номерами 06, 07, 08, 09, 10) с низкими показателями. Команда В - состояла из участников как с высокими оценками, так и низкими (11, 12, 13, 14, 15). Команда Г - (16, 17, 18, 19).

Команды получили творческие задания, требующие нетривиального мышления, сообразительности и имеющие правильное решение. Для решения задач всем командам было дано 30 минут, а на подготовку презентации результатов выделено 5 минут. Решения команд оценивались по 5-балльной шкале и по параметрам:

- оригинальность решения;
- применимость решения на практике;
- глубина проработки проблемы;
- соответствие решения сформулированным в задаче вопросам;

– качество презентации.

Оценку выставляли члены жюри, заранее ознакомленные с параметрами и критериями оценки. Жюри выводило общую оценку по каждому из критериев, где 5 баллов это максимальная оценка, а 1 балл - минимальная.

В ходе наблюдения за работой команд было отмечено, что в команде А (высокий уровень социальной чувствительности) процесс поиска решения начался сразу: бурное обсуждение, идентификация явного лидера, активный обмен самыми разными мнениями, конструктивность обсуждения, слаженность и эффективность работы, распределение задач, несколько решений к финалу и коллегиальный выбор решения для презентации.

Команда Б в начале работы разделилась на две части, в каждой из которых шли обсуждения, в течение первых 10 минут никто не предлагал решений, потом появилось первое предложение, которое без активного обсуждения, до-

¹ Эмпатия — понимание эмоционального состояния другого человека посредством сопереживания, проникновения в его субъективный мир. (Электронный словарь «Управление персоналом»)

полнений и развития было выбрано для финальной презентации.

В процессе работы над задачей в команде В (больше половины участников были с высоким показателем «социальной чувствительности») отмечены совместное обсуждение и обозначение целей, поставленной задачи, дружеская атмосфера, активный процесс генерации идей. Однако вовлечены в процесс решения были не все участники. Выбор финального решения осуществлялся голосованием.

При решении задачи командой Г (больше половины участников с низкими показателями «социальной чувствительности»), наблюдалось следующее: обсуждение было вялым, «заторможенным», время расходовалось неэффективно. Несмотря на то, что было высказано несколько идей для решения поставленной задачи, финальное решение принимались двумя членами команды, без учета мнения других.

На 3-м этапе были обработаны результаты оценки финальных решений команд:

Таблица 6. Оценка финального решения команд

Критерий	Оценки команды А (5 max, 1 min)	Оценки команды Б (5 max, 1 min)	Оценки команды В (5 max, 1 min)	Оценки команды Г (5 max, 1 min)
Оригинальность решения	5	3	4	3
Применимость решения на практике	5	3	3	4
Глубина проработки проблемы	5	2	4	3
Соответствие решения сформулированным в задаче вопросам	5	3	5	4
Качество презентации	4	4	5	4

Финальная оценка команды А = 4,8 баллов.

Финальная оценка команды Б = 3 балла.

Финальная оценка команды В = 4,2 баллов.

Финальная оценка команды Г = 3,6 баллов.

По результатам финальных презентаций наивысший балл за решение получила команда А. По мнению жюри, участники команды предложили оригинальный вариант решения поставленной задачи, который было максимально легко реализовать на практике. Единственный критерий, который был оценен не максимально – качество презентации. Наименьший результат у команды Б, жюри не удовлетворила степень проработанности решения, оно, по мнению оценивающих, было предсказуемым. Однако была отмечена хорошая презентация. Команда В, где больше половины участников обладали высоким уровнем «социальной чувствительности», получила 4,2 балла. Жюри отметили качество их презентации и соответствие решения сформулированным в задаче вопросам. Однако команда продемонстрировала невысокий балл по показателю проработанности решения. Команда Г получила 3,6 балла. Ими не было получено максимальной оценки (5 баллов) ни по одному из кри-

териев. Решение не было оригинальным, оценивающим отмечено отсутствие глубины проработки поставленной задачи.

По окончании финальных выступлений, оценивался уровень социальной чувствительности команд на основе авторского опросника. Участникам команд предлагалось индивидуально ответить на 6 вопросов:

1. Как команда относилась к Вашим ошибкам?
2. Как проходило обсуждение сложных проблем и вопросов в этой команде? Легко, трудно?
3. В этой команде можно было рискнуть?
4. Насколько легко было попросить помощи у других членов команды?
5. Было ли комфортно и интересно работать в команде?
6. Какие Ваши умения и навыки использовались командой?

В процессе анализа результатов исследования было отмечено, что существует взаимосвязь между уровнем социальной чувствительности команд и оценками жюри за презентацию финальных решений. (таблица 7).

Таблица 7. Оценки за финальное решение задачи и показателя «социальная чувствительность»

Команда	Оценка за финальное решение (5 max)	Показатель социальной чувствительности (5 max)
А	4,8	5
Б	3	2

Команда	Оценка за финальное решение (5 max)	Показатель социальной чувствительности (5 max)
В	4,2	3,7
Г	3,6	2,6

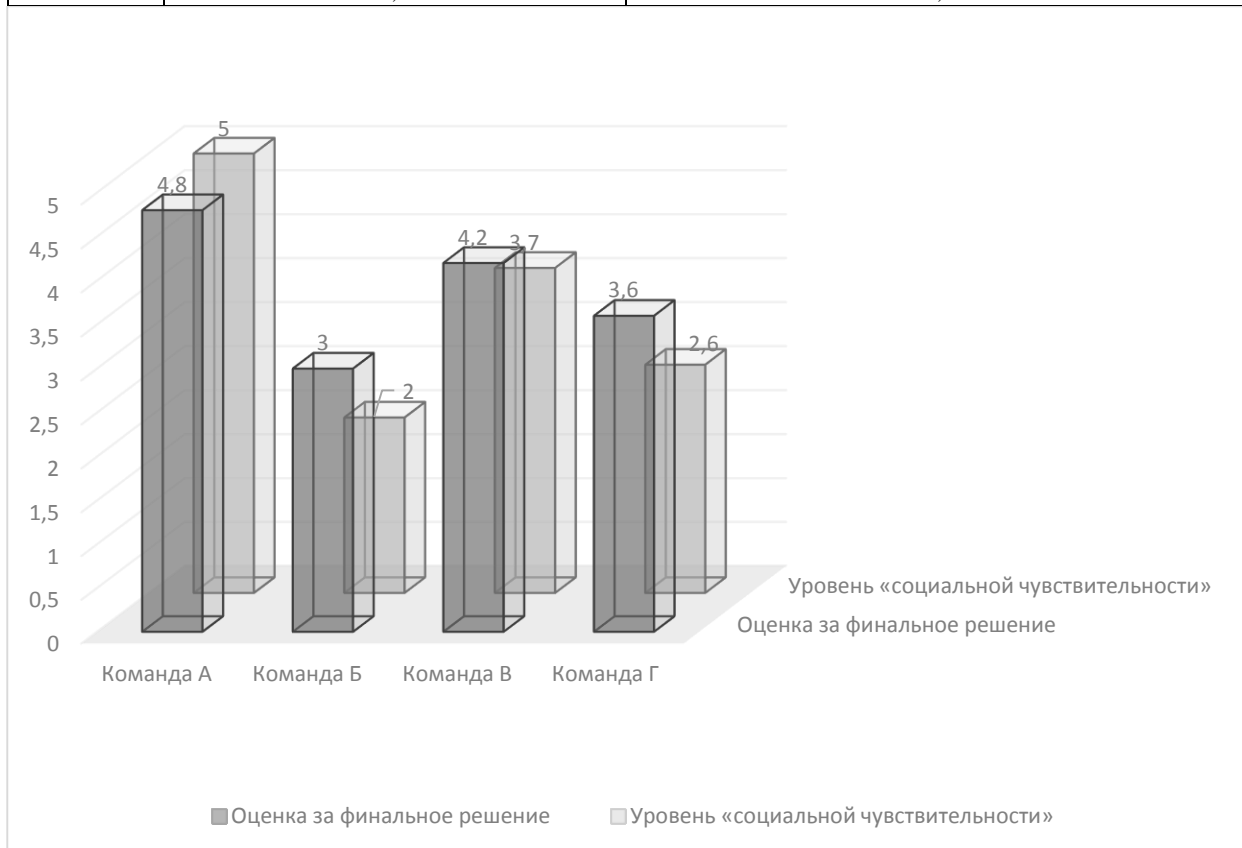


Рисунок 1. Оценки за финальное решение и показателя «социальная чувствительность»

Команда А (высокий уровень социальной чувствительности) получила достаточно высокую оценку за свое решение и финальную презентацию. Предложенное ими решение было максимально оригинальным и практически применимым, что отметило жюри. Команды с высоким уровнем социальной чувствительности (А и В) придумали множество решений поставленной задачи. Команды с низким уровнем социальной чувствительности (Б и Г) прорабатывали одни и те же решения, но с разными формулировками. В результате участники команды А, В пришли к оригинальному и эффективному решению, а команды Б и Г, презентовали слабо проработанные и тривиальные решения.

Заключение

Проведенное исследование подтверждает, что уровень социальной чувствительности влияет на результативность работы команд, а следовательно, включение в модель оценки инновационного потенциала проектной команды показателя «социальная чувствительность» позволит с более высокой вероятностью прогнозировать его эффективную реализацию.

По итогам проведенного исследования можно сделать основные выводы:

- уровень «социальной чувствительности» влияет на результативность команды и способность к инновационной деятельности;
- для оценки уровня инновационного потенциала проектной команды ориентироваться только на квалификацию членов команды недостаточно, важно также учитывать показатель «социальная чувствительность»;
- показатель «социальная чувствительность» может измеряться как методом ассесмент-центра, так и структурированным интервью.

В следующих исследовательских работах представляется актуальным на основе лонгитудных замеров ИП по предлагаемой методике набрать статистику и оценить корреляционные связи для совершенствования и кастомизации под конкретную отрасль данной методики; исследовать способы повышения уровня социальной чувствительности и уровня инновационного потенциала у проектных команд, а также рассмотреть другие показатели,

определяющие инновационный потенциал команды для создания более полной модели

оценки инновационного потенциала экономических систем.

Список литературы

1. С. В. Романченко. Новшества, нововведения, инновации: определения и сущность // Молодой ученый. 2012. № 4.
2. М.В. Альгина, В.А. Боднар. Инновационный потенциал экономической системы и его оценка// Современные технологии управления. 2011. № 1.
3. М. Данько М. Инновационный потенциал в промышленности Украины // Экономист. 1999. № 10.
4. В. Н. Гунин, В. П. Баранчев, В. А. Устинов, С. Ю. Ляпина. Управление инновациями. Москва: ИНФРА-М, 1999.
5. Б.К. Лисин, В.Н. Фридлянов. Инновации в СНГ // Инновации: 2002. № 7.
6. М.В. Альгина, В.А. Боднар Инновационный потенциал экономической системы и его оценка// Современные технологии управления. ISSN 2226-9339. 2011. №1.
7. Т.П. Галкина. Социология управления: от группы к команде. Москва: Финансы и статистика, 2001.
8. R. Cross, R. Rebele, A. Grant. Collaborative Overload // hbr.org/2016/01/collaborative-overload
9. M. Thiry, J. Deguire. Recent developments in project-based organizations // International Journal of Project Management. 2007. № 25.
10. J. Ericksen., L. Dyer. Right from the start: Exploring the effects of early team events on subsequent project team development and performance //Administrative Science Quarterly, 2004. № 49.
11. M. Hoegl, H.G. Gemuenden. Teamwork Quality and the Success of Innovative Projects: A Theoretical Concept and Empirical Evidence.: 2001
12. D.L. Gladstein. Groups in context: A model of task group effectiveness // Administrative Science Quarterly. 1984. № 29.
13. T. Suzanne Bell, J. Brian Marentette. Team viability for long-term and ongoing organizational teams. // Organizational Psychology Review. 2012.
14. What Google Learned From Its Quest to Build the Perfect Team // The New York Times Magazine URL: https://www.nytimes.com/2016/02/28/magazine/what-google-learned-from-its-quest-to-build-the-perfect-team.html?_r=3 (дата обращения: 10.01.2017).
15. М.В. Красностанова. Формирование команды в хайтек-бизнесе. СПб: Вершина, 2008.

*Савенков Дмитрий Леонидович,
доктор экономических наук, профессор,
Самарского государственного экономического
России, г. Тольятти
E-mail: savenkov0366@yandex.ru*

АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

В статье рассматриваются аспекты формирования стратегий развития предприятий автомобилестроительной отрасли. Анализируются продажи автомобилей на территории РФ по маркам и моделям. Проводится сравнение реализации автомобилей по регионам России. Отмечается, что одной из программ поддержки отрасли автомобилестроения, которая оказала существенное влияние на поддержку отрасли автомобилестроения, является программа по льготной покупке автомобилей. Особое внимание уделено разработке специального инвестиционного контракта.

Ключевые слова: стратегия, специальный инвестиционный контракт, программа по льготной покупке автомобилей, дилерская сеть, эффективность.

Введение

В условиях политического кризиса, который оказывает влияние на рыночные условия в машиностроительном комплексе, основной целью деятельности любого экономического субъекта является поддержание позиций выбранного бизнеса и выбор оптимальной стратегии. Особенностью формирования стратегии в настоящих политических условиях является необходимость не только достижения стабильной рентабельности, но и повышение стоимости капитала.[10] Таким образом, любая стратегия развития организации, должна быть ориентирована на увеличение стоимости бизнеса и предусматривать все риски, связанные с обеспечением устойчивости на рынке, одним из важных факторов, направленных на устойчивость, является конкурентоспособность продукции (работ, услуг).

Результаты

С целью обеспечения конкурентоспособности на рынке, экономическому субъекту необходимо разработать стратегию и подготовить мероприятия для ее внедрения.

Стратегия организации должна постоянно развиваться и корректироваться в зависимости от изменяющейся внешней и внутренней среды, с учетом неблагоприятной геополитической конъюнктуры.

Например, Германия остается ключевым внешнеэкономическим партнером России в Европе даже при снижающемся товарообороте, который по итогам 2015 года оказался почти в два раза ниже, чем в 2012г., аналогичные показатели и по результатам 2016г.

Согласно данным аналитического агентства «АВТОСТАТ» [4,5,6,7,8], по состоянию на 1 июля 2017 года в России насчитывается почти 42 млн легковых автомобилей. Средний возраст парка составляет 12,5 лет, а в возрасте старше 15 лет пребывает 32% от общего количества автомобилей. Доля иномарок достигает 60%. Примерно каждый пятый автомобиль в России – это внедорожник или кроссовер (21%). На долю машин, соответствующих экологическим стандартам не ниже «Евро-4», приходится 40% от общего объема парка.

При этом, согласно данным статистики, дизельных легковых автомобилей числится менее 5%. В России 10 региональных парков, объем каждого регионального парка составляет не менее 1 млн автомобилей.

Помимо г. Москва (3,75 млн шт.) и Подмосквья (2,59 млн шт.), в данный перечень включены: Краснодарский край, г. Санкт-Петербург, Ростовская и Свердловская области, Татарстан, Башкортостан, Челябинская и Самарская области.

При рассмотрении структуры парка легковых автомобилей по маркам, можно констатировать, что 10 марок имеют парки, превышающие 1 млн экземпляров. Наибольший удельный вес занимают автомобили марки LADA (13,83 млн шт.) и Toyota (3,7 млн шт.). Также в эту группу попадают Nissan, Hyundai, Chevrolet, Renault, KIA, Volkswagen, Ford и Mitsubishi, показатели которых находятся в интервале 1 – 2 млн единиц. [4]

Общеизвестно, что стратегии развития экономического субъекта подразделяются на следующие уровни по их предназначению (корпоративная стратегия- для экономических субъектов, занятых в нескольких сферах бизнеса; функциональная стратегия- по бизнес-процессам деятельности экономического субъекта и для структурных подразделений экономического субъекта.

Как показывает практика, исходным этапом процесса разработки стратегии является анализ. Обобщим схематично действия, выполняемые на этапе «анализа», и выделим совокупность результатов, которые необходимо получить в качестве исходных данных для «планирования» стратегии предприятия (рисунок 1).



Рисунок 1. Процесс разработки и реализации стратегии

Из схемы на рисунке 1 можно сделать вывод о том, что анализ предприятия, являющимся информационной основой для разработки стратегии, носит сложный характер и требует учета множества факторов. Вместе с тем он позволяет выявить круг проблем, стоящих перед предприятием и некоторый набор различных способов их решения. Чтобы стать стратегией, этот набор должен сформироваться в систему. Общие цели необходимо преобразовать в четко поставленные задачи с указанием ожидаемых результатов, на достижение которых будет направлена деятельность организации. Для реализации разнохарактерных задач требуется разработка комплексной стратегии предприятия, определяющей способы достижения миссии и целей. Здесь

необходимо оценить всю хозяйственную деятельность с целью принятия решения по инвестициям (вложения средств в перспективные проекты) и дезинвестициям (отказа от неэффективных производств). Таким образом, мы подошли к обсуждению следующего шага в процессе выработки стратегического поведения: «планированию».

Наиболее часто изучают и разрабатывают стратегии по поведению в конкурентной борьбе. Так, согласно модели «пяти сил конкуренции», разработанной М. Портером на компанию оказывают различное влияние пять сил конкуренции, которые отображены на рисунке 2.

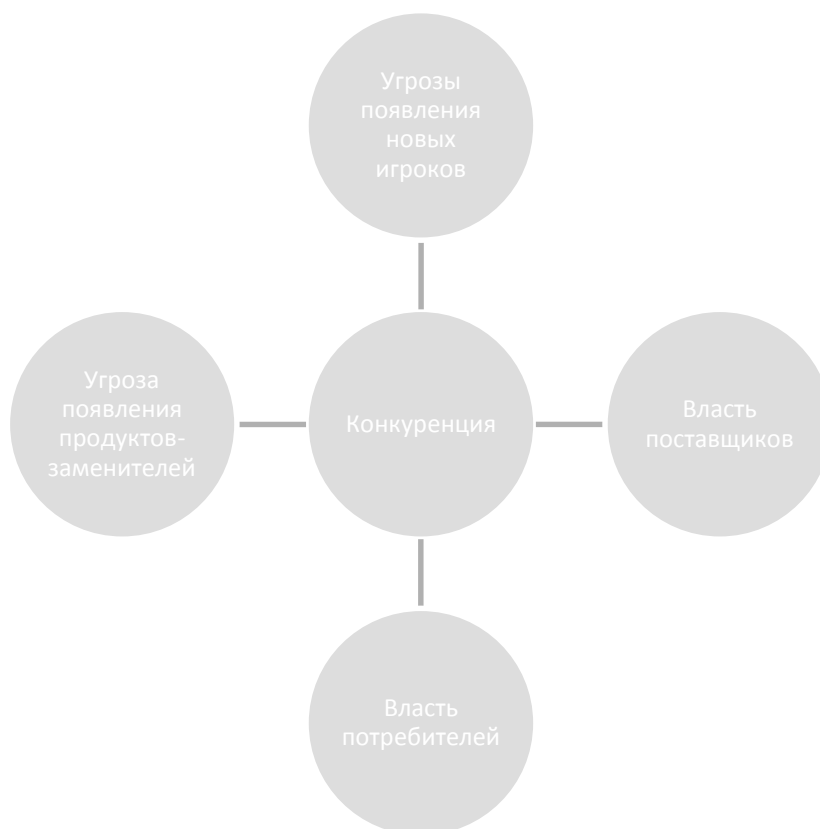


Рисунок 2 - Модель «пяти сил конкуренции» М. Портера

Наиболее опасной является конкуренция со стороны компаний, входящих в одну отрасль и сферу бизнеса, ввиду жесткой конкуренции за рынки сбыта.

Анализ внешней и внутренней среды машиностроительного комплекса России, позволил установить следующее.

Изучение рынков сбыта, по видам автомобилей, позволило установить, что наиболее востребованными марками новых легковых автомобилей в восьми федеральных округах по итогам 1 полугодия 2017 года, лидерами рынка являются всего лишь пять моделей: LADA Granta, Hyundai Solaris, KIA Rio, LADA Vesta, Toyota RAV4.

Модель KIA Rio, по итогам первого полугодия 2017 года являлась самой востребованной.

Максимальные продажи в количественном выражении были установлены в трех федеральных округах: Центральном, Южном и Уральском. Одновременно, указанные модели занимала лидирующие позиции по продажам в г. Москва.

Модель Hyundai Solaris была наиболее востребована, в течение 6 месяцев 2017г. в двух федеральных округах: Северо-Западном и Сибирском. Кроме того, Hyundai Solaris лидирует на рынке «северной столицы» - в г. Санкт-Петербург.

Модель Toyota RAV4 занимает лидирующие позиции по продажам на Дальнем Востоке.

Модель LADA Granta показала максимальное количество продаж только в Приволжском ФО. Отметим также, что на Северном Кавказе лидерство принадлежит LADA Vesta (в 2016 году на этом рынке первенство принадлежало модели LADA Priora, но в 2017г. модель LADA Priora занимает третью позицию). Восстановление объемов реализации автомобилей LADA происходит уверенно на протяжении шести месяцев подряд. Согласно прогнозу, в 2017 году российский авторынок может вырасти на 4% до 1,48 миллиона автомобилей, таким образом превав 4-летний период падения. [5]

Таким образом, можно констатировать, что изучение внешних условий по географическому сегменту не позволяет сделать вывод о лидирующих позициях автомобилей отечественного машиностроительного комплекса.

Также значительное воздействие на конкурентную ситуацию оказывают покупатели, так как именно они формируют спрос на продукцию.

Изучение аналитических данных [6], раскрывающих исследование российского авторынка

по итогам 6 месяцев 2017 года, позволили определить десятку марок-лидеров по продажам новых легковых автомобилей сегмента SUV.

В первом полугодии 2017г. наибольшее количество кроссоверов и внедорожников реализовали российские дилеры Renault – 34 тыс. единиц, доля автомобилей SUV в структуре общих продаж французской марки составила 56%.

Высокие результаты компании Renault Россия, как показывает проведенный анализ, стали возможны, прежде всего, благодаря реализации стратегии, основанной на локальном производстве, и во многом обусловлены представленной на российском рынке широкой модельной линейкой SUV, которая в июне 2017г. дополнилась новым флагманским кроссовером Renault Koleos.

Важной составляющей успеха Renault Россия является также сильная, развитая дилерская сеть, которая насчитывает 166 официальных дилерских центров по всей России – от Калининграда до Владивостока. Кроме этого, год назад компания успешно запустила первый в России онлайн-шоурум, через который было продано уже более 7500 автомобилей. Renault Россия является активным участником государственных программ автокредитования, таких как «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль», по которым было продано более 2000 автомобилей.

Необходимо отметить, что указанная выше доля дилеров Renault, ниже, чем от реализации моделей японских автомобилей Nissan (76%) и Toyota (59%), но в количественном выражении продажи их кроссоверов и внедорожников имеют меньшие объемы (26,9 и 25,7 тыс. шт. соответственно).

Особое внимание при анализе реализации автомобилей, разработчики стратегий уделяют, в настоящее время, показателю реализации корейских автомобилей Hyundai (32,8 тыс. шт.), доля которого, впрочем, составляет лишь 47%, что выше, чем доля реализации моделей японских автомобилей Nissan и Toyota. У KIA на долю SUV приходится 20% от объема реализации (17,7 тыс. шт.).

Таким образом, корейский производитель является лидером по реализации машин среди иностранных брендов.

При изучении структуры продаж отечественных автомобилей LADA, можно констатировать, что 10% реализованных автомобилей (13 тыс. шт.) относится к сегменту SUV. В ТОП-10 самую высокую долю продаж таких машин имеет Chevrolet – 99%, что обусловлено реализацией внедорожников Niva (14,7 тыс. шт.). При этом, данный показатель меньше у Lexus (93%),

который в первом полугодии реализовал 9,8 тыс. кроссоверов и внедорожников. Отметим также, что у Volkswagen на долю сегмента SUV приходится каждый третий проданный автомобиль (14,4 тыс. шт.), а у Ford – каждый второй (8,9 тыс. шт.). [7]

Результаты данного анализа позволяют сделать вывод, что автомобили, которые относятся к сегменту SUV, продолжают быть востребованными на рынке.

Также, необходимо учитывать конкуренцию со стороны товаров-заменителей, которые могут занять значительную долю рынка. Значительное воздействие на конкурентную ситуацию могут оказывать поставщики за счет сокращения поставок сырья, материалов, комплектующих, увеличения цен на свою продукцию и услуги. Это приведет к сокращению объемов производства.

Макро-анализ бизнес-окружения служит основой для построения сценариев его возможного развития в стратегической перспективе. На сегодняшний день макросреда достаточно сильно влияет на российский бизнес и экономику в целом. В связи с принятыми против России санкциями, снижением цен на нефть, эскалацией политической ситуации и другими факторами возможные варианты развития значительно изменились.

На результаты деятельности экономического субъекта оказывают влияние: политические, экономические, социально-культурные и технологические факторы.

При разработке стратегии предприятий автомобилестроения, при выявлении основных проблем, целесообразно исследовать программы и мероприятия правительства РФ, направленные на поддержание отрасли в условиях экономического кризиса.

Одной из программ поддержки отрасли автомобилестроения, которая оказала существенное влияние на поддержку отрасли автомобилестроения, является программа по льготной покупке автомобилей. Например, в течение 8 месяцев 2017 г. реализовано 542 тыс. 036 автомобилей. Таким образом, каждый второй автомобиль, приобретенный в России, реализован с помощью инструментов поддержки. Высокую эффективность программ по льготной покупке автомобилей, показали программы льготных автокредитов. Особое внимание следует уделить программам «Семейный автомобиль», «Первый автомобиль», «Российский тягач», «Российский фермер» и «Свое дело», данные программы введены в действие в июле 2017г. и за один месяц показали результат реализации около 28 тысяч автомобилей.

В настоящее время рассматривается продление указанной программы на 2018 год.

В проекте программы на 2018г. рассматриваются варианты о повышении максимальной стоимости доступных по ней автомобилей, в рамках программ, субсидирующих кредиты («Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль»), потребители получают скидку в 10% от стоимости автомобиля. При этом предоставляется возможность приобретения транспортного средства, стоимость которого не превышает 1,45 миллиона рублей. По лизинговым программам, которые распространяются на коммерческий транспорт, «Русский тягач» (субсидирование покупки грузовиков), «Русский фермер» (субсидии на покупку легких коммерческих автомобилей и грузовиков для фермеров и хозяйств) и «Свое дело» (поддержка продаж LCV для малого и среднего бизнеса), потребителю будет увеличен субсидируемый процент до 12,5% (по текущим льготным лизинговым программам – 10%).[8]

Таким образом, при разработке стратегии, экономическим субъектам, в области автомобилестроения, целесообразно учитывать, что указанные реализуемые программы по поддержке спроса на автомобили позволят стимулировать приобретение потребителями автомобилей, что окажет влияние на положительную динамику автомобильного рынка.

Особое внимание, при разработке стратегий развития предприятий автомобилестроения, надлежит уделять инвестиционным проектам, которые разрабатываются правительством РФ.

Например, Министерство промышленности и торговли Российской Федерации (Минпромторг России) - разрабатывает для автомобилестроительной отрасли альтернативный вариант специального инвестконтракта (СПИКа) – типовой автомобильный СПИК. Этот механизм возник в связи с возникновением проблем в коммуникации европейских стран и России. Особое внимание уделяется взаимоотношениям с государствами, взаимодополняемость экономик которых является максимальной.

СПИК является коммуникативным инструментом, направленным на взаимодействие структур бизнеса, государства и регионов. Например, осенью 2016г. были заключены два специнвестконтракта, один из которых с немецко-японской компанией «ДМГ Мори» по модернизации станкостроительного завода в Ульяновске с общим объемом инвестиций в размере около 5 млрд рублей и созданием 240 рабочих мест. Самый первый СПИК был подписан в июне 2016 года с другой немецкой компанией –

«Клаас» (проект модернизации завода сельскохозяйственных машин в Краснодаре).

Нормативная база СПИКа, как инструмента взаимодействия, разрабатывалась и продолжает совершенствоваться.

СПИК предполагает единые требования к производителям автокомпонентов и автомобилей по использованию российской продукции «с критическими технологиями». В рамках такого СПИКа для предприятий автомобильной промышленности будет увеличен минимальный необходимый порог инвестиций (в настоящее время необходимый порог составляет 750 млн рублей).

Также будут предусмотрены:

определенная доля от выручки, которую необходимо будет направить на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР);

минимальный объем экспорта продукции.

В связи с разработкой для автомобилестроительной отрасли варианта специального инвестконтракта (СПИКа), акцент в господдержке автопрома будет смещен. Государственная поддержка будет направлена не на конкретных автопроизводителей, а на определенную инновационную продукцию. Государственная поддержка будет направлена не отдельным юридическим лицам – автопроизводителям, а тем экономическим субъектам, которые будут производить на территории РФ определенную номенклатуру продукции, связанных с выполнением определенных технологических операций, таких как штамповка деталей кузова, сварка и окраска кузова, производство коробок передач и редукторов мостов, включая производство валов, шестерен и картеров, производство двигателей, в том числе производство блоков цилиндров, головок блоков, поршневой группы, коленчатых валов, производство систем управления и диагностики двигателя, трансмиссии, кузовной электроники, систем безопасности и помощи водителю, телематических систем, производство электромоторов и накопителей электроэнергии.

Действующий, в настоящее время, механизм СПИКа предполагает вложение инвестором не менее 750 млн рублей в создание или модернизацию промышленного производства, контракт заключается на срок не более 10 лет. Государство обязуется предоставить стабильные налоговые и регуляторные условия для бизнеса и специальные федеральные и региональные меры стимулирования. В частности, инвестору

гарантируется не ухудшение налоговых условий, предоставляется возможность снижения до 0% ставки налога на прибыль.

На конец 2016г. в России подписаны четыре специнвестконтракта. Ранее межведомственная комиссия приняла также положительное решение о возможности заключения СПИК с компанией «Даймлер» по производству автомобилей «Мерседес-Бенц» в Московской области. Реализация всех трех перечисленных проектов немецких компаний принесет России более 30 млрд рублей заявленных инвестиций, почти 700 млрд рублей реализованной продукции и 1388 новых рабочих мест.

Также, «Мазда Соллерс Мануфэкчуринг Рус» – на производство двигателей во Владивостоке, заключили СПИК.

Возможность заключения СПИКа рассматривают BMW (производство автомобилей в Калининграде), Volvo Group (производство автоматизированных трансмиссий в Калуге), Hyundai (производство двигателей), подал заявку под

строющийся завод каркасов и кабин «Даймлер КАМАЗ Рус». [9]

Заключение

Обобщая вышеизложенное, можно констатировать, что при разработке стратегий развития предприятий автомобилестроения, направленной на увеличение стоимости бизнеса, необходимо учитывать сложные современные политические условия, направлять ресурсы на мероприятия по локализации производств в России, целесообразно ориентировать российские предприятия на постановку задачи экспортировать свою продукцию на внешние рынки (например, государства Евразийского союза), принимать участие в реализации новых инициатив Правительства РФ, направленных на развитие экономического сотрудничества между странами в кризисных условиях. Одним из таких инструментов является специальный инвестиционный контракт (СПИК).

Список литературы

1. Портер, М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов [Текст] / Е. М. Портер. - М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 454с.
2. Портер, М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость [Текст] / Е. М. Портер. - М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
3. Портер, М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран [Текст] : пер. с англ. / Е. М. Портер; под ред. В. Д. Щетинина. - М. : Международные отношения, 1993. – 172 с.
4. Avtostat [Electronnii resource]. – URL. <https://www.autostat.ru/infographics/31203/> © Автостат.
5. Avtostat [Electronnii resource]. – URL. <https://www.autostat.ru/infographics/31058/> © Автостат
6. Avtostat [Electronnii resource]. – URL. <https://www.autostat.ru/news/31335/> © Автостат.
7. Avtostat [Electronnii resource]. – URL. <https://www.autostat.ru/infographics/31026/> © Автостат.
8. Avtostat [Electronnii resource]. – URL. <https://www.autostat.ru/news/31330/> © Автостат.
9. СПИК- это инструмент коммуникаций между инвестором, государством и регионами// <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!13105>
10. Федотов Г.П., Васильчук О.И., Васильчук К.С. Управление стоимостью бизнеса для принятия обоснованных управленческих решений// Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2014. № 1 (33). С. 190-200.

Соколов Максим Сергеевич,
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры государственного и муниципального управления
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва
E-mail: maxim-sokolof@mail.ru

**МЕЖГОСУДАРСТВЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ФАКТОР АКТИВИЗАЦИИ
ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ
(НА ПРИМЕРЕ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА)**

В статье раскрывается тема экономической интеграции России и Беларуси в формате Союзного государства (СГ). Поднимаются вопросы о формировании институтов и механизмов, обеспечивающих эффективную межгосударственную интеграцию в инновационной сфере. Формируется гипотеза о создании единой наднациональной инновационной системы (ННИС) СГ в результате интеграции национальных инновационных систем (НИС) России и Беларуси, что способно усилить активизацию инновационных процессов в странах-участницах интеграционного образования. При этом формирование ННИС должно основываться на целостной стратегии, учитывающей интересы всех участников НИС стран СГ, а также на повышении уровня общественного запроса на создание и распространение инноваций.

Ключевые слова: инновации, интеграция, национальная инновационная система, Союзное государство, стратегия, экономика знаний.

Введение

Конкурентоспособность современной экономики в различных странах зависит как от отдельных научно-технологических достижений, так и от состояния технологий управления инновационной активностью. В постиндустриальной экономике ключевыми факторами производства становятся интеллектуальные ресурсы, включая знания, что формирует новые требования к параметрам социально-экономического развития государства. Как следствие, поддержка и стимулирование процессов создания и коммерциализации инноваций в большинстве развитых стран становятся основой национальных стратегий конкурентоспособности и приоритетным направлением государственной экономической политики.

Однако вызовы системного характера и экономические диспропорции привели к существенному отставанию уровня инновационного развития участников Содружества Независимых Государств (СНГ) от мировых стран-лидеров (США, Китай, Япония, Южная Корея, Швейцария, Финляндия, Германия, Дания, Швеция, Великобритания), что характеризуется не только слабостью диффузии инноваций, но и фактическим отсутствием рынка конкурентоспособной

инновационной продукции. На наш взгляд, одним из направлений, обеспечивающих возможность интенсификации и рационализации социально-экономического развития стран постсоветского пространства на основе «экономики знаний», может стать межгосударственная интеграция, способная стать весомым фактором активизации инновационных процессов. При этом наибольшим потенциалом из интеграционных образований с участием России обладает Союзное государство (СГ), способное обеспечить формирование «лучших практик» для последующей интеграции национальных инновационных систем (НИС) стран-участников СНГ.

Роль интеграции в инновационных процессах

Понятие «интеграция» (от лат. *integratio* – восстановление, соединение) появилось в научном обороте в конце XIX в. – начале XX в., а первые попытки его исследования приняты Р. Шмедом, Х. Кельзенем и Д. Шиндлером. Их идеи были развиты в трудах К. Шмидта (теория больших пространств), работах М. Вебера (социальные образования и предприятия) и Э. Дюркгейма (социальная интеграция и разделение общественного труда), однако наибольшее распространение в научной литературе по-

лучила интерпретация эволюции форм интеграции Б. Балассы [13]. Значительную роль в развитии теории международной экономической интеграции также сыграли отечественные экономисты Н.П. Шмелев, Ю.В. Шишков, М. М. Максимова, С.Ю. Глазьев, А.А. Дынкин и др.

В силу сложности и многоаспектности категории «интеграция» существует множество ее толкований, а каждая попытка дать категориальное объяснение данному понятию выдвигает на первый план существенные характеристики, которые автор считает наиболее важными.

Разделяя мнение О. Мисько, что: «экономическая интеграция – это особая сложная форма обобществления труда и производства, возникающая на современном этапе развития производительных сил, которые в условиях научно-технической революции характеризуются все более активным применением научных знаний» [7, с.17], в нашем исследовании сделан упор на изу-

чении роли межгосударственной экономической интеграции в активизации инновационной активности с позиции развития и объединения НИС стран-участниц интеграционного образования.

Опыт развития зарубежных стран показывает важность перехода на инновационный тип экономического развития, а также трансформации институтов в сторону развития «экономики знаний». В своих исследованиях Е. Моргунов и Н. Илларионов подчеркивают, что в России сохраняется структура накопленного капитала, характерная для индустриального общества (рисунок 1), а в производство знаний вкладывается около 1,6% ВВП, тогда как в странах ОЭСР – более 5%. Как следствие, по совокупности сопоставимых показателей Россия в 2-3 раза уступает среднемировому уровню поддержки экономики знаний [8, с. 97].

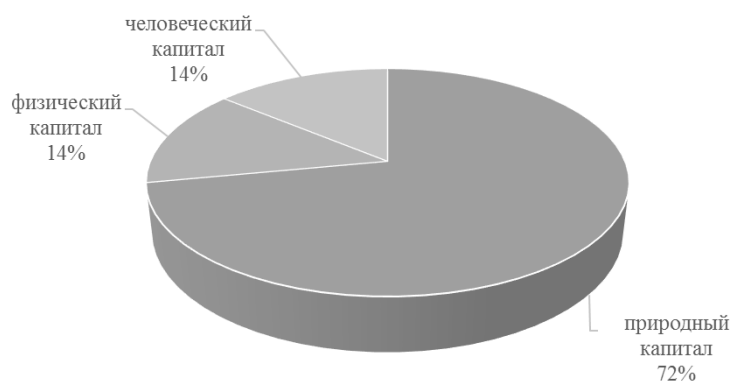


Рисунок 1. Структура накопленного капитала

Источник: составлено автором по данным [8]

Современной тенденцией инновационного развития стран можно назвать переход от замкнутой модели инновационного процесса к модели открытых инноваций (open innovation [14]. Данная парадигма инновационного развития является результатом интеграционных процессов, обеспечивающих приток иностранного капитала в НИОКР, проведение совместных трансграничных исследований, создание исследовательских подразделений международных корпораций и формирование в целом благоприятных для инновационной деятельности.

Е. Давыденко в качестве основных причин перехода к парадигме открытых инноваций выделяет:

1) избыток новых технологий и знаний за пределами компаний;

2) мобильность квалифицированных специалистов;

3) рост объемов венчурного капитала;

4) усиление масштабов и роли ИКТ;

5) глобализацию;

6) повышение издержек по производству технологий и товаров;

7) сокращение жизненного цикла и времени вывода на рынок новых товаров и услуг [3].

Как следствие, межгосударственная интеграция в инновационной сфере позволяет объединить кадровые, научные, технологические, образовательные и финансовые ресурсы, а также потенциалы рынков сбыта инновационной продукции и технологий как для внутреннего использования, так и экспорта, реализуясь в рамках соответствующих государственных политик. В рассматриваемом ключе речь идет о т.н.

«положительной» интеграции, обеспечивающей сближение и гармонизацию внутреннего законодательства и стандартов государств-участников [11].

Усиление позиций интеграционного образования на глобальных рынках обеспечивается не столько объединением и модернизацией НИС, сколько попыткой формирования целостной наднациональной инновационной системы (ННИС). Например, в исследовании А. Иваницкой и К. Названовой [5] рассматриваются проблемы и перспективы формирования интегрированной (наднациональной) инновационной системы ЕАЭС., реализация поставленной задачи безусловно могла бы обеспечить активизацию и эффективность инновационных процессов, как это происходило в ЕС, однако авторские предложения, на наш взгляд, являются преждевременными.

Совместные действия стран ЕС в области НИОКР осуществлялись преимущественно в угольной, металлургической промышленности и ядерной энергетике. В дальнейшем развивалось среднесрочное планирование научно-технической деятельности на основе реализации «рамочных комплексных программ», направленных на усиление конкурентоспособности европейской высокотехнологичной продукции на мировом рынке в противовес США и Японии. Вместе с тем, реализация рамочной Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств – участников СНГ на период до 2020 г. (решение Совета глав правительств Содружества Независимых Государств от 18 октября 2011 г.) не привела к формированию единой инновационной политики и эффективному международному сотрудничеству в научно-технологической сфере, в том числе по причине низкого качества работы международных институтов.

Таким образом, несмотря на положительный фактор осознания значимости интеграции НИС стран ЕАЭС, удачные практики формирования ННИС интеграционных образований с участием России (ЕАЭС, СНГ, СГ, ШОС) на сегодняшний день отсутствуют.

Перспективы формирования ННИС Союзного государства

Страны СНГ отличают невысокий уровень наукоемкости ВВП и низкая доля в нем затрат на науку, слабость высокотехнологичного сектора экономики, а также отрицательное сальдо

торгового баланса по инновационной продукции. Сохранившийся научно-технический и инновационный потенциал стран СНГ слабо работает на модернизацию их экономик, имея лишь точечный характер. Однако, на наш взгляд, возможности формирования ННИС Союзного государства в результате интеграции НИС России и Беларуси обладают наиболее высоким потенциалом среди стран СНГ.

С момента ратификации Договора о создании Союзного государств 26 января 2000 г. в совместной инновационной политике России и Беларуси были достигнуты немалые успехи – действуют Высший Государственный Совет, Совет Министров и Постоянный Комитет Союзного государства, Парламентское Собрание Союза России и Беларуси, Пограничный и Таможенный комитеты, Телерадиовещательная организация СГ. Повысился уровень промышленной и научно-технической кооперации, в том числе и межрегиональной. Как следствие, создание Таможенного союза и углубление интеграционных процессов обеспечили рост товарооборота более, чем на 50%. На Россию приходилось около 50% внешней торговли Беларуси (преимущественно продукция с высокой добавленной стоимостью), а в рамках ЕАЭС наша страна обеспечивает до 50% прямых инвестиций в Беларусь, доступные цены на энергоносители и доступ к оборонзаказу [9].

Фундаментальные достижения в области знаний во многих странах рассматриваются как основа экономического роста. Например, в США 1 доллар, вложенный в НИОКР, генерирует порядка 9 долларов прироста ВВП. Таким образом, одним из важных показателей, позволяющих оценить инновационное развитие страны служит объем расходов на НИОКР в % от ВВП. На рисунке 2 приведены данные UNESCO, которые позволяют сделать вывод, что Россия и Беларусь положительно выделяются среди стран СНГ по данному показателю.

Как отмечает А. Шурубович: «Россия и Белоруссия, занимая лидирующие позиции в мире по некоторым направлениям научно-технического прогресса, в незначительной степени используют высокие технологии в производстве» [12, с.20]. Однако проблемы межгосударственной интеграции в инновационной сфере в рамках Союзного государства стали привлекать активное внимание ученых на рубеже 2011-2012 гг.

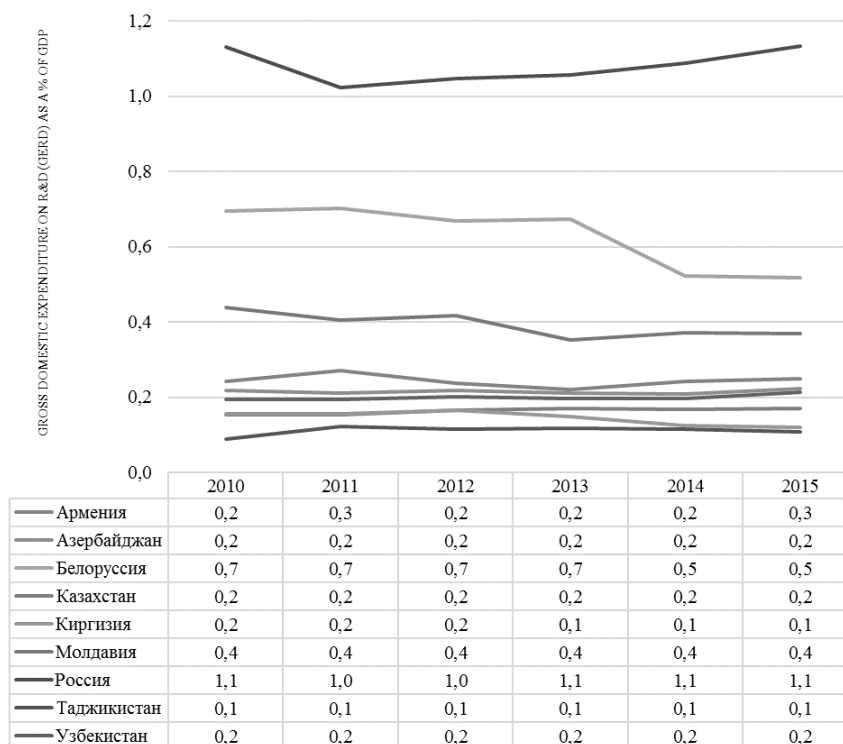


Рисунок 2. Расходы на НИОКР стран СНГ, % от ВВП

Источник: составлено автором по данным UNESCO (<http://data.uis.unesco.org/>)

Подчеркнем, что несмотря на разность подходов к пониманию интеграции, важнейшим ее аспектом остается управление, включающее формирование внутренних механизмов и резервов саморазвития и эволюции экономических институтов [7, с. 14]. Как следствие, одним из аспектов проводимых исследований стала необходимость формирования эффективных институтов, обеспечивающих эффективность межгосударственной интеграции России и Беларуси в инновационной сфере. Например, А. Корнеев отмечает недостаточную институциональную координацию инноваций в СГ и низкую эффективность интеграционных механизмов. Критически оценивая условия и факторы, сдерживающие полномасштабную активизацию инновационной деятельности в СГ, автор выделяет в качестве приоритетных направлений инновационного сотрудничества стран ОПК, авиацию и космос, телекоммуникации, информационные технологии, медицину, био- и нанотехнологии [6]. Отметим, что эффективным способом интеграции для реализации инновационной деятельности в СГ могут стать стратегические альянсы, обеспечивающие консолидацию имеющихся ресурсов, выработку совместных идей и знаний, диверсификацию производства, поиск партнеров для выхода на новые рынки [1].

Формирование эффективной интеграционной модели инновационного развития возможно в случае взаимовыгодного партнерства государств-участников СГ, нацеленного на формирование «тройной спирали» [4]. Особое место здесь отводится сохранению долгосрочной политической стабильности, преимущественно за счет централизации управления на верхнем уровне интеграционного образования. Так, Правительство Южной Кореи изменило систему финансирования науки, сосредоточившись на отдельных проектах. В январе 1999 г. был принят закон о создании, функционировании и развитии научно-исследовательских институтов (НИИ), которые были преобразованы, исходя из немецкой и британской системы управления. В результате все НИИ были под контролем канцелярии премьер-министра, что дало свободу от чрезмерного контроля министерств. Также были созданы 5 научно-исследовательских советов, каждый из которых действовал в качестве надзорного органа для контроля над деятельностью институтов. В долгосрочной перспективе южнокорейское видение развития науки и техники основывается на переходе ведущей роли в НИС от государства к частным структурам, повышении эффективности инвестиций в НИОКР, сближении НИС с мировыми стандартами.

Значение централизации отмечают И. Дежина и В. Киселева, подчеркивая, что ответственность государства на начальном этапе создания инновационной системы существенно расширяется, хотя бюджетные возможности поддержки науки сокращаются [2]. В развивающейся экономической системе возникает сложное взаимодействие бизнеса и государства, которое должно обеспечить «экологичность» инноваций, благоприятные условия для научных организаций и фирм, внедряющих инновации [15]. Например, около 65% технопарков Финляндии принадлежит компании «Технополис», более 70% которой принадлежало государству. Постепенно произошло замещение и «Технополис» стал частной компанией. Таким образом, если государство объявляет своей задачей внедрение инноваций в экономику, оно осознанно берет на себя организацию и расходы стартового этапа.

Также авторы подчеркивают, что: «траектория устойчивого развития страны обеспечивается интеграцией компонентов тройной спирали так, чтобы отбор технологий и рынков осуществлялся на долгосрочную перспективу. Чем более дифференцированы компоненты в спирали, тем выше вероятность устойчивого развития. Соответственно, контроль государства должен быть направлен на установление рационального компромисса между дифференциацией и интеграцией» [2].

Заключение

В заключение в очередной раз обратимся к опыту Южной Кореи, где важным фактором инновационного развития стало формирование плана действий по модернизации системы управления научно-технологическим развитием, который стал основополагающим документом для реализации целей инновационного развития до 2025 г. В СГ также сформированы ключевые стратегии и программы в области инновационного развития [10], однако, среди их множества отсутствует отдельный нормативный

акт по вопросам формирования единой политики международного сотрудничества в сфере науки, технологий и инноваций, что снижает эффективность работы исследуемых институтов и результативность интеграционных образований. При этом Межгосударственная программа инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 г., способная обеспечить формирование лучших практик межгосударственной интеграции НИС в рамках единого рамочного документа по примеру ЕС, показала себя неэффективной. В связи с этим, межгосударственная кооперация в инновационной сфере и ускорение темпов внедрения инноваций на межгосударственном уровне, реализация стратегических задач в области интеграции НИС стран-участников СГ, создание НИС СГ, обеспечивающей формирование совместных механизмов и инструментов коммерциализации инновационных разработок, становятся приоритетными направлениями развития для перехода к «экономике знаний».

Создание экономики, способной производить инновации, базируется на радикальной трансформации общественного сознания, отказе от пассивного усвоения и трансляции знаний в пользу предприимчивости. Потенциал развития социального капитала и важность общественного запроса на инновации также становится ключевым фактором для межгосударственной интеграции в области науки и технологий. Например, в Инновационном индексе Bloomberg (Bloomberg Innovation Index) одним из лидеров рейтинга 2017 г. оказалась Швеция. Несмотря на то, что власти государства увеличили налоги для бизнеса, жители страны стремятся повысить свое благосостояние за счет развития новых идей, формируя общественный запрос на инновационную продукцию. Россия в рейтинге заняла 26 место из 50 (опустившись за год на 14 позиций) из-за кризисных проявлений в национальной экономике, значительно снижающих социальный запрос на инновации.

Список литературы

1. Абашина М.А. Стратегический альянс как форма инновационной интеграции предприятий // Вопросы экономики и права. 2011. № 3. 2011. С. 193–197.
2. Государство, наука и бизнес в инновационной системе России / Дежина И.Г., Киселева В.В. – М.: ИЭПП, 2008. – 227 с.
3. Давыденко Е. В. Эволюция моделей инновационного развития в контексте глобализации мировой экономики // ПСЭ. 2013. № 2 (46). С.88-91.

4. Дежина И. Г., Киселева В. В. Тройная спираль в инновационной системе России // Вопросы экономики. 2007. № 12. С. 123-135.
5. Иваницкая А.Е., Названова К.В. Формирование интегрированной инновационной системы Евразийского экономического союза: проблемы и перспективы // Фундаментальные исследования. 2016. № 12-4. С. 868-872.
6. Корнеев А.Н. Развитие инновационного сотрудничества Российской Федерации и Республики Беларусь в условиях становления Союзного гос-

- ударства: дис... канд. эконом. наук: 08.00.14[Место защиты: ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»]. Москва, 2014. – 188 с.
7. Мисько О.Н. Международная экономическая интеграция. – СПб: Университет ИТМО, 2015. – 174 с.
 8. Моргунов Е. В., Илларионов Н. В. Становление экономики знаний в России в условиях глобализации // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2008. № 2. С.97-101.
 9. Российско-белорусские отношения в горизонте до 2020 года: итоги форсайт-сессии / под ред. А. Д. Саулина. – М.: ООО «Интеграция: Образование и Наука», 2017. – 96 с.
 10. Соколов М.С., Абрамов Р.А. Институциональные аспекты межгосударственной интеграции стран-участников Союзного государства в инновационной сфере // Теоретическая и прикладная экономика. 2017. № 2. С.113-127.
 11. Шинкарецкая Г.Г. Россия в интеграционных объединениях: приобретения и потери // Международное право. 2014. № 1. С.16-40.
 12. Шурубович А.В. Инновационное сотрудничество как фактор модернизации национальных экономик стран Евразийского экономического союза//Проблемы постсоветского пространства. 2015. № 1(3). С. 17-35.
 13. Balassa, B. (1962). The Theory of Economic Integration / B. Balassa. – London: George Allen & Unwin, Ltd. – 304 p.
 14. Chesbourn, H. Open innovation: The imperative for creating and profiting from technology. Harvard Business School Press, Boston, MA, 2003.
 15. Metcalfe, S., Ramlogan, R. Innovation systems and the competitive process in developing economies// The quarterly Review of Economics and Finance, 2007.

*Тумилевич Елена Николаевна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики предприятия и менеджмента
Хабаровского государственного университета экономики и права,
Россия, г. Хабаровск,
E-mail: elena-tumilevich@yandex.ru*

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ В ОРГАНИЗАЦИИ

Автором сформулирован методический подход к проведению оценки эффективности корпоративной социальной деятельности, определены цели и принципы реализации такой оценки. Разработан порядок проведения и представлен методический инструментарий оценки.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, эффективность бизнеса, методология оценки, рейтинг, концепция заинтересованных сторон.

Введение

Корпоративная социальная ответственность (КСО) как необходимый и важный элемент системы управления современной организации требует своего управленческого воплощения. Это значит, что необходимо внедрение в систему управления принципов, методов соответствующего управления КСО, целью которых является долгосрочное устойчивое развитие организаций, улучшение имиджа, повышение эффективности и улучшение инвестиционной привлекательности.

Существуют многочисленные исследования, которые четко определяют связь между корпоративной социальной ответственностью, производительностью и эффективностью предприятия в целом [8, 9, 11, 12]. Однако до сих пор оценка эффективности процесса реализации концепции КСО остается нерешенным вопросом.

Система инструментов, которые реализуются в рамках КСО, описана многими авторами [6]. Актуальным является вопрос относительно подходов для оценки эффективности выстроенной системы КСО. Для целей работы будем определять КСО согласно ISO 26000, как «ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этичное поведение, которое содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества, учитывает ожидания заинтересованных сторон, соответствует применяемому законодательству, согласуется с международными нормами поведения, а также интегрировано в деятельность всей организации и применяется в ее

взаимоотношениях»[5]. КСО, рассматриваемый как ключевой принцип функционирования организации, реализуется через модель корпоративной социальной деятельности, понимаемой как основополагающая взаимосвязь между принципами социальной ответственности, процессом социальной восприимчивости и политикой, направленной на решение социальных проблем [1].

К настоящему времени практика КСО получила свое распространение в российских организациях, однако, вопрос оценки эффективности реализации данной практики остается нерешенным. С 70-х годов прошлого столетия теоретики исследуют вопросы эффективности корпоративной социальной ответственности. При этом к настоящему времени не сформировано единого подхода к такой оценке. Для высшего руководства эффективность любого процесса, в том числе и процесса реализации КСО, играет важную роль. Актуальность формирования методического инструментария к оценке эффективности КСО формулируется также, как аргумент противникам реализации КСО [7], доказывающих, что основная задача любой коммерческой организации заключается в получении прибыли.

Методика оценки эффективности деятельности в области КСО

Сформулируем основные направления, в рамках которых исследователями предлагается проводить оценку эффективности деятельности в области КСО:

- оценка места в рейтинге КСО [3]. К настоящему времени сложилась практика формирования рейтинга компаний по деятельности в

области КСО. Признанными рейтингами являются оценка по методике агентства политических и экономических коммуникаций, методика рейтингового агентства «Репутация», методика по национальной системе мониторинга;

- оценка с точки зрения параметров «экономичность», «результативность» и «целесообразность» деятельности в области КСО;
- оценка по показателям, включаемым в социальную отчетность компании;
- экспертная оценка качественной составляющей деятельности в области КСО;
- оценка на основе индексного подхода (например, Dow Jones Sustainability Index, NASDAQ Social Index, FTSE 4 Good, CLD Social Index и пр).

Указанные подходы не в полной степени отвечают требованиям оперативного управления. Методический инструментарий оценки должен позволять формировать показатели KPI с целью формирования системы мотивации персонала, задействованного в корпоративной социальной деятельности, а также позволять принимать решения, направленные на повышение эффективности деятельности в области КСО. Методический аппарат к оценке эффективности подсистемы управления КСО строится, по нашему мнению, на следующих положениях: формулировка целей оценки, принципов оценки, порядка оценки, инструментов оценки.

Целью оценки КСО является выявление резервов, позволяющих повысить эффективность деятельности организации; формулировка решений, позволяющих повысить эффективность функционирования подсистемы КСО организации.

Оценка эффективности реализации подсистемы управления организации, в том числе подсистемы управления КСО, должна соответствовать определенным принципам, к которым относятся:

- объективность оценки, система должна содержать качественные и количественные показатели, в которых отсутствует, либо сведена к минимуму субъективность оценки;
- реалистичность, что означает адекватность описания элементов подсистемы, соответствие описания действительному положению дел;
- непрерывность, т.е. проведение оценки должно быть постоянно в течение всего времени функционирования подсистемы;
- системность, означающая охват оценкой всех ключевых видов деятельности, реализуемых

в рамках КСО и формирование понимания связей на этой деятельности на другие подсистемы системы управления организацией;

- сопоставимость, означающая возможность проведения сравнительной оценки эффективности функционирования подсистемы управления КСО в ретроспективе;
- простота оценки, означающая доступность и ясность в применении методических подходов к оценке и формирования показателей, а также выводов;
- гибкость, позволяющая включать в систему оценки дополнительные элементы, или исключать определенные элементы, в соответствии с изменениями внешней и внутренней среды;
- экономичность, означающая тот факт, что результаты оценки должны превышать затраты на формирование такой системы.

Подсистема КСО реализуется в рамках процессной деятельности, а также через реализацию совокупности проектов и социальных программ. Основные процессы, которые реализуются: мониторинг и оценка внешней и внутренней среды функционирования организации; управление стейкхолдерами организации; управление социальными проблемами компании. В качестве результатов Д. Вуд сформулировал: воздействие на общество, социальные программы, социальные политики [1].

Анализ системы КСО представляет собой комплексный и целенаправленный процесс изучения состояний и тенденций развития основных элементов корпоративной социальной деятельности:

- методов управления, используемых в подсистеме КСО;
- организации труда персонала, реализующего социальную деятельность;
- информации;
- управленческой техники;
- форм и порядка их взаимодействия в процессе разработки (обоснования), принятия и реализации управленческих решений в рамках реализации социально ответственной деятельности.

Всесторонний анализ и оценка системы управления КСО является основой для разработки, обоснования и реализации решений, направленных на повышение эффективности подсистемы КСО.

Он позволяет получить исходный материал для:

- оценки сложившегося уровня системы управления, выявления «узких мест» в процессе управления;
 - формирование долгосрочных концепций и комплексных программ совершенствования управления, определяющих долгосрочную перспективу развития отдельных объектов управления, совершенствование их взаимодействия.
 - выбора первоочередных объектов совершенствования и обоснование предпочтительных направлений реструктуризации организации;
 - разработки планов развития системы управления с учетом первоочередных направлений и реальных возможностей предприятия;
- Основные виды анализа, их результаты представлены на рисунке 1.



Рисунок 1. Соотношение и взаимосвязь отдельных видов анализа системы управления КСО

Исходя из сформулированных целей, принципов оценки, понимания сущности КСО и корпоративной социальной деятельности, нами разработан порядок проведения оценки эффективности этой деятельности.

Первый этап. Анализ нормативной и методической базы реализации корпоративной социальной деятельности. Оценка системы нормативного и методического обеспечения деятельности в области КСО осуществляется исходя из соотношения достижения целей КСО. В организации должна быть выстроена система нормативно-методического обеспечения КСО, позволяющая осуществлять социально-ответственную деятельность и достигать цели, поставлен-

ной организацией в этой сфере. Единого перечня внутренних документов, которые должны быть разработаны, в организации нет. Однако существует рекомендованный исследователями список таких документов. К ним относится Кодекс корпоративной этики, социальная политика организации, Корпоративный кодекс, концепции социального развития [2].

Второй этап. Формулировка стандартов оценки. Критерии эффективности должны, по нашему мнению, строиться на основе направлений реализации КСО. Основными направлениями являются (рисунок 2).



Рисунок 2. Направления проведения оценки эффективности корпоративной социальной ответственности

Механизм оценки должен выстраиваться на основе количественных и качественных методов оценки. Предлагается использование количественного и качественного подхода вместе. На основе определения критериев им присваивается экспертная оценка в соответствии со шкалой:

- + 3 – полное соответствие критерию;
- + 2 – близкое положение от критерия;
- + 1 – полное несоответствие критерию.

По каждому направлению также предлагается вести расчет показателя эффективности, который показывает сумму эффекта за счет реализации мероприятий. По каждому из направлений показатель эффективности должен быть больше единицы.

В таблице 1 представлены предлагаемые критерии для оценки эффективности работы с персоналом в рамках подсистемы функционирования КСО.

Таблица 1. Критерии оценки деятельности в области КСО по направлению «персонал»

Направление оценки	Показатели, используемые для оценки	Критерии соответствия
Система мотивации персонала	- текучесть кадров - выработка персонала	- менее 10% - темп роста выработки выше темпа роста среднего уровня оплаты труда персонала. Темп роста выработки выше 100%.
Система обучения и повышения квалификации	- степень соответствия персонала по квалификации требованиям по рабочему месту (100% - весь персонал в полной степени соответствует по квалификации, опыту и компетенциям, предъявляемым к нему требованиям) - сумма затрат на обучение персонала, в том числе на 1 среднесписочного сотрудника	- не менее 85% - наблюдается рост в ретроспективе данного показателя
Условия труда, уровень заболеваемости и травматизма	- уровень травматизма, смертности, заболеваемости	используются отраслевые критерии оценки или критерии, установленные предприятием
Оплата труда	- средний уровень оплаты труда - коэффициент фондов, рассчитываемый по 10%	- не менее чем в среднем по отрасли - разрыв не более чем 5

Максимальным балл, который может получить предприятие, соответствующее всем критериям по рассматриваемому направлению – 21 балл.

По направлению «персонал» основным показателем, характеризующим эффективность использования персонала, является выработка. Собственно, эффективность вложений в персонал в рамках КСО, можно оценить по формуле:

$$Эп = Пв / Зп$$

где:

Пв – дополнительная прибыль, полученная за счет увеличения выработки персонала

Зп – затраты на реализацию программ и мероприятий в области КСО по отношению к персоналу.

Предлагаемые критерии по направлению «окружающая среда» представлены в таблице 2.

Таблица 2. Критерии оценки деятельности в области КСО по направлению «окружающая среда»

Направление оценки	Показатели, используемые для оценки	Критерии соответствия
Уровень вредных выбросов в окружающую среду	- штрафы, заплаченные предприятием за превышение уровня выбросов в окружающую среду	0 руб.
Затраты на экологические мероприятия	- доля затрат на экологические мероприятия	- не ниже, чем установлено планом предприятия
Экономное расходование ресурсов	- снижение количества потребляемых ресурсов за счет снижения количества дефектной и бракованной продукции, отходов производства; - проведение работ по экономному расходованию ресурсов	- наличие снижения количества потребляемых ресурсов; - не ниже, чем установлено планом предприятия

Максимальным балл, который может получить предприятие, соответствующее всем критериям – 12 баллов. Количественную оценку эффективности реализации данных мероприятий можно провести по формуле:

$$Э_0 = Э_{Кр} / З_0$$

где

Э₀ – эффективность реализации мероприятий по охране окружающей среды и ресурсосбережению;

Эр – экономия, получаемая предприятием за счет мероприятий по ресурсосбережению;

З – сумма затрат на мероприятия по охране окружающей среды и ресурсосбережению.

Предлагаемые критерии по направлению взаимодействие с органами государственной власти и некоммерческими организациями (НКО) представлены в таблице 3.

Таблица 3. Критерии оценки деятельности в области КСО по направлению «взаимодействие с органами государственной власти и НКО»

Направление оценки	Показатели, используемые для оценки	Критерии соответствия
Сотрудничество с органами власти в направлении реализации социальных проектов	Количество акций, социальных проектов, реализованных совместно с органами государственной власти	- не ниже, чем установлено планом предприятия
Сотрудничество с НКО	Количество акций, социальных проектов, социальных программ, реализованных совместно с НКО	- не ниже, чем установлено планом предприятия

В качестве критериев оценки такой деятельности выступает показатель достижения плана, предполагается, что с учетом специфики функционирования предприятия, а также выстроенных отношений, в системе планирования будут учтены основные направления работы с органами государственной власти и с НКО. Максимальный балл составит 6 баллов. Сотрудничество с НКО, а также с органами государственной власти подразумевает получение репутационного эффекта, а также получение определенных выгод за счет взаимодействия с НКО, органами государственной власти (к таким могут относиться возможность аренды помещения на льготных условиях, доступ к информации о проводимых торгах, конкурсах, грантовых программах и т.п.).

Оценка эффективности на основе количественных показателей должна проводиться с учетом привлечения экспертов, которые оценивают эффект от реализации данного направления, в связи с тем, что точные данные относительно полученного экономического эффекта невозможно рассчитать. Необходимо учитывать и снижение расходов за счет взаимодействия с органами государственной власти и стоимость «лояльного отношения» органов государственной власти, а также дополнительный эффект за счет усиления репутационной составляющей объекта оценки. С учетом указанных условий, предлагается расчет эффективности за счет такого взаимодействия по формуле:

$$Э_2 = (ЭК + P) / З_2,$$

где:

ЭК – сумма экономии и снижения расходов за счет указанного взаимодействия с органами власти и с НКО;

Р – сумма дополнительной прибыли за счет улучшения репутации предприятия (рассчитывается методом экспертных оценок);

Зг – сумма затрат, направленных на взаимодействия с органами власти и НКО.

Предлагаемые критерии по направлению «местное сообщество» представлены в таблице 4.

Таблица 4. Критерии оценки деятельности в области КСО по направлению «местное сообщество»

Направление оценки	Показатели, используемые для оценки	Критерии соответствия
Благотворительность	Количество финансовых ресурсов, направленных на благотворительные цели	- не ниже, чем установлено планом предприятия
Социальные проекты	Количество социальных проектов, реализуемых для местного сообщества; количество участников	- не ниже, чем установлено планом предприятия

Работа с местным сообществом является, с одной стороны, важным направлением деятельности любого предприятия. С другой стороны, оценка эффективности данного направления затруднена долгосрочным отложенным эффектом от этой деятельности и размытостью результата.

Максимальный балл, который может получить предприятие в рамках данного направления – 6 баллов.

Оценку эффективности на основе количественных показателей предлагается строить на основе экспертной оценки повышения уровня прибыли за счет мероприятий, реализуемых для местного сообщества, по формуле:

$$Эм = Пм / Зм,$$

где:

Пм – дополнительная прибыль, полученная предприятием за счет активизации спроса посредством мероприятий, реализуемых для местного сообщества;

Зм – сумма затрат на мероприятия, реализуемые для местного сообщества.

И ключевым направлением, которое прямо влияет на долгосрочную эффективность деятельности организации, является работа с потребителями, критерии оценки для которой представлены в таблице 5.

Таблица 5. Критерии оценки деятельности в области КСО по направлению «потребители»

Направление оценки	Показатели, используемые для оценки	Критерии соответствия
Система ценообразования	Дифференцированное ценообразование, учитывающее определенные проблемные группы потребителей (студенты, пенсионеры и т.п.)	Наличие системы дифференцированного ценообразования
Система работы с рекламациями	- темпы роста рекламаций - степень удовлетворенности клиентов по результатам работы с рекламациями	- снижение темпов роста рекламаций - рост степени удовлетворенности клиентов
Совершенствование методов работы с потребителями	Программа повышения качества работы с потребителями Удовлетворенность клиентов качеством продукции (услуг, работ) Удовлетворенность клиентов качеством обслуживания Количество постоянных покупателей, повторных покупок	- наличие программы повышения качества работы с потребителями - рост уровня удовлетворенности клиентов качеством продукции (услуг, работ) - рост уровня удовлетворенности клиентов качеством обслуживания - не ниже установленного планом уровня

Значимость данного направления высока, это предопределило количество максимальных баллов за данное направление (21 балл).

Экономическая эффективность работы с персоналом оценивается по формуле:

$$Эперс = Ппотр / Зпотр,$$

где:

Ппотр – Сумма дополнительно полученной прибыли за счет активизации работы с персоналом;

Зпотр – сумма затрат на реализацию мероприятий по улучшению работы с потребителями.

Итого по всем оцениваемым направлениям сумма баллов составляет 66 баллов.

Третий этап. Следующим этапом предлагается проведения оценки восприятия предприятия у персонала, потребителей, органов власти и СМИ. Такая оценка должна проводиться с использованием социально-психологических методов, таких как анкетирование, тестирование, фокус-группы и т.п. Система оценки также проводится по балльной шкале с учетом привлече-

ние экспертов. Конкретная методика исследования разрабатывается для каждого предприятия отдельно на основе экспертных методов, социологических методов, методов опциона, гудвилла и других [4].

Четвертый этап. Далее предлагается проведение оценки упущенных выгод и прямых потерь от несоциально-ответственной деятельности. Так, возникают дополнительные затраты от текучести персонала (наум, подбор, адаптацию, обучение), дополнительные затраты на привлечение клиентов, упущенные выгоды за счет потери клиентов, дополнительные затраты на штрафы, пени, обусловленные нарушением законодательства за счет несоциально-ответственного поведения (например, нарушение закона «Об охране окружающей среды», Трудового Кодекса, закона «О защите прав потребителей» и т.п.). Суммарная оценка затрат сопоставляется с суммой чистой прибыли.

Отнесение компании к одному из видов по уровню социальной ответственности можно вести согласно таблице 6.

Таблица 6. Ориентиры для определения уровня КСО организации

Уровень социальной ответственности	Сумма баллов по результатам оценки работы со стейкхолдерами	Показатель эффективности КСО	Уровень удовлетворенности стейкхолдеров	Уровень дополнительных возникающих затрат от несоциально-ответственной деятельности
Базовый уровень КСО	до 29 баллов	имеются показатели ниже 0,8; более	средний	имеются дополнительные затраты
Средний уровень КСО	30-49 баллов	все показатели выше 0,95	высокий	отсутствуют
Высший уровень КСО	50-66 баллов	все показатели выше единицы	высокий	отсутствуют

Выводы относительно эффективности деятельности в области КСО формулируются исходя из следующих положений:

- динамика эффективности взаимодействия со стейкхолдерами;
- динамика оценки восприятия стейкхолдерами организации;
- динамика упущенных выгод и затрат предприятия в связи с несоциально-ответственным поведением.

Заключительным этапом должна стать система решений, направленных на улучшение репутации предприятия во внешней и внутренней среде, а также на повышение эффективности деятельности предприятия в целом, устойчивости его развития в долгосрочном периоде.

Заключение

К настоящему времени отсутствует единый методический подход к оценке эффективности процессов, реализуемых организациями в рамках социально ответственной деятельности. Большое количество компаний даже не рассматривают этот вопрос при принятии решений относительно направлений реализации корпоративной социальной ответственности. Нами предложен методический подход, позволяющий комплексно оценить эффективность корпоративной социальной ответственности.

Выводы относительно эффективности деятельности в области КСО формулируются исходя из следующих положений:

- динамика эффективности взаимодействия со стейкхолдерами;

- динамика оценки восприятия стейкхолдерами организации;
- динамика упущенных выгод и затрат предприятия в связи с несоциально-ответственным поведением.

Данные наработки позволят улучшить и распространить практику КСО.

Список литературы

1. Вуд Д. Корпоративная социальная деятельность: пересмотр концепции // Вестник СПбГУ, 2009. – № 3. – С. 39.
2. Доклад о социальных инвестициях в России – 2014: к созданию ценности для бизнеса и общества. / Ю. Е. Благов (и др.); под общ. Ред. Е. Ю. Благова., И. С. Соболева. СПб.: Авторская творческая мастерская (АТМ Книга), 2014. – 144 с.
3. Жойдик А.П. Рейтинг как инструмент количественной оценки корпоративной социальной ответственности // Инновации. Инвестиции. – 2015. – № 6. <http://uecs.ru/uecs-78-782015/item/3547>.
4. Иванов А.Е., Матвийшина Е.М. Как оценить деловую репутацию // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: экономика и менеджмент, 2009. № 6
5. Руководство по социальной ответственности ISO 26000. – <http://www.ksovok.com/standarts.php> (дата обращения: 02.07.2017).
6. Тумилевич Е.Н. Построение системы управления корпоративной социальной ответственности в компании // Российское предпринимательство. 2012. – № 23. – С. 30-37.
7. Friedman, M. (1970). The social responsibility of business is to increase its profits. New York Times Magazine. New York.
8. Griffin JJ, Mahon JF. 1997. The corporate social performance and corporate financial performance debate: Twenty-five years of incomparable research. Business & Society 36(1): 5–31.
9. Nakao Y, Amano A, Matsumura K, Genba K, Nakano M. 2007. Relationship between environmental performance and financial performance: An empirical analysis of Japanese corporations. Business Strategy and the Environment 16(2): 106–118.
10. Olaru, M., G. Stoleriu, et al. (2011). "Social Responsibility Concerns of SMEs in Romania, from the perspective of the requirements of the EFQM European Excellence Model." Amfiteatru Economic XIII (29): p. 56-71.
11. Roman RM, Hayibor S, Agle BR. 1999. The relationship between social and financial performance: Repainting a portrait. Business & Society 38(1): 109–125.
12. Salzmann O, Ionescu-Somers A, Steger U. 2005. The business case for corporate sustainability: Literature review and research options. European Management Journal 23(1): 27–36.

*Устинова Ольга Евгеньевна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин
Московской академии Следственного комитета Российской Федерации,
Россия, г. Москва
E-mail: olga.e.ustinova@yandex.ru*

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ И ВАРИАНТЫ МОДИФИКАЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

В статье рассматриваются методы измерения интеллектуального капитала хозяйствующего субъекта, приводится анализ научных подходов к их классификации. Предложена группировка методов оценки интеллектуального капитала в зависимости от вида стоимости и методов оценки. Проанализированы возможности использования методов оценки с учетом поставленных целей и задач, их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, методы оценки, добавленная стоимость, рыночная стоимость.

Введение

Повышение роли знаний во всех сферах деятельности человека, обусловленное информационной революцией, является основной характерной чертой настоящего времени. В разные экономические эпохи приоритет в производстве принадлежал различным ресурсам: в доиндустриальном обществе – это природные и трудовые ресурсы, в индустриальном – материальные, а в постиндустриальном – интеллектуальные и информационные. Материализованное в товарах и услугах знание формирует большую часть вновь созданной стоимости за счет роста наукоемкости производимой продукции и развития интеллектуально-инновационного рынка. Более того, интеллектуализация используемых технологий обеспечивает резкое повышение производительности труда. Вместе с тем, в современных условиях функционирования хозяйствующих субъектов заметны затруднения, связанные с управлением интеллектуальным капиталом. Они сводятся к следующему.

1. Формальный подход со стороны руководства к процессам формирования и накопления интеллектуального капитала. Это приводит к неэффективной системе мотивации, формально проводимым процедурам набора, отбора и оценки персонала, игнорированию вопросов, связанных с формированием и поддержанием корпоративной культуры, отсюда отмечается текучесть персонала.

2. Существенная разница в размерах инвестиций в основные фонды и в развитие интел-

лектуального капитала, в то время как при эффективном менеджменте отдача от вложения в интеллектуальный капитал гораздо выше нежели в физический. Согласно официальным сведениям Федеральной службы государственной статистики РФ об инновационной деятельности организаций [7], наблюдается рост доли инновационных товаров, работ, услуг в общем произведенном объеме (8,4% по данным 2015 г.). При этом организациями сферы услуг доля инновационной составляющей выше (12,9%) по сравнению с предприятиями промышленного производства (7,9%).

3. Наблюдается «простаивание» накопленного интеллектуального капитала из-за отсутствия у персонала инновационного мышления, недостаточного регулирования прав собственности, наличия административных и рыночных барьеров и других факторов. В этой связи возникает необходимость своевременного и на постоянной основе анализа и оценки состояния интеллектуального капитала хозяйствующего субъекта. Более того, это необходимо и для формирования долгосрочной стратегии развития инновационной системы в условиях постоянно меняющейся внешней среды.

Для анализа и оценки интеллектуального капитала важно понимать, что его управление представляет собой процессы формирования, развития и использования его структурных компонентов (человеческого, структурного и клиентского капиталов) в целях активизации инновационной деятельности, наращивания и получения дохода от его использования. При этом

прирост человеческого капитала обусловлен инвестированием в совершенствование процессов привлечения и отбора, обучения персонала, адаптацию и освоение новых знаний, получения дополнительных навыков. Прирост структурного и клиентского капиталов может быть обеспечен за счет инвестиций в совершенствование организации и функционирования каналов распределения, формирования портфеля заказов, выстраивания отношений с потенциальными потребителями, поддержания деловых контактов, в программное и информационное обеспечение и т.п.

Проблемами разработки методов оценки интеллектуального капитала занимались исследователи Л. Эдвинсон, М. Мэлоун, К. Свейби, Т. Стюарт, Э. Брукинг, следует также отметить авторов сбалансированной системы показателей Д. Нортон, Р. Каплан и другие. В настоящее время на основе различных методов учеными предложены несколько десятков методик измерения и оценки стоимости интеллектуального капитала. По причине разной направленности и специфики компонент интеллектуального капитала ни одна из методик не может рассматриваться как универсальная. Важно подчеркнуть, что разработку методов измерения интеллектуального капитала осложняет то обстоятельство, что традиционные методы экономических оценок и измерений, базирующиеся на принципах бухгалтерского учета, в современных условиях перестают быть адекватными. Так, голландский исследователь Д. Андрессен критиковал классический бухгалтерский метод двойной записи в отношении интеллектуального капитала как противоречащую его сущности. К примеру, в практике товарный знак, относящийся к нематериальным активам, в процессе эксплуатации амортизируется, передавая часть своей стоимости на вновь создаваемый продукт, уменьшая при этом свою стоимость. Однако с течением времени, товарный знак может не только не терять своей ценности, но и наращивать ее. Таким образом, компания и ее активы оцениваются не только балансовой ее стоимостью, но и формируемыми ее рыночными факторами. В дополнение к вышесказанному отметим, что многие компоненты интеллектуального капитала вообще не находят отражения в бухгалтерском учете, такие как, лояльность и приверженность потребителей, квалификация персонала, каналы распределения и прочие. Вместе с тем, при определении рыночной стоимости хозяйствующего субъекта следует проводить оценку активов, их оборота с учетом влияния различных факторов,

состав которых может варьироваться в зависимости от поставленных целей и профессионального мнения.

Наиболее полный обзор методов измерения стоимости нематериальных активов и интеллектуального капитала представлен на сайте Карла Эрика Свейби [5]. Он выделяет методы и группирует их в четыре категории.

1. Методы прямого измерения интеллектуального капитала (Direct Intellectual Capital Methods, DICM). С их помощью можно оценить денежную стоимость неосязаемых активов через выделение их компонентов. Декомпозированный интеллектуальный капитал оценивается по отдельным элементам посредством агрегирующего показателя, который определяется сложением компонентов, либо более сложным способом.

2. Методы рыночной капитализации (Market Capitalization Methods, MCM). В русле этого подхода считается, что величина интеллектуального капитала хозяйствующего субъекта может быть измерена, как разница между рыночной капитализацией компании и стоимостью ее собственного капитала. Однако существуют проблемы взаимоувязки балансовой и рыночной стоимости, поскольку они измеряются в разных единицах – «искусственных» и реальных деньгах, что затрудняет сравнение объектов. Концептуально метод противоречив в силу того, что балансовая стоимость отражает результат по данным бухгалтерского учета по уже свершившимся событиям, а рыночная стоимость показывает текущую деятельность и долгосрочные перспективы.

3. Методы определения отдачи на активы (Return on Assets methods, ROA). В границах данных методов рентабельность активов компании сравнивается с аналогичным отраслевым показателем. При этом, выявленная разница, умноженная на среднее значение активов хозяйствующего субъекта, показывает средний ежегодный доход от нематериальных активов. Оценка их стоимости, а также стоимости интеллектуального капитала может быть получена путем дисконтирования или капитализации полученного значения.

4. Методы составления систем показателей (Scorecard Methods, SC). В рамках этих методов разные элементы нематериальных активов или интеллектуального капитала представляются в виде взаимосвязанных систем показателей или схем. Применение данных методов не предполагает получение стоимостной (денежной) оценки интеллектуального капитала. Указанные ме-

тоды аналогичны методам диагностической информационной системы, их целесообразно использовать для задач управленческого характера, позволяя при этом отражать многогранную деятельность хозяйствующего субъекта в целом в сфере управления интеллектуальным капиталом. Стоит заметить, что для хозяйствующих субъектов различных отраслей набор показателей для оценки интеллектуального капитала строго индивидуален, возможно лишь использование типового подхода. При этом, важно подчеркнуть условия выбора таких показателей:

- постоянство применяемых показателей в течение определенного промежутка времени;
- возможность количественного измерения выбранных показателей (в составе финансовой, статистической отчетности);
- наличие отраслевой специфики отобранных показателей.

5. Целесообразно в вышеуказанный список включить точные измерительные системы (Proper Measurement Systems, MS), предполагающие деление всего, что представляет ценность в самом хозяйствующем субъекте или его окружении на атрибуты, которые можно измерить. Они объединяются в измерительную систему, состоящую из иерархии совместных измерений ценности (Conjoint Value Hierarchy, CVH¹). Для получения надежных расчетов стоимости (ценности) компании используются реальные данные, которые могут быть объединены с финансовыми данными в целях определения эффективности расходования средств и других показателей. При этом, методологии MS, в случае надлежащей их реализации, позволяют не только надежно измерить, но и адекватно комбинировать интеллектуальные и финансовые ресурсы посредством беспристрастной оценки всех ресурсов компании.

Важно подчеркнуть некоторое сходство сгруппированных подходов к оценке интеллектуального капитала. Так, использование DIC и SC методов начинается с идентификации отдельных компонентов интеллектуального капитала, а затем формируется некий интегральный показатель. В случае применения MCM и ROA методов, наоборот. Таким образом, классификация методов, предложенная Свейби, подобна ранее представленной классификацией Лути [2]. В

соответствии с ней существует два основных метода измерения интеллектуального капитала:

1. Оценка каждого компонента по-отдельности и измерение стоимости интеллектуальных активов в целом на организационном уровне. Первый предполагает использование подходящих величин изменения для каждого компонента, при этом разные величины могут применяться по-разному на различных уровнях организации. К примеру, количественные меры более применимы на рабочем уровне, а финансовые – для всей организации в целом.

2. Метод измерения стоимости интеллектуальных активов в финансовом выражении для хозяйствующего субъекта в целом. В данном случае основным показателем эффективности управления финансовыми и нефинансовыми активами является ключевой показатель концепции VBM – акционерная стоимость. Вместе с тем, несмотря на кажущуюся полноту и непрерывное обновление перечня методов, обзор Свейби не становится всеобъемлющим. Более того, предложенная классификация не разделяет методов оценки самого интеллектуального капитала от созданной им стоимости, то есть самого количества используемых ресурсов и их отдачи. Стоит отметить, что помимо рассмотренных выше подходов существует классификация методов измерения интеллектуального капитала, предложенная на государственном уровне в Дании в целях унификации отчетов об интеллектуальном капитале [3]. Вместе с тем, наиболее популярными в научной среде методами являются:

- MVA, Market Value Added [Stern Stewart&Co, 2012];
- Коэффициент q-Тобина [Tobin, 1969],
- EVA, Economic Value Added [Stern et all, 1995];
- VAIC, Value Added Intellectual Coefficient [Public, 2000];
- IAMV, Investor assigned Market Value [Standfield, 1998];
- FGV, Future Growth Value [Burgman, Roos, 2004];
- Invisible Balance Sheet [Konradgroup, 1990].

На основании изложенного можно полагать, что в настоящее время отсутствует общепризнанный метод, позволяющий решить проблемы

¹ Суть метода совместных измерений (conjoint measurement) состоит в декомпозиции целостного суждения о ценности объекта измерения (порядковая шкала) на удельные ценности атрибутов объекта (ин-

тервальная шкала). Экономическими и маркетинговыми исследованиями этого метода занимались Дэниел МакФадден и Дэниел Канеман, получившие Нобелевские премии в 2000 и 2002 гг. соответственно.

измерения интеллектуального капитала, определения степени его влияния на финансовые результаты хозяйствующего субъекта, либо отделить генерируемую неосязаемыми активами стоимость от стоимости, созданной материальными активами. Рассмотренные выше методы, предложенные для определения ценности, сформированной интеллектуальным капиталом, и его компонентами, могут быть сгруппированы следующим образом.

1. Методы, основанные на рыночной стоимости компании. В качестве показателя ценности, созданной интеллектуальным капиталом, используются те или иные вариации показателя рыночной стоимости *MV*, то есть ключевой мерой является точка зрения инвесторов. К таким методам стоит отнести: Коэффициент *q*-Тобина, *IAMV*, *FGV*, *MVA*. При этом *Invisible Balance Sheet* Свейби не может быть рассмотрен в этой группе, несмотря на то, что в рамках данного метода измеряется добавленная рыночная стоимость, она позиционируется как стоимость всех интеллектуальных активов, свойственных хозяйствующему субъекту, а не как ценность, созданная интеллектуальным капиталом. Иными словами, является мерой количества капитала, которым владеет компания, а не результатом его использования. Стоит отметить, что каждая концепция данной группы раскрывает стоимость, созданную интеллектуальным капиталом с разных точек зрения, хоть и основывается на рыночной добавленной стоимости.

2. Методы, основанные на добавленной стоимости. В качестве прокси-показателя интеллектуального капитала используется добавленная экономическая стоимость (*EVA*), либо добавленная стоимость (*VAIC*). В основе данных

методов лежит предположение о том, капитал, задействованный хозяйствующим субъектом, «состоящий из физических и финансовых активов, не является наиболее значимым для реализации стратегии компании, в отличие от интеллектуального капитала, который позволяет создавать компании добавленную стоимость» [4, 6]. Причем помимо недостатков, свойственных каждому методу в отдельности, все они характеризуются общей проблемой, так как до сих пор остается нерешенной проблема выделения части добавленной стоимости, формируемой инвестированным капиталом и доли, создаваемой интеллектуальными ресурсами. Сравнения выделенных групп методов рассмотрено в таблице 1.

3. Общие методы: методы отдачи на активы, методы капитализации, используемые для оценки бизнеса, анализа хозяйственно-производственной деятельности, финансового анализа. Методы *ROA* и *MCM* базируются на устойчивых правилах бухгалтерского учета, стараясь дать реальную оценку. Они имеют элемент строгости, поскольку опираются на финансовые цифры. Однако указанные методы представляют слишком мало детализированной информации для адекватного сравнительного анализа.

4. Прямые методы: методы прямого измерения интеллектуального капитала, методы подсчета показателей, ориентированные на маркетинг и менеджмент. Методы *DICM* и *SC* оценивают интеллектуальные ресурсы снизу в верх, соответственно становятся более быстрыми и точными, т.к. не требуют финансовой оценки.

Таблица 1. Сравнение методов определения стоимости, созданной интеллектуальным капиталом

№ п/п	Критерии	Методы, основанные на рыночной оценке	Методы, основанные на добавленной стоимости
1	Виды методов	- Коэффициент <i>q</i> -Тобина; - Investor assigned market value (<i>IAMV</i>); - Future growth value (<i>FGV</i>); - Market value added (<i>MVA</i>).	- Economic value added (<i>EVA</i>); - Value added intellectual coefficient (<i>VAIC</i>).
2	Вид стоимости, обоснование выбора	Составляющие рыночной стоимости. Разница между балансовой и рыночной стоимостью хозяйствующего субъекта, формируемая интеллектуальным капиталом	Добавленная стоимость, добавленная экономическая стоимость. Интеллектуальный капитал выступает основным ресурсом с точки зрения создания добавленной стоимости
3	Возможность учета будущих выгод, созданных за счет использования ИК	Присутствует, при этом рыночная стоимость подразумевает оценку инвесторами перспектив развития хозяйствующего субъекта	Отсутствует

№ п/п	Критерии	Методы, основанные на рыночной оценке	Методы, основанные на добавленной стоимости
4	Измерение стоимости, созданной компонентами ИК	Невозможно	Невозможно
5	Измерение стоимости, созданной ИК компании в целом	Возможно	Возможно
6	Преимущества группы методов	- отражает инвестиционный потенциал компании; - высокая степень сравнимости результатов измерения; - относительно прост в расчете	- позволяет выявить неэффективное использование средств; - является наиболее эффективным инструментом определения доходности инвестиций; - позволяет объединить в показателе разные измерители
7	Недостатки (критика) группы методов	- рыночная стоимость хозяйствующего субъекта подвержена постоянным колебаниям; - сомнительная точность оценки рынка ввиду наличия спекуляций, несовершенства (недостоверности) информации о наличии ИК; - разница между рыночной и балансовой стоимостью не может быть объяснена только влиянием ИК; - отсутствует возможность анализа эффективности использования компонентов ИК	- методы, основанные на бухгалтерских данных и произошедших результатах деятельности компании, искажают точность оценки; - множественность методик расчета составляющей показателя; - экономически несовершенная методология расчета показателя VAIC; - отсутствует возможность анализа эффективности использования компонентов ИК

В уточнение к вышесказанному добавим следующее:

- Проведенный анализ измерения интеллектуального капитала как фактора создания стоимости компании подтвердил отсутствие единого общепризнанного в научном сообществе метода измерения стоимости, в том числе рыночной, что убедительно показывает необходимость устранения проблем в этой области. Вместе с тем, целесообразно полагать, что разные рынки и отрасли характеризуются различными механизмами трансформации интеллектуального капитала в стоимость, что предопределяет использование нескольких стоимостных показателей.
- Результат анализа позволил выделить типы стоимостных показателей интеллектуального капитала (рисунок 1): методы, основанные на рыночной стоимости и методы, базирующиеся на добавленной стоимости, а также общие методы, используемые для оценки бизнеса, анализа хозяйственно-производственной деятельности, финансового анализа и прямые, ориентированные на маркетинг и менеджмент.
- Практически все существующие и известные показатели на сегодняшний день подвергнуты критике по причине использования экономически несовершенной методологии, подверженности рыночным флуктуациям,

либо ошибочно заявленных предпосылок. Тем не менее, каждый из раскрытых показателей используется в исследованиях и позволяет, с некоторой погрешностью, определить стоимость, созданную интеллектуальным капиталом.

- Использование указанных выше методов предусматривает способность выделить стоимость, созданную осязаемыми ресурсами от стоимости, сформированной, неосязаемыми. Обозначены методы, способные определить размер результатов от применения интеллектуального капитала на базе рыночной капитализации. Однако эти методы должны быть интегрированы в выстраивание инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов. В этой связи очевидна необходимость дальнейшей разработки метода, оценивающего их инвестиционную привлекательность.

С учетом вышеизложенного, интеллектуальный капитал может быть измерен как с помощью стоимостных, так и сложно формализуемых нестоимостных показателей. При этом, его оценка должна быть ориентирована на прогноз результатов его управления и использования. В зависимости от поставленных целей и задач имеет смысл применять разные методы оценки интеллектуального капитала.

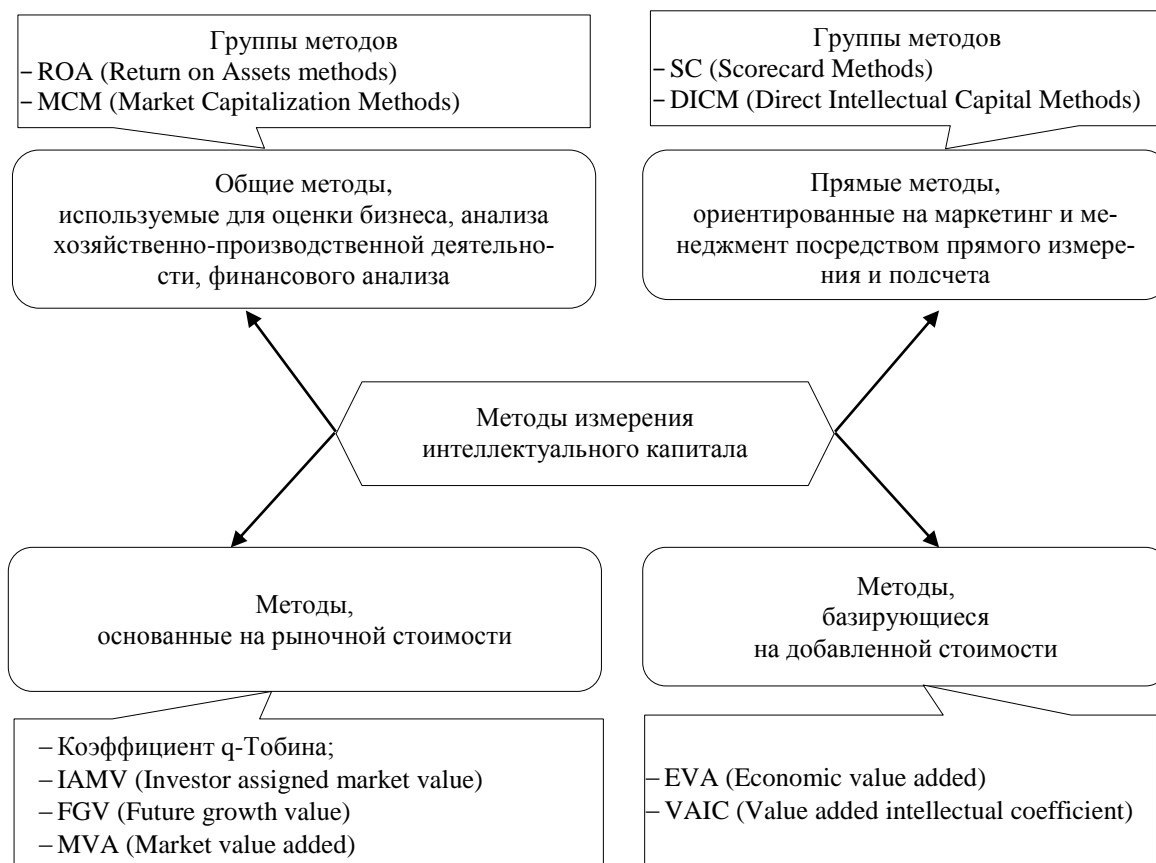


Рисунок 1. Типы стоимостных показателей интеллектуального капитала

Так, при сравнении компаний одной отрасли, купли-продажи бизнеса либо слияния компаний целесообразно использовать методы, относящиеся к группам ROA и MCM. Другие группы методов DIC и в меньшей степени методы SC применимы для формирования представления о состоянии хозяйствующего субъекта, характеризующиеся показателями, отличными от финансовых. Основным их недостатком является необходимость формирования индивидуальной системы индикаторов для каждой компании. Более того, комплексный подход, который отличает эту группу показателей, предопределяет использование больших массивов данных, сопровождаемая сложностью их увязки и анализа.

Заключение

Современная конкурентная среда в условиях динамично развивающегося рынка обуславли-

вает необходимость постоянного совершенствования научных подходов, методов и способов управления интеллектуальными ресурсами. Анализ научных источников по теме исследования показывает, что исчерпывающего представления об оценке интеллектуального капитала еще не сформировано. В этой связи остается нерешенной актуальная проблема современной организации в части оценки влияния интеллектуального капитала на ее конкурентоспособность. Изучение структуры компонентов интеллектуального капитала, а также оценки влияния каждого из них на конкурентоспособность хозяйствующих субъектов позволит решать задачи дальнейшего повышения эффективности их деятельности.

Список литературы

1. Петрова А.Т., Рустамова И.Т. Формирование современной системы управления нематериальными активами предприятия сферы услуг // Вестник алтайской науки. 2013. – № 3. – С. 175-180.
2. Luthy D.H., (1998), Intellectual Capital and its Measurement // Материалы конференции Asian Pacific Interdisciplinary Research in Accounting (APIRA) Conference, Osaka, Japan. 1998.
3. Mouritsen J. (2003), Intellectual capital and the capital market: The circulability of intellectual capital // Accounting, Auditing and Accountability Journal, 2003. – Vol.16, No.1. – pp. 18-30.

4. Riahi-Belkaoui A. (2003) Intellectual capital and firm performance of US multinational firms: a study of the resource-based and stakeholder views // *Journal of Intellectual Capital*, 2003. – Vol.4, No.2. – pp. 215-226.
5. Sveiby K. Methods for Measuring Intangible Assets [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sveiby.com>.
6. Youndt M., Subramaniam M., Snell S. (2004) Intellectual capital profiles: An examination of investments and returns // *Journal of Management Studies*, 2004. – Vol.41, No.2. – pp. 335-362.
7. Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#.

ФИНАНСЫ. НАЛОГИ

*Банин Сергей Анатольевич,
кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры экономики
Института экономики и менеджмента
Томского государственного университета,
Россия, г. Томск
E-mail: sbanin56@mail.ru*

СПРАВЕДЛИВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ – ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В статье рассматривается гипотеза о системе целей здравоохранения, из которых достижение финансовой справедливости выделено основной, характеризующей результаты его функционирования. Финансовая справедливость рассматривается в двух аспектах: социальном, как обеспечение для человека возможности получить необходимую медицинскую помощь независимо от внесенного вклада, и финансовом, как создание справедливой финансовой системы на всех уровнях процесса финансирования: формирования, распределения, использования.

Ключевые слова: справедливое финансирование, процесс финансирования, здравоохранение, главные цели, улучшение здоровья, отзывчивость.

Введение

Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) определила три равные по значимости цели функционирования национальных систем здравоохранения: достижение хорошего здоровья, финансовая справедливость и отзывчивость, то есть соответствия ожиданиям населения [1, С. хiii], на индивидуальном, общественном и популяционном уровне. Такие цели как борьба со смертностью, повышение рождаемости, снижение заболеваемости, повышение качества, доступности и т.п., часто определяемые в российских публикациях и официальных документах как приоритетные, главные, основные, на самом деле носят вспомогательный характер, являясь либо результатом деятельности, либо, как считает ВОЗ, инструментами для достижения главных целей; их назначение определяется функцией объяснения хороших или плохих результатов [там же, с. 26]. Анализ целеполагания, проведенный автором с точки зрения оценки характера здравоохранительной деятельности, предоставляет фактические данные о том, что указанные три цели, отнесенные исключительно на систему здравоохранения, могут быть достигнуты только объединенными усилиями и клинико-медицинской практики, и здравоохранения, и системы охраны здоровья граждан.

Гипотеза

Автор выдвигает гипотезу о том, что финансовые аспекты, обеспечивающие достижение

цели финансовой справедливости, характеризующейся отношениями платности/бесплатности при предоставлении медицинской помощи и медицинских услуг, включая проблемы формирования, распределения и использования финансовых ресурсов, являются приоритетными в иерархии целей функционирования системы здравоохранения.

Дефиниции

Прежде всего, следует уточнить терминологию. Из сути публикаций в области здравоохранения, переводных статьях можно понять, что такие термины, как охрана здоровья, здравоохранение, медицина употребляются как синонимы. Автор считает, что нечеткости понятийного аппарата способствует и нечеткость конституционного определения, данного в ст. 41, регулирующей права и свободы человека и гражданина в области здоровья. Согласно конституционной норме граждане имеют право на охрану здоровья и на медицинскую помощь. Здравоохранения здесь нет (допустим в редакции «... на адекватное своим потребностям здравоохранение и...»), видимо, законодатель объединил его с охраной здоровья. К сожалению, законодательно несовершенная цепочка пошла дальше в виде принятия закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (от 21.11.2011 № 323-ФЗ), в котором отсутствует понятие здравоохранения, как нет и самого закона о здравоохранении РФ. Однако

это три самостоятельные системы, имеющие свои границы, цели, задачи, структуру и другие индивидуальные характеристики, присущие системам. Автор объединяет три системы в одну – здравоохранительную систему, а деятельность в

рамках здравоохранительной системы определяет как синтетическое понятие, объединяющее деятельность систем охраны здоровья, здравоохранения и медицинской практики. На рисунке 1 представлена структура здравоохранительной системы.

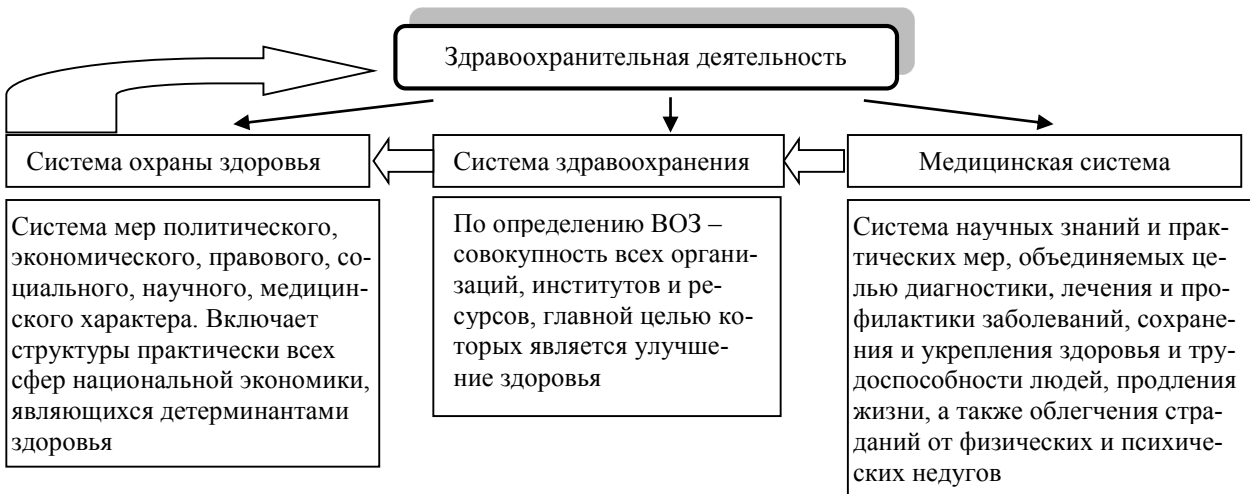


Рисунок 1. Система здравоохранительной деятельности
 Источник: составлено автором.

Как видно на рисунке 1, стрелки идут от медицинской системы к системе здравоохранения и далее к системе охраны здоровья, что показывает первичность медицинской деятельности (хотя на самом деле – это, конечно же, взаимобусловленный процесс). Таким образом, здравоохранительная деятельность построена по принципу «матрешки», при котором более крупная система включает в себя меньшую.

Финансово-экономическая значимость целеполагания функционирования системы здравоохранения

Вектор функционирования здравоохранения, ориентированный на главные цели, это не проблема выбора приоритетов, политического лоббирования или философских измышлений современных софистов, больше заинтересованных в практической выгоде, чем в достижении истины. Это – вызов существованию самой системы, ее выживанию в современном мире, пронизанном проблемами глобального характера, каждая из которых, по образному определению ВОЗ, носит «каверзный» характер, то есть является трудно разрешимой «обычными» методами [2, С. 5]. Почему?

В современном мире некоторые материальные и нематериальные блага, еще вчера рассматриваемые как «само собой разумеющееся», приобретают жизненно важную ценность, а значит,

имеют и свою цену: чистый воздух, чистая вода, чистая и здоровая пища, хорошее здоровье. Большинство людей, пишут M Suhrcke, R.S. Arce, M. McKee, L. Rosso, «могут не сознавать, до какой степени плохое здоровье, которого можно избежать, отражается на различных аспектах их экономического благополучия» [3, с.5].

Единой методики стоимости здоровья и здравоохранения нет, самую общую рекомендацию о расходах на здравоохранение дает ВОЗ – 7,0-8,0% от ВВП. Но каким бы методом она не была установлена, собственная ценность здравоохранения всегда будет эквивалентна расстоянию до главных целей: чем результаты деятельности ближе к поставленным целям, тем система более ценна. В этой связи здравоохранение, отстаивая свои интересы в необходимом объеме финансовых ресурсов, не должно надеяться исключительно на политическое лобби, надеяться на то, что здравоохранение и медицина априори являются гуманистической, социальной системой и, значит «по умолчанию» претендуют на соответствующие объемы финансирования, на то, что, по заверениям Правительства РФ, социальные обязательства будут выполнены при любых обстоятельствах. Именно экономическая сущность функционирования здравоохранения, вы-

раженная в показателях, характеризующих способность системы достичь поставленных перед ней не второстепенных, а главных, целей максимально эффективным способом, является объективным доказательством необходимости приоритетного выделения финансовых средств в здравоохранение, а не в другие отрасли; доказательством того, что преимущества распределения бюджетного поля в направлении развития медико-санитарной помощи перевешивают преимущества расходования финансовых ресурсов на другие цели. «Если здравоохранение не станет неотъемлемой частью целостной национальной политики, надежды на улучшение государственной поддержки здравоохранения могут остаться несбыточными», – обращают внимание М. Suhrcke, М. McKee, L. Rocco [4, С. 68].

Рассматривая эту проблему с точки зрения «целостной национальной политики», или, пользуясь научной терминологией, с точки зрения системного подхода, В.В. Уйба, В.М. Чернышев, О.В. Пушкарев, О.В. Стрельченко, А.И. Клевасов обращают внимание на то, что близость системы к цели определяет сущность ее эффективности, которая в таких сложных эргатических системах как здравоохранение, градуирована в зависимости от оцениваемого масштаба системы. Градация оценок существует отдельно для систем «малого» масштаба (медицинская деятельность – врачебно-сестринская, реализация отдельной программы, лечение конкретного заболевания, например, актуальной в настоящее время сердечно-сосудистой системы, и др.) – прагматическая эффективность; отдельно для больших систем (здравоохранение) – медико-экономическая эффективность; отдельно для суперсистем (система охраны здоровья) – социально-экономическая эффективность [5, С. 200]. Таким образом, здравоохранительная система должна быть эффективна, то есть близка к цели, на всех уровнях оценки ее масштаба. Если добавить к этому выводы ВОЗ о том, что «высокие траты еще не предполагают дополнительного выигрыша для здоровья» и что «все уровни расходов предполагают определенную конкуренцию в их использовании» [1, С. 29], становится понятным, что правильный ответ на вопрос «Сколько следует тратить на систему здравоохранения?» лежит в плоскости социально-экономических приоритетов, выбор которых осуществляется на основании доказательных усилий двух сторон – финансирующей и финансируемой, а снижение уровня субъективизма в этом процессе достигается со стороны здравоохранения применением экономических методов доказательной медицины.

Первая цель – достижение хорошего здоровья. В Уставе (Конституции) Всемирной организации здравоохранения дано понятие здоровья (как состояние полного физического, душевного и социального благополучия, а не только отсутствие болезней и физических дефектов), и установлено, что обладание наивысшим достижимым уровнем здоровья является одним из основных прав всякого человека без различия расы, религии, политических убеждений, экономического или социального положения [6, С. 1]. Ключевые слова в этом определении – «наивысшим достижимым», поскольку они определяют не только соответствие уровня здоровья объему потраченных на него ресурсов («наивысшим»), но и эффективность их использования («достижимым»). При этом ВОЗ указывает: государство не обязано гарантировать хорошее здоровье, поскольку оно является результатом наличия ряда факторов, не поддающихся прямому контролю со стороны государства, таких как биологическая конституция человека и социально-экономические условия (суждение, по мнению автора, достаточно спорное). А вот что обязано гарантировать государство, так это *право на здоровье*, реализуемое через *обеспечение права доступа* к различным товарам, учреждениям, услугам и условиям, необходимым для его реализации (выделено Б.С.А.) [7, С. 5]. Таким образом, ВОЗ разделяет понятие здоровья и понятие права на здоровье; при этом здоровье является следствием влияния многих детерминант, которые контролируются различными субъектами и структурами, включая межгосударственные, а здравоохранение обязано обеспечить только право доступа к услугам в соответствии с установленными условиями их предоставления. Отсюда становится понятным, что создание условий, позволяющих гражданам реализовать свое право на здоровье, и является существенным уточнением одной из главных целей его функционирования. Отсюда становится понятным и значимость финансовых ресурсов в системе целеполагания здравоохранительной деятельности.

Таким образом, первая цель, определенная ВОЗ, – хорошее здоровье – не является целью исключительно здравоохранения. Но и создание условий для реализации права граждан на здоровье, как цель функционирования здравоохранения, зависит также от многих факторов и неотделимо от двух других его целей.

Вторая цель – финансовая справедливость, которую следует понимать с двух взаимосвязанных точек зрения. Первая, основная,

характеризует возможность для граждан получить медицинские услуги в соответствии с потребностью в них, независимо от финансового вклада, внесенного гражданином для обеспечения медицинской помощи, то есть, финансовая справедливость – как справедливость социальная. В данном контексте финансовая справедливость устанавливает характер маркетингового равновесия: с одной стороны – вероятность возникновения потребности в медицинских услугах и возможность реализовать потребность путем формирования платежеспособного спроса. При этом модель формирования спроса соответствует финансовой модели здравоохранения, выраженной доминирующим видом финансирования. Если модель здравоохранения государственная – спрос формируется за счет доминирования бюджетных средств; если модель здравоохранения страховая – спрос формируется за счет доминирования страховых взносов и платежей; если модель здравоохранения частная – спрос формируется за счет доминирования личных средств и средств добровольного медицинского страхования. В соответствии с законами экономики, на другой стороне спроса – предложение. Баланс между спросом и предложением достигается за счет анализа соответствующих рисков как со стороны медицинских организаций, так и со стороны граждан или структур, выражающих интересы граждан (например, органы управления здравоохранением при бюджетной модели, страховые медицинские организации при страховой модели). Не сложно увидеть, что возникновение потребности обусловлено уровнем достижения первой цели функционирования здравоохранения – чем лучшие условия созданы для реализации прав граждан на здоровье, тем лучше здоровье населения, тем ниже потребность в данных медицинских услугах. Последнее суждение является финансовым мостиком к возникновению объективной возможности для развития других медицинских услуг, от которых в силу ограниченности ресурсов, приходилось отказываться: решение задач первостепенной важности высвобождает финансовые ресурсы для решения следующих задач. На этом принципе строится концепция эпидемиологических переходов, в реализации которых Россия имеет существенное отставание [8].

Отсюда следует второй, системный, контекст финансовой справедливости – справедливо финансируемая система здравоохранения. Выше было указано, оба контекста финансовой справедливости взаимосвязаны, поэтому, справедливо финансируемая система здравоохранения обеспечивает финансовую защиту для каждого

[1, с. 37], что и гарантирует реализацию права граждан на здоровье через равноправный доступ к обеспечивающим здоровье ресурсам.

Данная точка зрения требует ответа на вопрос: какая система финансирования формирует справедливое здравоохранение? Ответ следующий: финансово справедливой является предварительно оплаченная медицинская помощь в объемах и на условиях, соответствующих наивысшим достижимым возможностям финансирующей стороны, а также потребностям пациента и медицинской организации. Поэтому, теоретически, система, сформированная на основании любого доминирующего вида финансирования (государственная, страховая, частная) может быть финансово справедливой, поскольку каждая из них может использовать методы предварительной оплаты таким образом, чтобы минимизировать необходимость наличных платежей за медицинские услуги. Так, например, в структуре финансирования здравоохранения США, обычно представляемого как классическая частная модель, государственные средства занимают 48,3% от всех расходов здравоохранения (ВОЗ, 2014): программы Medicare (граждане старше 65 лет) и Medicaid (граждане с низким доходом). Для сравнения, в Российской Федерации – бюджетно-страховая модель – частные средства занимают 47,8% всех расходов здравоохранения [9].

Более финансово справедливыми считаются системы здравоохранения, сформированные за счет налоговых или страховых отчислений. Но и здесь не все так однозначно, так как необходимо различать понятие справедливого формирования дохода системы, понятие справедливого распределения полученного дохода, понятие справедливого использования финансовых ресурсов. Для создания справедливо финансируемого здравоохранения:

а) необходима справедливая система формирования дохода, то есть, чтобы налоговая и/или страховая системы, как формы предварительной оплаты, отвечали принципу справедливости; в системе здравоохранения этому принципу соответствует прогрессивная или, как минимум, нейтральная (пропорциональная) система налогообложения, которые в большей степени определяются платежеспособностью, чем риском заболеть, независимо от того, какая система доминирует – государственная, страховая или частная. Отсюда понятно, что результаты деятельности системы здравоохранения должны стать определяющими не только при распределении финансовых средств, как было отмечено выше, но и при их формировании. Такие данные, как фактическое

повышение уровня здоровья людей, подтвержденные соответствующими результатами деятельности здравоохранения, становятся определяющим фактором в выборе национальной системы налогообложения независимо от того, по бюджетному или страховому варианту эти средства будут распределены в дальнейшем, а оценка роли здравоохранения в борьбе с бедностью дает дополнительные экономические доводы в пользу инвестиций в здравоохранение [4, с. 91];

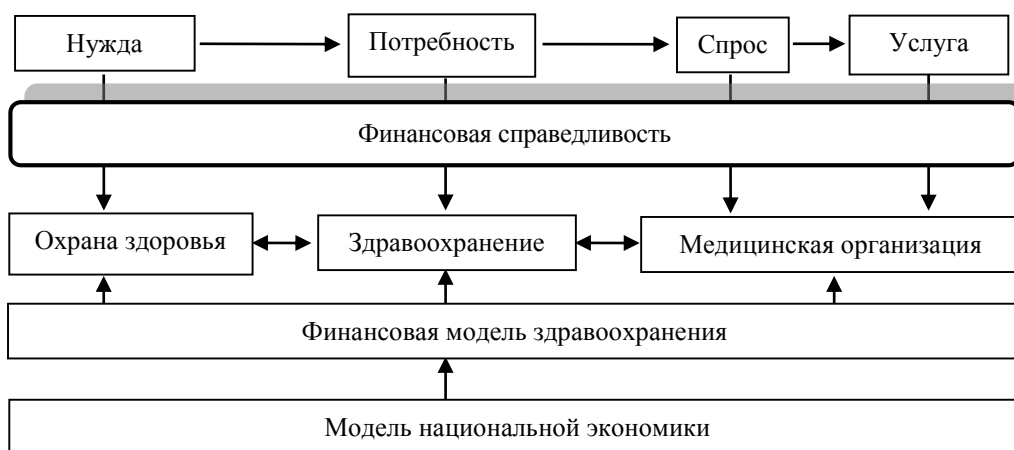
б) необходима справедливая система распределения полученного дохода: даже справедливо сформированный доход системы может быть распределен регрессивно, т.е. в пользу одной из категорий населения, или в пользу одного уровня или сектора оказания медицинской помощи. Но и здесь не обязательно, что регрессивное распределение может быть несправедливым: значение имеет не абсолютный объем финансовых средств, направленных, например, в пользу бедных слоев населения (хотя справедливость в контексте равенства считает такое распределение несправедливым [1, с. 40]), или в стационарную, или в высокотехнологичную помощь. Значение имеет возможность финансового ресурса закрыть потребность и населения, и медицинских организаций в необходимом объеме услуг: если потребность закрывается, то даже при относительно небольшом финансировании такое распределение можно считать вполне справедливым;

в) необходимо справедливое использование

финансовых ресурсов, то есть такое, которое соответствует реальной потребности человека в реально необходимых ему консультативных, лечебно-диагностических, медикаментозных и прочих медицинских услугах. Данное требование приближает здравоохранение к достижению третьей цели своего функционирования.

Финансовая справедливость как бы пронизывает всю систему социально-экономических отношений, закрепляет ее, формируя целостное представление о всей здравоохранительной деятельности (рисунок 2).

В докладе Секретариата Всемирной Ассамблеи здравоохранения от 7 апреля 2005 г. проведена линия корреляции между развитием финансовой системы, отсутствием финансовых затруднений у людей при удовлетворении потребности в медицинских услугах и всеобщим охватом услугами здравоохранения [10], тем самым были увязаны в единое целое все аспекты финансовой деятельности здравоохранения в рамках концепции платности/бесплатности медицинских услуг. М. Suhrcke, М. McKee, L. Rocco отмечают важнейшее значение структуры затрат на здравоохранение для целей достижения финансовой (социальной) справедливости, понимая под структурой расходов на здравоохранение отношение средств предварительно оплаченных (речь идет о государственных – бюджетных и страховых – финансовых ресурсах) и прямых платежей населения, осуществляемых непосредственно при оказании медицинских услуг [4, с. 53].



Источник: составлено автором

Рисунок 2. Финансовая справедливость в системе социально-экономических отношений и целей здравоохранительной деятельности

Отметим, что если за 2012 год (последние данные ВОЗ) в целом по миру доля платных услуг в общих расходах здравоохранения составляет 42,3%, по Европейскому региону – 26,8%, по странам ЦВЕ и СНГ – 42,4%, то по Российской Федерации – 44,8%, с тенденцией к росту – по оперативным данным ВОЗ, до 47,8% за 2014 год. При этом по РФ доля оплаченных наличными составляет около 96,0% от частных расходов на здравоохранение [9].

Третья цель – отзывчивость. Она заключается в решении вопросов, непосредственно не связанных с лечебно-диагностической деятельностью, и достигается решением двух равнозначных задач: уважение человека и ориентация на клиента. Отзывчивость связана с этикой и деонтологией медицинской деятельности, сервисным обслуживанием пациентов, то есть, призвана удовлетворить ожидания пациентов от контакта с медицинским персоналом, медицинским учреждением. Таким образом, в системе здравоохранительной деятельности отзывчивость – приоритетная цель системы медицинской.

Подтверждение корректности авторского подхода

Подтверждение корректности авторского подхода к разделению целей здравоохранительной деятельности можно найти в публикации M. Suhrcke, M. McKee, L. Rosso, которые, говоря о расходах на здравоохранение, признают, что, строго говоря, это не расходы на здоровье в целом. Однако в связи с отсутствием достоверных данных о тратах национальных правительств в здоровье населения своих стран, эксперты вынуждены экстраполировать расходы на здравоохранение на оценку усилий по охране здоровья населения [4, с. 52]. Можно предположить, что подобного рода допущения, вызванные отсутствием данных, заставляют и остальные параметры целеполагания относить именно на здравоохранение.

Заключение

В качестве заключения важно отметить следующие современные особенности целеполагания в системе здравоохранительной деятельности.

Во-первых, как становится понятным из изложенного выше материала, указанные три цели в совокупности определяют генеральную миссию здравоохранительной деятельности, но не здравоохранения: здравоохранение, занимая

центральную позицию между медицинской деятельностью и деятельностью по охране здоровья граждан, как представлено на рисунке 1, обеспечивает достижение всех целей, «отвечая» за решение проблем финансовой справедливости в обоих ее аспектах.

Во-вторых, все три цели – равноправные и имеют важное значение для оценки качества и эффективности функционирования здравоохранения. Поэтому следует добиваться реализации всех целей, обеспечивая максимально возможный баланс между ними (достижение одной цели в ущерб другим) и устраняя вероятность возникновения конфликта интересов из-за приоритетного направления ресурсов в обеспечение одной из целей. Такого баланса вполне можно добиться за счет предлагаемого в настоящей статье подхода по разделению ответственности за достижение трех целей между тремя системами, а также за счет реализации новой концепции управления, обозначенной ВОЗ как стратегическое регулирование здоровья (руководство системой охраны здоровья – инновационное стратегическое руководство в интересах здоровья населения) и стратегическое управление здравоохранением [2].

В-третьих, визуализация по принципу «матрешки» при представлении здравоохранительной системы распространяется и на систему целеполагания: Всемирная организация здравоохранения, структурируя цели функционирования здравоохранения, указывает, что несмотря на то, что целей несколько и все они равнозначны по важности достижения, тем не менее «главная цель ... состоит в укреплении, восстановлении и поддержании здоровья» [1, с. 5]. Поэтому все цели, как в матрешке, складываются в одну главную цель – здоровье, и она, как следует из представленного в статье материала, является целью всей здравоохранительной системы: все системы – и медицинская, и здравоохранения, и охраны здоровья – должны работать для достижения одной главной цели – восстановление и поддержание здоровья граждан своей страны.

Таким образом, доводы, приведенные автором в доказательство выдвинутой в начале статьи гипотезы, представляются достаточно обоснованными, что подтверждается материалом, свидетельствующим о корректном применении научного знания.

Список литературы

1. Доклад о состоянии здравоохранения в мире, 2000 г.: системы здравоохранения: улучшение деятельности. – Всемирная организация здравоохранения. – Женева, 2000. – 258 с.
2. Стратегическое руководство в интересах здоровья в XXI веке: исследование, проведенное для Европейского регионального бюро ВОЗ / Европейский региональный комитет, 61-я сессия, Баку, Азербайджан, 12 –15 сентября 2011 г. – ВОЗ, Европейское региональное бюро, 2011. – 134 с.
3. Suhrcke, M. Экономический ущерб от плохого здоровья: ситуация в Европейском регионе: справ. док. / M. Suhrcke, R.S. Arce, M. McKee, L. Rosso. – ВОЗ, Европейской обсерватории по системам и политике здравоохранения, Копенгаген, 2008. – 28 с.
4. Suhrcke, M. Инвестиции в здоровье: ключевое условие успешного экономического развития стран Восточной Европы и Центральной Азии / M. Suhrcke, M. McKee, L. Rosso. – ВОЗ, Европейская обсерватория по системам и политике здравоохранения, Копенгаген, 2008. – 309 с.
5. Экономические методы управления в здравоохранении / В. В. Уйба, В. М. Чернышев, О. В. Пушкарев, О. В. Стрельченко, А.И. Клевасов. – Новосибирск: ООО «Альфа-Ресурс», 2012. – 314 с.
6. Всемирная организация здравоохранения: основные документы; сорок восьмое издание, включающее поправки, принятые до 31 декабря 2014 г. – ВОЗ, 2014. – 279 с.
7. Право на здоровье: изложение фактов № 31; Управление Верховного комиссара Организации Объединенных Наций по правам человека, Всемирная организация здравоохранения. – ООН, Женева, 2008. – 72 с. (Серия Управления Верховного комиссара по правам человека в отделении Организации Объединенных Наций «Права человека: изложение фактов»).
8. Семенова, В. Г. Обратный эпидемиологический переход в России / В. Г. Семенова. – М.: ЦСП, 2005. – 235 с.
9. Global Health Observatory data repository; Health expenditure ratios, by country, 1995-2014, Russian Federation [Electronic resource]. – URL: <http://apps.who.int/gho/data/view.main.HEALTHEXPRATIOURUS?lang=en> (дата обращения: 05.08.2017).
10. Медико-социальное страхование: устойчивое финансирование здравоохранения, всеобщий охват и медико-социальное страхование; доклад Секретариата; 58 сессия A58/20 Всемирной Ассамблеи здравоохранения, 7 апреля 2005 г. – ВОЗ, Женева, 2005. – 6 с.

Банин Сергей Анатольевич,
кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры экономики
Института экономики и менеджмента
Томского государственного университета,
г. Томск, Россия,
E-mail: sbanin56@mail.ru

ФИНАНСОВО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Развитие отечественного здравоохранения – одна из наиболее активно обсуждаемых тем, рассматривающих чаще всего государственно-бюджетную или рыночную модели здравоохранения. В продолжение дискуссии о формировании модели здравоохранения, построенной на полярных подходах, в статье даны универсальные финансово-экономические и институциональные аспекты, которые вполне объективно определяют тип здравоохранения Российской Федерации.

*Ключевые слова: здравоохранение, финансирование, институциональная модель, государственная модель, рыночная модель, смешанная модель
model of health care, mixed model of health care.*

Введение

Анализ и направления развития действующей в настоящее время модели здравоохранения России, основанной на принципах медицинского страхования с элементами одноканального финансирования, присутствуют в публикациях многих российских авторов. Чаще всего они носят критический характер: можно сказать, что практически нет ни одной статьи, в которой бы не критиковалось состояние дел в системе предоставления медицинской помощи и медицинских услуг гражданам России. Предлагая направление дальнейшего развития системы здравоохранения, авторы, как правило, опираются на действующую до сих пор концепцию организации здравоохранения советского периода. Они пытаются обратить внимание либо на ее достоинства – и тогда предлагаемые стратегии развития представляются по вектору государственной модели, либо на ее недостатки – и тогда предлагаемые стратегии развития представляются по вектору рыночной модели. Как это ни парадоксально, но и в том, и в другом случае выводы делаются на основе анализа достоинств или недостатков одних и тех же параметров государственно-бюджетного финансирования, государственного управления и государственного регулирования. Однако, по мнению автора, дискуссия о формировании модели здравоохранения, построенная на таких подходах, не имеет серьезного научного обоснования: суще-

ствуют универсальные финансово-экономические и институциональные аспекты, которые вполне объективно определяют тип здравоохранения Российской Федерации.

Типология моделей национальных систем здравоохранения

Типология моделей национальных систем здравоохранения достаточно широко представлена в отечественной научной литературе. Как правило, авторы ссылаются на два-три первичных источника, в дальнейшем повторяя друг друга. Среди таких источников можно назвать публикацию M.G. Field, 1980, который с точки зрения социально-политической структуры общества выделяет пять типов систем здравоохранения (классическая (неупорядоченная), плюралистическая, страховая, национальная, социалистическая) [1]. Вторым источником является аналитический материал М. Фотаки: эксперт программы TESIS обобщила данные европейских аналитиков социальной политики («Социальная защита в Европе», 1994 г.), выделив три типа моделей (универсалистская (Бевериджа), социального страхования (Бисмарка) или континентальная модель, «южная модель»), а также исследования профессора социологии Gøsta Esping-Andersen, 1996 г., который разрабатывал типологию государств всеобщего благосостояния, выделяя развитые государства всеобщего благополучия (институциональная скандинавская модель, либеральная модель США, консер-

вативная корпоративная модель Японии) и новые государства всеобщего благосостояния (Латинская Америка, новые индустриальные государства Восточной Азии, страны с переходной экономикой). Кроме того, М. Фотаки – одна из первых авторов среди российских публикаций, которая в качестве таксономической единицы классификации систем здравоохранения отталкивается от источников финансирования и выделяет модели, основанные на общих налоговых поступлениях национальных бюджетов (Великобритания, Дания, Норвегия), на региональных налоговых поступлениях региональных бюджетов (Швеция), на обязательных отчислениях, привязанных к уровню доходов (Финляндия, Франция, Бельгия) и на частных источниках финансирования (США, Швейцария)[2].

Наиболее распространенной является классификация, основанная на определении доминирующего типа финансирования, согласно которой выделяют три первичных модели здравоохранения: государственную (Бевериджа), страховую (Бисмарка) и частную. При этом все авторы обращают внимание, что таких «чистых» моделей в мире не существует, все модели смешанные, а их характер определяется на основании доминирования того или иного источника финансирования.

В настоящее время систему здравоохранения РФ чаще всего представляют, как бюджетно-страховую, отмечая при этом, что доля страховых взносов в общем объеме государственного финансирования достигает 70,0%. Таким образом, средства обязательного медицинского страхования являются доминирующими и, согласно представленной выше типологии, модель российского здравоохранения должна классифицироваться как страховая. Однако, такое заключение было бы слишком поверхностным. Во-первых, автор считает, что страховые взносы, в той форме в которой они представлены в РФ, являются, по сути, налоговыми платежами¹. Во-вторых, ряд исследователей (С. Винтер и Т. Енсор, 1998) объединяют налоговую (общее налогообложение) и страховую (целевые налоги на заработную плату и систему социального страхования) финансовые системы в одну систему государственного финансирования [3]. С.В. Шишкин уточняет – к государственным источникам финансирования относятся средства обязательного медицинского страхования [4, с. 6]. В-третьих, более корректным является анализ общих расходов здравоохранения, а не его части.

Структура общих расходов здравоохранения РФ по последним оперативным данным ВОЗ за 2014 год показывает 52,2% государственных средств и 47,8% – частных [5].

Таким образом, с точки зрения финансовых аспектов, систему здравоохранения РФ следует отнести скорее к смешанной, государственно-частной модели.

Варианты развития здравоохранения Российской Федерации

1. Государственная модель. Вариант развития здравоохранения РФ в направлении государственной модели наиболее полно представлен в «Стратегии охраны здоровья населения в РФ», подготовленной группой экспертов Комитета гражданских инициатив А.Л. Кудрина (В.В. Власов, П.А. Воробьев, Е.Ш. Гонтмахер, Ю.М. Комаров, Н.А. Кравченко, А.Л. Линденбратен, А.В. Рагозин, А.В. Саверский, Г.Э. Улумбекова).[6] Основу модели составляет государственно-бюджетное финансирование, государственное управление и регулирование здравоохранения с приоритетным развитием первичной медицинской помощи.

2. Рыночная модель. Рыночная модель описывается в публикациях С.А. Столярова (2005), И.М. Тогунова (2007), Н.Г. Петровой (2008), Д.И. Кича (2008), Н.А. Иорданской (2010), Н.Г. Малаховой (2010), Т.Н. Макаровой (2015), А.И. Романова и В.В. Кеворкова (2016) и многих других. Исследователи указывают, что внедрение рыночных отношений является важнейшей целью (!) реформирования отечественного здравоохранения (Н.Г. Петрова, Н.И. Вишняков, С.А. Балохина, Л.А. Тептина, 2008) [7, с. 4], что именно маркетинг – концептуальная основа выведения национальной системы охраны здоровья из состояния стагнации и дезинтеграции (Л.В. Харина, 2015[8, с. 227]; Т.Н. Макарова, Н.В. Пьянова, И.В. Шанникова, 2015[9, с. 19]).

3. Смешанная модель. Смешанный характер развития здравоохранения представлен в работах О.А. Козловой, Н.В. Кривенко, Н.Л. Кузнецовой [10-13]. Авторы считают, что сочетание государственного и рыночного участия в финансировании и управлении здравоохранением должно исходить из принципа «золотого сечения»: 62,0% – государственное и 38,0% рыночное финансирование, управление и регулирование. А методология формирования смешанной модели здравоохранения строится на принципах «организационно-экономических изменений»,

задолженности и приеме отчетности по взносам на ОМС переданы Федеральной налоговой службе.

¹ С 2017 г. полномочия внебюджетных фондов по контролю за уплатой страховых взносов, взысканию

под которыми понимаются «инновации (организационные, технологические, информационные, экономические и др.), способствующие развитию конкурентоспособности медицинского учреждения» [11]. Собственное исследование автора подтверждает действенность принципа «золотого сечения», поскольку в различных рейтингах (Bloomberg, the Lancet и др.) страны, имеющие долю государственного финансирования в общих расходах здравоохранения более 62,0%, занимают лидирующие позиции рейтинговых таблиц (исключение - здравоохранение Сингапура – 41,74 % и Южной Кореи – 54,05 %).

Анализируя материал, представленный в указанных выше и многих других публикациях, посвященных направлениям развития отечественного здравоохранения, можно прийти к следующим выводам. Во-первых, явно просматривается то, что в своей аналитике авторы опираются на концептуальные теоретические подходы к организации здравоохранения, разработанные во времена советского периода. Справедливости ради надо отметить, что другого варианта просто нет, так как такая наука как «современное здравоохранение» в России просто отсутствует. Во-вторых, авторы опираются на тот факт, что здравоохранение – система социальная, отсюда – явный приоритет государственного варианта развития здравоохранения. Однако сегодня здоровье уже рассматривается не просто как капитал, ресурс, необходимый для удовлетворения потребностей или получения дополнительных благ (хотя в нашем обществе нет даже такого осознания и понимания важности здоровья), но как объект собственности различных экономических агентов [14, С. ix], как один из ключевых элементов моделей и стратегий бизнеса [там же, С. viii]. А само здравоохранение все больше отождествляется с системой не социальной, а экономической [15], или даже с рыночной [16]. Но если здравоохранение – система не только социальная, но и экономическая, то она должна подчиняться общим экономическим законам.

Институциональная модель национальной экономики и финансовая модель здравоохранения

В экономической теории выделяют две основные институциональные модели национальных экономик, расположенных на двух полюсах: на одном полюсе – государственная, бюджетная, раздаточная, восточная, государство-инвестор, редиистрибутивная (К. Поланьи, 1953), перераспределительная, административно-командная, распределительная (О.Э. Бессонова, 2008), X-матрица (С.Г. Кирдина, 2014); на другом – рыночная, частная, западная, Y-матрица. Авторы

отмечают, что такие «чистые» модели практически не встречаются, а их типизация осуществляется на основе изучения доминирования институциональных признаков, относящихся к той или иной модели [17; 18].

И.А. Тогунов в своей монографии «Новое в теории организации: фрактально-фасеточные модели», 2009, как и С.Г. Кирдина, указывает на обязательную необходимость наличия двух симметрично расположенных институциональных матриц (экономических моделей), поскольку такая модель является проявлением всеобщего закона симметрии в социальной жизни [19].

Можно предположить, что, используя институты той или иной модели, национальные экономики стремятся к точке равновесия, которая не обязательно будет находиться в середине, как для наглядности представлено на рисунке 1. И.А. Тогунов визуализирует смешанный характер экономики не на плоскости, а в пространстве, считая, что матрицы не движутся, а вращаются: правостороннее вращение приводит к социальной интеграции в направлении к рыночной экономике, левостороннее вращение – к социальной интеграции в направлении к редиистрибутивной экономике [19].

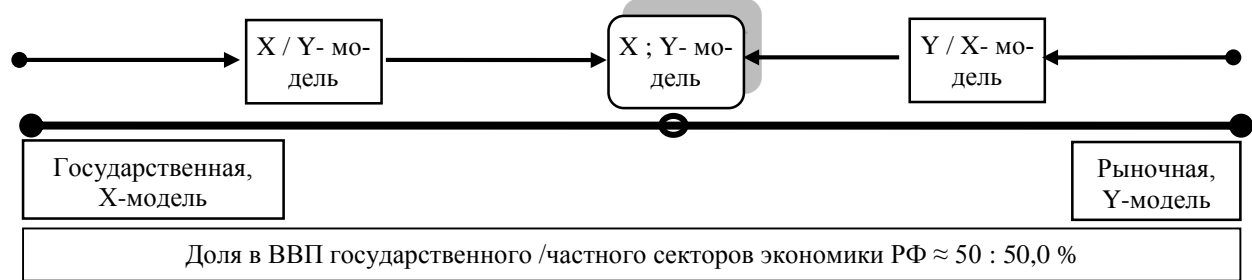
Таким образом, основным вариантом национальных экономик – смешанный, с доминированием X или Y институтов.

Аналитическим Центром при Правительстве РФ опубликованы данные, согласно которым доля в ВВП государственного сектора экономики по оценкам различных исследований составляет от 38,7% до 70,0% [20, с. 4]; Правительство РФ считает, что доля государственного сектора несколько выше 50,0%, и ставит задачу его сокращения к 2018 году до 25,0 % (URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/37939> (дата обращения: 08.07.2017)). Можно согласиться с О.С. Макаренко о соотношении государственного и частного сектора в экономике России примерно 50 % [21]. Таким образом, как и представленная на рисунке 1 общая теоретическая концепция, экономическая систем РФ в настоящее время носит смешанный характер.

Рассмотренные в первой части статьи три типа первичных финансовых моделей здравоохранения располагаются на шкале X/Y институциональных матриц следующим образом: на одном полюсе – государственная, универсалистская, налоговая, бюджетная, модель Бевериджа; на другом – рыночная, негосударственная, платная, частная, система частного страхования или американская модель; между ними – модель со-

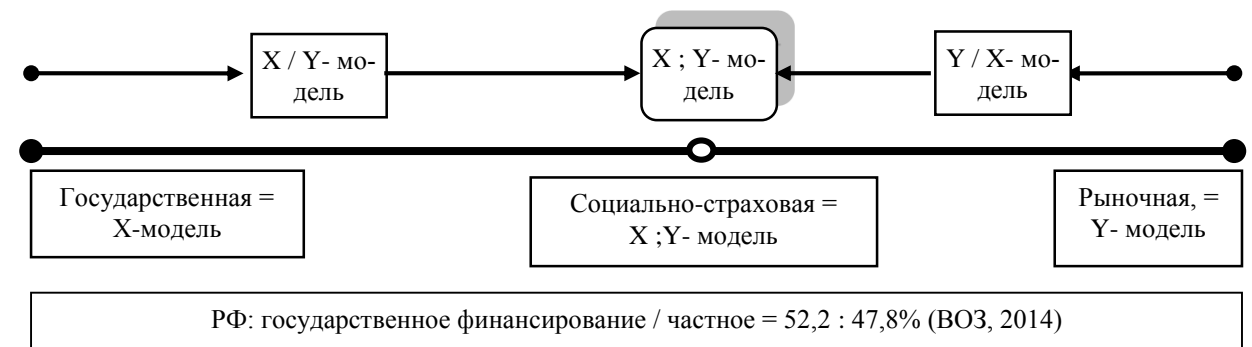
циального страхования, или система регулируемого страхования здоровья, континентальная модель, модель Бисмарка. Не трудно заметить, что финансовые модели здравоохранения идентичны полярным институциональным моделям

экономик, и так же стремятся к своей точке равновесия (рисунок 2).



Источник: составлено автором

Рисунок 1. Институциональные типы национальных экономик



Источник: составлено автором

Рисунок 2. Типы первичных финансовых моделей здравоохранения

Автор считает, что не может быть финансово-экономической, медико-организационной или какой-либо другой модели здравоохранения отличной от модели экономики. И если экономика России носит смешанный характер, то и модель здравоохранения не может быть иной.

Заключение

Таким образом, дискутируя о выборе модели российского здравоохранения, оперировать понятиями «лучше», «хуже» не имеет никакого смысла: следует как данность принимать дей-

ствующий смешанный характер финансовых отношений и смешанную финансово-институциональную модель здравоохранения, а необходимость его реформирования или модернизации, оценивать с точки зрения соответствия или несоответствия модели национальной экономики Российской Федерации. И если выявляется несоответствие, то корректировке, в первую очередь, подлежит модель здравоохранения.

Список литературы

1. Field, M. G. The Health System and Policy: a Contemporary American Dialectic / M. G. Field // Social Science and Medicine, 1980. – V 14a. – P. 397-413.
2. Фотаки, М. Сочетание общественного / государственного и частного в российской системе здравоохранения в свете международного опыта // Сб. докладов экспертов Проекта ТАСИС № EDRUS 9605 «Общественное и частное в здравоохранении и в медицинском страховании (состояние, проблемы, перспективы)» / М. Фотаки. – М., 1999. – С. 5–27.

3. Энсор, Т. Варианты финансирования сектора здравоохранения; Глава 2[Электронный ресурс] // Введение в экономику здравоохранения для стран Восточной Европы и СНГ / Центр экономики здравоохранения, Университет Йорка, Великобритания, 1998; под общ. ред. С. Винтер, Т. Энсор. URL:<http://www.pubhealth.spb.ru/ECONDIST/part2.htm> (дата обращения: 05.08.2017).
4. Шишкин, С. В. Уроки и перспективы реформы системы финансирования здравоохранения в России [Электронный ресурс] / С. В. Шишкин. – Национальный исследовательский университет –

- Высшая школа экономики; The World Bank Workshop «Health Financing Reforms to Improve Quality of Care: International Experience, Evidence and Prospects for the Russia Federation». – М., 2011. – URL: http://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIANFEDERATION/Resources/305499-1109933291285/767611-1303891645727/Lessons_and_Perspectives_26_04_2011_RUS.pdf (дата обращения : 05.08.2017).
5. Global Health Observatory data repository; Health expenditure ratios, by country, 1995-2014, Russian Federation [Electronic resource]. – URL: <http://apps.who.int/gho/data/view.main.HEALTHXPRATIORUS?lang=en> (дата обращения: 05.08.2017).
 6. Основные положения Стратегии охраны здоровья населения РФ на период 2013-2020 гг. и последующие годы; под ред. проф. Ю. М. Комарова [Электронный ресурс]. – М., 2013. – URL: <https://komitetgi.ru/projects/1360/> (дата обращения: 05.08.2017).
 7. Петрова, Н. Г. Основы маркетинга медицинских услуг: Учебн. пособие / Н. Г. Петрова, Н. И. Вишняков, С. А. Балохина, Л. А. Тептина. – М.: МЕДпресс-информ, 2008. – 112 с.
 8. Харина, Л. В. Современное состояние проблемы применения маркетинга в медицине / Л. В. Харина // Сб. науч. тр. по итогам междунар. науч.-практич. конф. «Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире», Омск, 7 мая. 2015 г. – Омск, 2015. – Т. № 2. – С. 227-229.
 9. Макарова, Т. Н. Маркетинг в медицине / Т. Н. Макарова, Н. В. Пьянова, И. В. Шанникова // Материалы IV междунар. науч.-практич. конф. «Приоритетные направления развития теории и практики маркетинга и коммерции», Орел, 13 апреля 2015 г. – М.-Берлин: Директ-Медиа. – С. 18-25.
 10. Кузнецова, Н. Л. Рациональное сочетание государственного и рыночного участия в финансировании здравоохранения / Н. Л. Кузнецова, Н. В. Кривенко // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – № 17(74). – С. 2-5.
 11. Кривенко, Н. В. Использование модели управления организационно-экономическими изменениями информационно-экономических систем в здравоохранении [Электронный ресурс] / Н. В. Кривенко // Вопросы управления. – 2012. – № 3(20). – URL: <http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2012/03/18/> (дата обращения: 15.07.2017).
 12. Кривенко, Н. В. Система управления организационно-экономическими изменениями в сфере здравоохранения / Н. В. Кривенко. – Экономика региона. – 2013. – № 1. – С.148-158.
 13. Козлова, О. А. Стратегии развития медицинской организации в период проведения изменений [Электронный ресурс] / О. А. Козлова, Н. В. Кривенко, Н. Л. Кузнецова // Вопросы управления. – 2014. – № 4(29). – URL: <http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2014/04/12/> (дата обращения: 06.07.2017).
 14. Стратегическое руководство в интересах здоровья в XXI веке: исследование, проведенное для Европейского регионального бюро ВОЗ / Европейский региональный комитет, 61-я сессия, Баку, Азербайджан, 12 –15 сентября 2011 г. – ВОЗ, Европейское региональное бюро, 2011. – 134 с.
 15. Антонова, А. Экономика здоровья (интервью с руководителем департамента экономики здоровья В.И. Кашиным) / А. Антонова // Ремедиум. – 2005. – № 4. – С. 25-28.
 16. Базуева, Е. В. Экономика здоровья: необходимость внедрения в современной России / Е. В. Базуева // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 1(29).
 17. Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России: введение в X-Y-теорию; Издание 3-е, переработанное, расширенное и иллюстрированное / С. Г. Кирдина. – СПб. : Нестор-История, 2014. – 468 с.
 18. Бессонова, О. Э. Институциональная модель российской экономики: ретроспектива и современный вектор развития / О. Э. Бессонова // Экономическая наука современной России. – 2008. – № 4 (43). – С. 28-40.
 19. Тогунов, И. А. Новое в теории организации: фрактально-фасеточные модели; Монография / И. А. Тогунов. – Владимир: Собор, 2009. – 136 с.
 20. Государственное участие в российской экономике: госкомпании, закупки, приватизация // Бюллетень о развитии конкуренции. – М : Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. – 2016. – № 13. – 22 с.
 21. Макаренко, О. С. Структура и перспективы развития государственного сектора Российской экономики / О. С. Макаренко // Вестн. Волгогр. Гос. ун-та; Сер. Экон., Экол. – 2016. – № 1(34). – С. 115-122. – DOI: <http://dx.doi.org/10.15688/jvolsu3.2016.1.12>

Ермакова Наталья Михайловна,
кандидат экономических наук,
заместитель начальника отдела межбюджетных отношений
Департамента экономики и финансов
Аппарата Правительства Российской Федерации,
Россия, г. Москва
E-mail: nm2410@yandex.ru

СТИМУЛИРОВАНИЕ РОСТА ЭКОНОМИКИ И СНИЖЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье анализируются состояние бюджетной системы субъектов Российской Федерации, динамика государственного долга регионов, условия предоставления бюджетных кредитов в целях снижения долговой нагрузки на региональные бюджеты в среднесрочной перспективе. Обсуждаются вопросы выравнивания и сбалансированности региональных бюджетов с учетом мер, направленных на рост экономического потенциала регионов и муниципалитетов.

Ключевые слова: межбюджетные трансферты, бюджетные кредиты, государственный долг, экономический потенциал регионов и муниципалитетов.

Введение

Российская Федерация, как известно, отличается неоднородностью экономического пространства, вызванного историческими, географическими и другими объективными причинами. Эта неоднородность характеризуется огромными различиями в уровне социально-экономического развития конкретных регионов и муниципальных образований и сказывается на уровне их бюджетной обеспеченности, приводит к значительной дифференциации субъектов Российской Федерации и муниципальных образований по уровню бюджетных доходов. Межбюджетные трансферты, выделяемые из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации, являются инструментом выравнивания бюджетной обеспеченности регионов.

Влияние реализуемых мер стимулирования экономического роста на снижение государственного долга субъектов РФ

Можно выделить следующие группы мер, направленных на стимулирование роста экономики и снижение государственного долга субъектов Российской Федерации:

- повышение производительности труда;
- стимулирование трансформации сбережений населения России в инвестиции.

К мерам, направленным на снижение государственного долга регионов, можно отнести:

- меры, направленные на улучшение администрирования налогов и сборов и развитие экономического потенциала регионов и муниципалитетов;
- развитие государственных (муниципальных) программ как инструмента повышения эффективности бюджетных расходов;
- отмена неэффективных льгот;
- совершенствование разграничения расходных полномочий.

Чтобы стимулировать рост производительности, необходимы структурные реформы, которые обеспечат более эффективное распределение трудовых ресурсов и капитала между отраслями и предприятиями и создадут равные условия для частных инвесторов. Ключевое значение имеют такие меры, как снижение административных барьеров для бизнеса, создание транспортных и логистических расходов и обеспечение более справедливого доступа к факторам производства и рынкам путем стимулирования конкуренции.

Рост в долгосрочной перспективе будет во многом зависеть от способности российской экономики повысить производительность организаций реального сектора на отраслевом уровне, что делает актуальными экономические стратегии. При этом, в настоящее время в России существует значительный потенциал для ускорения отраслевого роста производительности. Такой прирост может быть обеспечен путем

перераспределения факторов производства в пользу более производительных организаций, либо за счет накопления ими внутреннего потенциала для расширения инновационных возможностей, внедрения новых технологий, совершенствования управленческих навыков и повышения квалификации рабочих кадров.

На региональном уровне выход на более высокий уровень производительности труда требует внедрения новых форм организации и управления производством, создания индустриальных (промышленных) парков, формирования региональных программ повышения производительности труда.

На государственном уровне стимулирование трансформации сбережений населения России в инвестиции играет также существенную роль в развитии экономики. Часть сбережений населения исключается из инвестиционного процесса и оказывает негативное влияние на экономический рост. Для привлечения имеющихся у домашних хозяйств средств необходимо, во-первых, обеспечивать и поддерживать само формирование сбережений у населения, а во-вторых, реализовать трансформацию финансовых ресурсов домашних хозяйств в инвестиции.

В настоящее время необходимость роста российской экономики и повышение ее производительности требуют расширения возможностей отечественного финансового сектора в части финансирования инвестиций. Финансовый сектор в России опирается преимущественно на банковскую систему, в то время как небанковский сектор и фондовый рынок занимают лишь малую долю в финансировании инвестиций.

Несмотря на доминирующую роль банков в качестве основного механизма привлечения инвестиций, наблюдается недостаточное участие банков в финансировании долгосрочных инвестиционных проектов. Это обусловлено не только макроэкономическими условиями, но и спецификой отечественного банковского сектора, в том числе низкой капитализацией и существенным количеством небольших банков, которые не способны в полной мере удовлетворить спрос на крупные кредиты. Кроме того, процентные ставки по кредитам, несмотря на постепенное снижение ключевой ставки, остаются высокими, особенно для предприятий среднего и малого бизнеса.

Одной из ключевых в решении вопроса повышения устойчивости экономики России остается, на наш взгляд, проблема снижения государственного долга субъектов Российской Федерации.

Динамика государственного долга субъектов Российской Федерации в 2017 году показывает общее сокращение задолженности регионов. С начала 2017 года по 1 июля 2017 года долг субъектов Российской Федерации и муниципальных образований сократился на 4,9% и составил 2585,6 млрд рублей (годом ранее сокращение составило 0,2%). Одновременно продолжалось замещение банковских кредитов бюджетными. Доля банковских кредитов в общем объеме задолженности сократилась в указанный период на 6,5 п.п. (до 816,0 млрд рублей), а доля бюджетных кредитов увеличилась на 5,6 п.п. (до 1186,4 млрд рублей). Также в указанный период субъектам и муниципальным образованиям было предоставлено 484,8 млрд рублей краткосрочных казначейских кредитов (на покрытие временных кассовых разрывов). При этом, по информации об исполнении федерального бюджета возврат бюджетных кредитов за 6 месяцев 2017 года составил 144,7 млрд рублей, а предоставлено было 113,6 млрд рублей.

Необходимо отметить, что получение бюджетных кредитов накладывает определенные ограничения на регионы: они не должны получать дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, а государственный долг не должен превышать 50% доходов. Необходим низкий уровень дефицита бюджета, согласованность параметров проекта регионального бюджета, ограничение расходов на государственное управление и другие ограничения. В 2016 году на предоставление бюджетных кредитов субъектам Российской Федерации из федерального бюджета было заложено 310 млрд рублей, на 2017 год - 291 млрд рублей.

Сохранение объемов предоставления государственных кредитов при ужесточении условий их получения должно способствовать снижению уровня долговой нагрузки на региональные бюджеты в среднесрочной перспективе.

Среди мер, направленных на развитие экономического потенциала регионов и муниципалитетов, можно отметить в том числе: улучшение делового и инвестиционного климата, поддержку частного предпринимательства, привлечение инвестиций. Данные меры в совокупности с эффективной трансформацией налогово-бюджетной системы являются основными направлениями ускоренного роста доходов региональных и местных бюджетов. В этой связи ключевым направлением деятельности по увеличению доходной базы региональных и местных бюджетов является всестороннее изучение лучшей отечественной и международной практики в обла-

сти применения мер административного характера и отдельных фискальных мер, а также развития экономического потенциала регионов и муниципалитетов,

Еще одним из важнейших моментов в решении вопроса сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации остается вопрос разграничения расходных полномочий между уровнями публичной власти [1].

Действующее законодательство и сложившаяся в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях практика не решают всего комплекса вопросов, связанных с разграничением полномочий. Подобная ситуация создает серьезные трудности в практике деятельности органов государственной власти регионов и органов местного самоуправления.

К числу основных проблем разграничения полномочий на региональном и муниципальном уровнях относятся следующие:

- федеральное законодательство не содержит исчерпывающего перечня полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации, что затрудняет работу по разграничению полномочий между уровнями власти;
- в указанные «базовые» федеральные законы вносится большое число изменений и дополнений, уточняющих отнесение тех или иных полномочий и вопросов местного значения к определенному уровню власти и местного самоуправления; подобная ситуация затрудняет исполнение этих федеральных законов и не способствует стабильности правовой базы;
- упорядочение вопросов разграничения полномочий между уровнями власти затруднено существующей региональной и муниципальной асимметрией (наблюдаются значительные диспропорции в уровнях развития, накопленных потенциалах и в других показателях между субъектами Российской Федерации и между муниципальными образованиями);
- процесс разграничения полномочий между уровнями власти не завершен, существует целый ряд проблемных (спорных, иерархических) полномочий, в отношении которых требуется урегулирование);
- существует практика финансирования за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации вопросов, не отнесенных действующим законодательством к их расходным обязательствам либо вопросов, по которым отсутствует четкое разграничение полномочий;
- существует практика финансирования за счет региональных и местных бюджетов вопросов, решение которых не обеспечено в полной мере источниками финансирования, в ряде случаев имеет место понуждение к принятию расходных обязательств;
- на протяжении ряда последних лет федеральными законами за органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления дополнительно закрепляются новые полномочия и вопросы местного значения без передачи соответствующих финансовых ресурсов; изначально заложенная при принятии данных федеральных законов проблема их финансовой необеспеченности приводит к нарушению принципов самостоятельности и сбалансированности бюджетов, увеличению дефицитности региональных и местных бюджетов, росту их долговой нагрузки.

Заключение

В настоящее время Минфином России, Минэкономразвития России и Минюстом России ведется работа по инвентаризации федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, устанавливающих требования к осуществлению «собственных» полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в отраслях экономики и социальной сферы, которые определяют расходы региональных и местных бюджетов на финансовое обеспечение указанных полномочий. Полученные данные по фактическим и расчетным объемам расходов на финансирование полномочий по итогам инвентаризации позволят более точно определять объемы финансирования и применять дополнительные меры по снижению долговой нагрузки бюджетов субъектов Российской Федерации.

Список литературы

1. Ермакова Н.М. Проблемы и перспективы межбюджетных отношений в России // Инновационное развитие экономики, № 3(39), С.79.
2. Саунин А.Н. Аудит эффективности использования государственных средств: Учебное пособие. М.: Издательство Московского университета, 2015.
3. Попова Е.А. Оценка кредитоспособности государственных и муниципальных образований: ж.

- «Банковское кредитование», 2013, № 3.
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации / "Собрание законодательства Российской Федерации".
 5. Указ Президента Российской Федерации от 16 января 2017 г. № 13 "Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2015 года".
 6. План реализации Основ государственной поли-
тики регионального развития Российской Федерации на период до 2015 года, распоряжение Правительства РФ от 5 июня 2017 г. № 1166-р.
 7. Аналитические и информационно-справочные материалы с Сайта Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации www/ac.gov.ru.

Кисилевич Татьяна Ивановна,
доктор экономических наук, профессор
Сочинского государственного университета,
Россия, г. Сочи
E-mail: audit@iai-audit.ru

Петух Алексей Владимирович,
кандидат экономических наук, доцент
Кубанского государственного аграрного университета,
Россия, г. Краснодар
E-mail: petuh.a@kubsau.ru

Попов Михаил Владимирович,
кандидат экономических наук, старший преподаватель
Сочинского государственного университета,
Россия, г. Сочи
E-mail: arcus2000@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ РАСЧЕТНОГО МЕТОДА ПРИ ИСЧИСЛЕНИИ НАЛОГОВ

В настоящее время налоговая культура юридических и физических лиц повышается, однако имеют место факты и ситуации, при которых их бездействия или действия налогоплательщиков не позволяют налоговым органам эффективно осуществлять контроль предоставляемых сведений и налоговых деклараций, определить достоверность заявляемых налоговых обязательств. В статье рассмотрены особенности применения налоговыми органами расчетного метода при исчислении налогов.

Ключевые слова: расчетный метод, располагаемая информация, налоговые обязательства, добросовестность контрагента, налоговый орган.

Введение

Актуальность рассматриваемой темы заключается в необходимости предупреждения налогоплательщиков о том, что некачественное ведение учета объектов налогообложения, как и утрата документов, их порча и отсутствие не являются панацеей от начислений по результатам налоговых проверок. Эти факты могут послужить для налогового органа поводом исчисления налоговых обязательств по принципу расчетного метода. А неправомерность его применения и неточность произведенных налоговой инспекцией расчетов налогоплательщику придется отстаивать в суде.

Исследовательская часть

В аудиторской практике в последнее время увеличилось количество консультаций по вопросам, связанным с правильностью применения налоговыми инспекторами расчетного метода при исчислении налогов в организациях,

обоснованностью проведенных расчетов, соблюдений требований к критериям аналогичности и другие вопросы, требующие от аудиторов, консультантов и экспертов определенных знаний особенностей применения расчетного метода, анализа и правильного толкования положений и выводов сложившейся арбитражной практики [12].

Требования Федерального Закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 о необходимости внедрения и эффективного функционирования системы внутреннего контроля в организациях сегодня очень актуальны [13]. Они приводят к тому, что многие экономические субъекты повышенное внимание уделяют сравнительному анализу своей налоговой нагрузки, рассчитывают и обосновывают предпринимательские риски и проводят собственными силами или заказывают налоговый аудит, что по-

ложительно влияет на качество их бухгалтерского и налогового учета и минимизирует налоговые риски [2,8].

В ходе проведения налоговыми органами налоговых проверок зачастую возникают ситуации, когда действия или бездействия налогоплательщика не позволяют достоверно определить их налоговые обязательства. Например, налогоплательщик отказывается допустить должностных лиц налоговой инспекции к осмотру своих помещений, участков и прочих территорий, в том числе применяемых налогоплательщиком в целях получения доходов от осуществляемой предпринимательской деятельности; не представляет требуемых первичных бухгалтерских и иных документов, которые служат основанием подтверждения расчета налоговой базы того или иного налога, либо ведет учет так, что выявленные нарушения законодательства ведения бухгалтерского и налогового учета делают достоверное исчисление налога при проведении проверки невозможным.

При этом, в соответствии с положениями Налогового кодекса РФ (пп 7 п 1 статьи 31 НК РФ) налоговые органы рассчитывают суммы налогов, подлежащие уплате в бюджет расчетным путем по данным располагаемой информации о налогоплательщике и на основании полученных данных по аналогичным налогоплательщикам [1].

Применение расчетного метода на основании информации о самом налогоплательщике является приоритетным по отношению к информации об иных аналогичных налогоплательщиках.

Следует отметить, что использование расчетного метода предполагает наличие той или иной степени вероятности суммы исчисления налогов. Имеет место арбитражная практика, когда применялись данные, полученные на основании сведений о рыночной стоимости объекта оценки - Определение Верховного Суда РФ от 22.07.2016 № 305-КГ16-4920 по делу № А40-63374/2015.

Для определения возможности применения расчетного пути по данным о самом налогоплательщике проводится анализ следующей информации и документов:

- 1) налоговой и бухгалтерской отчетности;
- 2) информационных ресурсов ФНС России;
- 3) банковских выписок;
- 4) сведений фискальных отчетов, полученных по результатам проверок правильности применения ККТ, если продажи осуществлялись наличным путем, в том числе пластиковыми картами [4];

- 5) документов (информации) о налогоплательщике, полученных в порядке, предусмотренном статьей 93.1 НК РФ [1];
- 6) документов и сведений, полученных по результатам ранее проведенных мероприятий налогового контроля в рамках камеральных и выездных налоговых проверок (протоколы осмотра помещений и территорий, показания свидетелей, заключения эксперта, пояснения специалиста, иные документы);
- 7) документов, полученных в рамках проверок соблюдения валютного законодательства;
- 8) сведений, подлежащих раскрытию в соответствии с законодательством Российской Федерации об акционерных обществах, о рынке ценных бумаг;
- 9) иной доступной информации.

В случае если собранная информация не позволяет достоверно установить объем налоговых обязательств проверяемого лица (так, например, по налогу на прибыль отсутствует полный пакет документов, подтверждающий реализацию товаров (работ, услуг), материально-производственных запасов, расходы на амортизацию основных средств, расходы на оплату труда и др.) осуществляются мероприятия налогового контроля, направленные на определение аналогичных налогоплательщиков.

Рассматривая понятие аналогичности, следует учитывать, что оно не предполагает тождественности показателей финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика, выбранного для аналогии с проверяемым лицом.

При выборе аналога следует учитывать следующие критерии аналогичности предприятий:

- 1) конкретный вид (виды) осуществляемой деятельности;
- 2) сезонность деятельности;
- 3) среднесписочная численность работников;
- 4) объем выручки;
- 5) ассортимент реализуемых товаров;
- 6) наличие производственных, складских помещений, транспортных средств, оборудования, машин (собственность, аренда, лизинг);
- 7) количество и площадь торговых помещений;
- 8) размер и структура внеоборотных и оборотных активов по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности;
- 9) филиалов и наличие структурных обособленных подразделений, так как не все созданные налогоплательщиком рабочие места на срок более 30 дней могут быть им зарегистрированы и данные о них могут отсутствовать в ЕГРЮЛ [6];

10) объем товаров (работ, услуг) налогоплательщика на рынке и структура рынка аналогичных товаров (работ, услуг) [7];

11) иные показатели, относящиеся к специфике деятельности налогоплательщика.

Налоговому органу и проверяемому налогоплательщику следует учитывать факт формирования и неформирования некоторыми налогоплательщиками оценочных обязательств и резервов по сомнительным долгам, суммы которых уменьшают оборотные активы в части дебиторской задолженности [11]. Некоторые организации неправомерно не отражают в бухгалтерском учете начисленный в налоговом учете резерв, тем самым завышают размер дебиторской задолженности, валюту баланса и бухгалтерскую прибыль [10].

При отборе аналогов следует исходить из того, что ни один из критериев не имеет приоритета перед другими, а определение аналогов должно осуществляться исходя из максимально возможной совокупности критериев.

При определении размера налоговых обязательств по отдельным видам налогов на основании сведений об аналогичных налогоплательщиках могут использоваться различные методики расчета налоговых обязательств, применение которых должно быть обосновано.

Например, при расчете налога на прибыль организации на основании ст. 247 НК РФ, объектом налогообложения будет прибыль, полученная налогоплательщиком: доходы, уменьшенные на величину произведенных налогоплательщиком расходов.

Таким образом, при применении расчетного метода должны рассчитываться как доходы, так и расходы проверяемого лица.

Важным обстоятельством является тот факт, что на основании рассматриваемых законодательных норм - пп 7 п 1 статьи 31 НК РФ – при несогласии налогоплательщика с выводами налогового органа относительно расходов именно налогоплательщик должен доказывать свою позицию.

При определении суммы налога, подлежащего уплате налогоплательщиком расчетным

путем, должны быть использованы данные о не менее чем по двум налогоплательщикам.

Информация по одному аналогичному налогоплательщику может быть использована при условии, что данные критериев отбора по совокупности максимально соответствуют данным проверяемого налогоплательщика, при этом, показатели деятельности других налогоплательщиков, осуществляющих тот же вид экономической деятельности, не позволяют классифицировать их как аналогичных проверяемому лицу.

В случае если отрасль, в которой осуществляет деятельность проверяемое лицо, является низко конкурентной, то в расчете налоговых обязательств следует учесть максимально возможное количество налогоплательщиков, занятых в отрасли по конкретным видам экономической деятельности.

При выборе аналогичного налогоплательщика налоговому органу необходимо иметь в виду факт того, что доходы налогоплательщика могут складываться из нескольких видов экономической деятельности и прочих доходов, например, реализации основных средств, поэтому факт аналогичности выбора может быть оспорен налогоплательщиком в арбитражном суде.

На практике чаще всего встречаются случаи, когда налогоплательщики, отобранные в качестве аналогов, могут иметь значительные отличия друг от друга по таким критериям, как размер полученной выручки, облагаемый доход, численность работников и прочее.

В данной ситуации для определения налога расчетным путем, при отсутствии достоверного объема выручки и расходов у проверяемого налогоплательщика, предлагается следующий вариант расчета.

Расчетная выручка определяется путем умножения фактической численности работников налогоплательщика (с учетом персонала, привлеченного по гражданско-правовым договорам, либо привлеченных без оформления) на средний показатель выручки (дохода), рассчитанной на 1-го работника, на основании выполненного авторами расчета (предприятия «А» и «Б»).

Таблица 1. Определение размера средней выручки (дохода) на одного работника, млн руб.

Период	Предприятие «А»		Предприятие «Б»		Всего		Средний показатель		Средняя выручка На 1 чел. (гр. 8/гр. 9)
	Выручка	числ. чел.	Выручка	числ. чел.	Выручка	числ. чел.	Выручка	числ. чел.	
2015	300	150	500	300	800	450	400	225	1,77
2016	225	126	375	250	600	376	300	188	1,59

На основании средней выручки (дохода) от реализации на 1 работника аналогичных налогоплательщиков и фактической численности проверяемого лица путем перемножения данных

показателей определяется расчетная выручка (доход) от реализации по проверяемому налогоплательщику.

Таблица 2. Расчет выручки (дохода) от реализации продукции (работ, услуг) проверяемого налогоплательщика (предприятие «С»), млн руб.

Период	Средняя выручка на 1 человека	Численность предприятия «С»	Общая сумма выручки по средним показателям	Сумма выручки предприятия «С» по отчетным данным (из налоговых деклараций)	Выручка, принимаемая для целей налогообложения
2015	1,77	250	442,5	370	442,5
2016	1,59	225	357,75	300	357,75

В аналогичном порядке определяется вторая составляющая, необходимая для расчета налога на прибыль - сумма расходов, уменьшающих сумму доходов от реализации проверяемого лица.

Исходя из суммы прибыли (налоговой базы) налогоплательщика, определенной в вышеуказанном порядке, и соответствующей ставки по налогу на прибыль рассчитывается сумма налога, подлежащая уплате в бюджет.

Определенная расчетным путем сумма налога на прибыль сопоставляется с суммой налога, самостоятельно исчисленной организацией по декларации. Если сумма налога, исчисленная расчетным методом, превысит сумму налога, исчисленную самим налогоплательщиком, то разница подлежит доначислению к уплате в бюджет. В ином случае, перерасчет налоговых обязательств не производится.

В случае, если у налогового органа имеются достаточные основания полагать, что налогоплательщик использовал в своей финансово-хозяйственной деятельности неоформленный надлежащим образом персонал или персонал, оформленный по гражданско-правовым договорам, при расчете налоговых обязательств следует исходить из фактической численности сотрудников, занятых в производственном процессе.

Методы расчета, применяемые при определении налоговых обязательств по налогу на прибыль, применимы также для расчета сумм налога, подлежащего уплате в связи с применением упрощенной системы налогообложения (в случаях, если невозможно рассчитать налоговые обязательства по данным налогоплательщика), единого сельскохозяйственного налога.

На основании п. 7 ст. 166 НК РФ, если налогоплательщик не осуществлял ведение бухгал-

терского учета и не определял объекты налогообложения в соответствии с требованиями законодательства, то налоговые органы будут определять суммы НДС к уплате в бюджет, расчетным путем только по информации об аналогичных налогоплательщиках.

Организация может сама рассчитать свои налоговые риски, но более безопасным вариантом ведения бизнеса и отсутствия неблагоприятных последствий для налогоплательщика – юридического лица, физических лиц – руководителя, главного бухгалтера и собственника является внутренний контроль или внутренний налоговый аудит, который проводится на регулярной основе, тем более накоплен большой опыт проведения аудита налогов, в частности, НДС [9]. Оперативность и регулярность проведения налогового аудита, налогового консалтинга или внутреннего контроля правильности ведения налогового учета также являются гарантом принятия правильных управленческих решений руководством организации.

Налоговые обязательства по НДС проверяемого юридического лица или индивидуального предпринимателя лица определяются исходя из суммы выручки аналогичных налогоплательщиков. В качестве аналогичных налогоплательщиков должны использоваться те же лица, которые использовались при расчете налоговых обязательств по налогу на прибыль. При расчете НДС и налога на прибыль индивидуального предпринимателя – налога на доходы – необходимо помнить о кассовом методе их исчисления.

В качестве налогооблагаемой базы принимаются данные выручки, отраженной по строке 010 декларации по НДС «Реализация (передача для собственных нужд) товаров (работ, услуг), передача имущественных прав по соответствующим ставкам».

Следует обратить внимание на тот факт, что налогоплательщик имеет право уменьшить общую сумму НДС, которая исчислена им на основании ст. 166, на налоговые вычеты, которые определяются в ст. 171 НК РФ. Большую роль играет правильность оформления счетов-фактур и формирование на их основе книги покупок [5].

Можно сделать следующий вывод на основании того, что налог на добавленную стоимость исчисляется по правилам статьи 166 НК РФ, а налоговые вычеты определяются статьями 171 и 172 НК РФ: расчетный метод, установленный пунктом 7 статьи 166 НК РФ, в целях определения суммы вычетов, не применим.

В этой связи обязанность документально обосновать право на имеющийся налоговый вычет сумм НДС, предъявленных поставщиками (контрагентами), при приобретении товаров (работ, услуг) возлагается на налогоплательщика. То есть, если налогоплательщик не обоснует налоговые вычеты подтверждающими документами, налоговый орган не должен принимать отраженные в налоговых декларациях налоговые вычеты сумм НДС (постановления Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 30.10.2007 № 8686/07, от 09.11.2010 № 6961/10 и от 09.03.2011 № 14473/10) [12].

Таким образом, обязанность подтверждения сумм налоговых вычетов по НДС при применении расчетного метода исчисления налога, как и в целом для внутреннего контроля налоговой безопасности налогоплательщика, требует от него принятия мер безопасности и проверки контрагентов на добросовестность [3]. Налогоплательщику необходимо самому предоставлять доказательства и обоснования, если он считает, что произведенный расчет финансовых показателей, произведенный налоговым органом, не соответствует экономическим условиям его финансово-хозяйственной деятельности, например, Определение Верховного Суда РФ от 25.01.2016 № 302-КГ15-17939 по делу № А78-14492/2014 [12].

Применяя расчетный метод при исчислении налога на доходы физических лиц необходимо учитывать особенности, установленные главой 23 НК РФ.

В соответствии со ст. 209 НК РФ объектом налогообложения налогом на доходы физических лиц признается доход налогоплательщиками от источников в РФ и за ее пределами.

В соответствии с пунктом 3 статьи 210 НК РФ для доходов, в отношении которых предусмотрена налоговая ставка, установленная пунктом 1 статьи 224 НК РФ, налоговая база опреде-

ляется следующим образом. Денежное выражение доходов, подлежащих налогообложению, уменьшается на сумму тех налоговых вычетов, которые поименованы статьями 218-221 НК РФ.

Необходимо отметить, что в соответствии с требованиями статьи 221 НК РФ право на профессиональные налоговые вычеты имеют, в том числе физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Можно подтвердить произведенные фактические расходы при их документальном подтверждении, если эти расходы направлены непосредственно на извлечение указанных доходов налогового периода. Обращаем внимание на то обстоятельство, что принимаемые к вычету расходы и требования к ним такие же, как и предусмотренные порядком определения расходов для целей налогообложения главой 25 «Налог на прибыль организаций» НК РФ. Налогоплательщик должен проявлять добросовестность сам, а в выборе контрагента быть осмотрительным, документы должны быть оформлены в соответствии с законодательством о бухгалтерском учете и содержать реальные факты хозяйственной жизни [3].

По мнению авторов, обязанность подтвердить понесенные расходы (налоговые вычеты) возлагается на налогоплательщика – физическое лицо.

Налоговый орган вправе применить расчетный метод для исчисления суммы налога физического лица в следующих случаях:

- отсутствие надлежащего учета полученных доходов;
- отсутствие надлежащего учета понесенных расходов;
- ведение учета доходов и расходов с нарушениями установленного порядка, при котором исчисление налогов не предоставляется возможным;
- при отсутствии документального подтверждения понесенных расходов и т.д.

Анализируя положения п. 1 ст. 221 НК РФ можно сделать вывод, что в случае, когда индивидуальный предприниматель не может подтвердить документально оформленные расходы, связанные с его предпринимательской деятельностью, то профессиональный налоговый вычет должен производиться от общей суммы дохода без учета заявленных им расходов в размере 20 процентов общей суммы доходов.

Поэтому, налоговым органом при исчислении сумм налога на доходы физических лиц расходы должны быть определены на основании

установленных статьей 221 НК РФ размерах. Таким образом, можно сделать обоснованный вывод о том, что расчетный метод в части определения размера профессиональных налоговых вычетов по НДФЛ не применим.

При определении налоговых обязательств по земельному, транспортному налогу, налогу на имущество и налогу на доходы физических лиц, исчисляемому налоговым агентом, расчетный путь на основании данных об аналогичных налогоплательщиках также не применим. Тем более, с 2017 года актуальным для исчисления налога на имущество организаций стало определение кадастровой стоимости недвижимых объектов.

Вывод

Таким образом, допустимость применения расчетного пути исчисления налогов обуславливается действиями (бездействием) налогоплательщика. В связи с чем, анализируемый авторами расчетный путь для исчисления налогов при его обоснованном неприменении не должен трактоваться как ущемление прав налогоплательщика. Расчетный метод на основании ин-

формации о самом налогоплательщике допустим при наличии у налогового органа достоверной информации о показателях финансово-хозяйственной деятельности проверяемого лица (в том числе о доходах и расходах, выручки от реализации для целей косвенных налогов). Если в виду специфики хозяйственной деятельности налогоплательщика (большого количества контрагентов с незначительными суммами поступления/списания по данным банковской выписки по отношению к общему обороту денежных средств по счетам в кредитных организациях, большого количества контрагентов физических лиц, а также проблемных контрагентов) невозможно истребовать документы у всех контрагентов проверяемого лица, налоговому органу следует применять для расчета налоговых обязательств данные об аналогичных налогоплательщиках. При этом, вопрос поиска и подтверждения аналогичности выбранных налогоплательщиков может стать спорным, решение которого, возможно, потребует создания нового прецедента.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 04.05.2017).
2. Сафонова М.Ф. Внутренний контроль и аудит расчетов с бюджетом по налогу на прибыль [Текст]: монография / М. Ф. Сафонова. - Москва: Научная библиотека (НБ), 2015. - 215 с.
3. Кисилевич Т.И. К вопросу проверки добросовестности контрагента // В сборнике: Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты материалы 2-й Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Горюхов А.А. 2012. С. 125-128.
4. Кисилевич Т.И. Применение контрольно-кассовой техники // Аудиторские ведомости. 2010. № 5. С. 48-54.
5. Кисилевич Т.И. Счет-фактура как инструмент налогового контроля // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 2. С. 13-21.
6. Кисилевич Т.И., Луцкевич О.В. Оптимизация расчетов по НДС в организациях, имеющих обособленные подразделения // Аудит и финансовый анализ. 2007. № 1. С. 45.
7. Кисилевич Т.И., Сюткин А.И. «Вопросы экономической экспертизы, цены, услуги на предмет доминирующего или монопольного положения» // В сборнике: Современные проблемы методологии и организации бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита в условиях перехода на МСФО и МСА Сборник научных статей. 2014. С. 122-126.
8. Петух А.В., Резниченко Д.С. Комплексный подход к определению аудиторского риска при проведении налогового аудита // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2011. № 32. С. 43-47.
9. Прудникова И.В., Попов М.В., Хачатурова Д.В., Кисилевич Т.И. Аудит расчетов с бюджетом по налогу на добавленную стоимость: теория и практика // Учебное пособие / Мсква, 2010.
10. Сивкова С.В. Актуальные вопросы списания дебиторской задолженности в бухгалтерском и налоговом учете // В сборнике: Фундаментальная наука и технологии - перспективные разработки Материалы VIII международной научно-практической конференции. н.-и. ц. «Академический». 2016. С. 197-202.
11. Сивкова С.В. Резерв по сомнительным долгам как элемент налоговой оптимизации // В сборнике: Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований Материалы V международной научно-практической конференции. 2015. С. 229-234.
12. Картоотека арбитражных дел [Электронный ресурс] Электронное правосудие Режим доступа: <http://kad.arbitr.ru/>
13. Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 [Электронный ресурс] Гарант. Режим доступа: <http://base.garant.ru/70103036/>

Пенчук Анна Витальевна,
 аспирант Департамента общественных финансов
 Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,
 ведущий советник Отдела государственных программ
 и эффективности бюджетных расходов
 Департамента бюджетной политики
 и стратегического планирования Минфина России,
 Россия, г. Москва
 E-mail: penchukannav@mail.ru

ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАСХОДАМИ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В современных экономических условиях и при имеющихся бюджетных ограничениях остро стоит вопрос поиска инструментов управления финансовыми ресурсами государства, которые позволили бы оперативно и эффективно реагировать на возникающие вызовы и риски. В связи с чем в бюджетную практику внедряются инструменты, широко используемые и доказавшие свою эффективность в бизнес-среде. Так, в настоящее время все большее распространение при управлении бюджетными расходами получает проектный подход. В статье приведен анализ федерального опыта проектного управления бюджетными расходами, а также обобщены проблемы и выявлены перспективы дальнейшего развития данного подхода к управлению.

Ключевые слова: государственное управление, проектное управление, расходы федерального бюджета, федеральные целевые программы, приоритетные национальные проекты, проекты по реализации основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации, приоритетные проекты (программы), государственные программы Российской Федерации.

Введение

Проводимые в России бюджетные реформы совпали с существенными изменениями государственного управления социально-экономическим развитием в мировой практике и оказали существенное влияние на систему управления бюджетными расходами. Реформа государственного управления, которая проходит во многих странах мира в течение последних 15-20 лет, носит преимущественно вспомогательный характер, содействуя реализации реформы системы общественных финансов в связи с внедрением стратегического и среднесрочного бюджетного планирования, бюджетирования, ориентированного на результат, управления рисками, новой системы учета и отчетности. [6]

Осуществляемые бюджетные реформы и реформа государственного управления преследуют одни и те же цели:

- обеспечение устойчивости бюджетной системы и общественных финансов;
- повышение прозрачности и ответственности при принятии управленческих решений органами публичной власти;

- повышение эффективности деятельности государственных органов.

Главным мотивом указанных реформ является недовольство традиционной сильно централизованной бюрократической моделью управления (описанной М.Вебером), несовершенство которой проявляется в следующем:

- преувеличение значимости стандартизированных правил, процедур и норм;
- абсолютизация формы в ущерб содержанию;
- принятие новых инициатив без увязки с достигнутыми результатами.

Кроме того, поскольку государственный аппарат непосредственно не испытывает давления со стороны международной конкуренции, он в принципе менее чувствителен к качеству занятого в нем человеческого капитала и уровня образования работающих в бюрократической системе людей. [10]

Одновременно традиционный подход к управлению расходами бюджетов, основанный на постатейном распределении бюджетных средств, индексации сложившихся расходов, ориентации на затраты, не позволяет оценить

обоснованность предстоящих расходов и достижение конкретных результатов социально-экономической политики государства, что в конечном счете ведет к снижению общей эффективности государственных расходов. При этом контроль за исполнением бюджета сводится к отслеживанию факта целевого использования бюджетных средств и полноте их освоения за отчетный период, оставляя без внимания вопрос их эффективности. [9]

Вместе с тем, как следует из теории общественного выбора, утверждение объема и структуры бюджетных расходов в законодательном (представительном) органе власти находится под мощным давлением различных лоббистских групп, что нередко становится причиной принятия неэффективных с общественной точки зрения управленческих решений.

Таким образом, традиционная парадигма государственного управления оказалась несостоятельной в современных условиях информационного общества, высоких рисков финансовой нестабильности, а также усложнения функций органов государственной власти. На смену пришла новая парадигма управления, получившая название «нового государственного менеджмента».

К числу основных идей новой парадигмы можно отнести:

- внедрение в систему государственного управления инструментов, приемов и методов, используемых и доказавших эффективность в коммерческом секторе;
- стремление к повышению эффективности использования бюджетных ресурсов;
- децентрализация и делегирование части властных полномочий с целью высвобождения ресурсов и повышение качества самоуправления;
- исключение неэффективных (избыточных, дублирующих) функций государственных органов;
- модернизация корпоративной культуры работы органов государственной власти.

Традиционный подход к управлению бюджетными расходами начал меняться на программно-целевой в связи с переориентацией на отчетность главных распорядителей бюджетных средств главным образом по результату, на конкурентный принцип распределения финансовых ресурсов между ведомствами и реализуемыми ими программами. В бюджетной практике стали использоваться такие инструменты менеджмента как стратегическое управление, среднесрочное финансовое планирование. Все это свидетельствует о сближении содержания управления расходами бюджета и менеджмента.

В настоящее время во многих странах мира все большее распространение при управлении бюджетными расходами получает проектный подход, который доказал свою эффективность во многих крупных коммерческих компаниях (Boeing, General Motors и др.). Так, например, Правительство Великобритании управляет бюджетными расходами в целях повышения их эффективности и результативности на основе сформированного портфеля приоритетных проектов (Government Major Projects Portfolio), который включает около 200 проектов в разных областях (развитие инфраструктуры, информационные технологии, оборона, предоставление государственных услуг и др.) с 40-летним горизонтом планирования и объемом бюджетных средств около 500 млрд. фунтов.[7] Кроме того, для обеспечения экспертной и управленческой поддержки проектной деятельности в данной стране в 2011 году было создано отдельное структурное подразделение - Департамент приоритетных проектов, который подотчетен Офису премьер-министра Великобритании. К числу важных функций Департамента можно отнести:

- проведение независимой оценки проектов;
- формирование и развитие компетенций / знаний управления проектами;
- обмен лучшими практиками проектного управления.

Аналогичные подразделения имеются в Канаде, Сингапуре и Франции (табл.1).

Таблица 1. Органы проектного управления в разных странах

Страна	Государственное учреждение	Функции
Канада	Офис управления крупными государственными проектами	- контроль за разработкой и реализацией проектов
Сингапур	Центр управления государственными проектами Министерства финансов	- экспертная поддержка государственных учреждений, в том числе в части определения целей и рисков проектов;

Страна	Государственное учреждение	Функции
Франция	Департамент по государственной модернизации; в своей деятельности подотчетен Правительству Франции;	- аккумуляция знаний о лучших проектных практиках; - разработка и внедрение проектов по модернизации социально-экономического пространства; - координация работы задействованных в таких проектах государственных учреждений;

Источник: составлено автором

Эволюция проектного подхода к управлению расходами федерального бюджета

Важность и необходимость внедрения проектного управления в нашей стране была отмечена Президентом Российской Федерации В.В. Путиным в своем Ежегодном послании Федеральному Собранию и на Международном экономическом форуме (в 2015 году), в Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года, а

также обсуждалась в ходе экспертной дискуссии на Гайдаровском форуме (в 2016 году).

При этом стоит заметить, что попытки применения отдельных элементов проектного подхода при управлении бюджетными расходами на федеральном уровне предпринимались ранее (рис.1). Результаты сравнения данных элементов представлены в таблице 2.



Рисунок 1. Эволюция развития проектного управления на федеральном уровне

Первые попытки использования проектного подхода были осуществлены при формировании *федеральных целевых программ*, назначение которых – реализация крупномасштабных, научно-технических и (или) структурных проектов, мероприятия которых отличаются принципиальной новизной и высокой эффективностью. В таких целевых программах к элементам проектного подхода можно отнести группировку мероприятий (и соответственно финансовых ресурсов) в крупные комплексы, включающие инвестиционные мероприятия и тесно увязанные с ними мероприятия по направлениям - научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и прочие нужды.

Однако, как показывает практика, мероприятия федеральных целевых программ, сгруппированные в проекты, зачастую не носят проектного характера. Так, например, действующая в настоящее время федеральная целевая программа «Жилище» на 2015-2020 годы включает мероприятия текущего (процессного) характера по обеспечению жильем отдельных категорий граждан (например, молодых семей, государственных гражданских служащих). Причем:

- реализация большинства таких мероприятий была начата в 2002 году (в рамках федеральной целевой программы «Жилище» на 2002-2010 годы);
- механизмы реализации данных мероприятий не претерпевают принципиальных изменений;
- указанные мероприятия не имеют сроков окончания.

Таким образом, указанные характеристики не позволяют в полной мере определить федеральные целевые программы как инструмент проектного управления.

Следующий шаг связан с политической инициативой Президента Российской Федерации В.В. Путина о необходимости существенного повышения качества жизни граждан, которая привела к появлению приоритетных национальных проектов. Формирование таких проектов проходило в условиях благоприятной макроэкономической конъюнктуры и высоких доходов бюджета.

По сути такие проекты – это точечные решения отдельных проблем в ряде отраслей (образо-

вание, здравоохранение, жилье, сельское хозяйство) без однозначной увязки со стратегическими целями и задачами социально-экономического развития в целом. В отсутствие комплексного подхода к решению проблем результаты реализации приоритетных национальных проектов – это лишь частичные (временные) улучшения в соответствующих сферах.

При этом подготовка приоритетных национальных проектов осуществлялась с высокой оперативностью: с момента президентской инициативы (сентябрь 2005 г.) до утверждения плана мероприятий всех проектов (декабрь 2005 г.) прошло не более 4 месяцев. В результате недостаточной проработанности ряда вопросов сроки реализации таких проектов постоянно удлиняются, а перечень мероприятий – корректируется. Например, при поставках высокотехнологичной (а значит, и дорогостоящей) медицинской техники в медицинские учреждения не были решены смежные вопросы, а именно: наличие необходимого числа специалистов для работы на этом оборудовании; восполнение расходных материалов и быстро изнашивающихся расходных частей и др. В конечном итоге это породило дополнительные бюджетные расходы. [8]

Также обращает на себя тот факт, что в отличие от федеральных целевых программ, приоритетные национальные проекты не имели самостоятельной нормативной правовой базы, регламентирующей процедуры их разработки и реализации, не встроены в бюджетный процесс. В результате вопросы контроля и мониторинга, оценки эффективности реализации таких проектов оставались без внимания. Кроме того, ввиду непрозрачности процедур управления приоритетными национальными проектами проведение оценки обоснованности расходов на их реализацию, а также соответствия объемов финансирования поставленным задачам, было затруднено.

Следующий шаг в сторону проектного управления связан с *Основными направлениями деятельности Правительства Российской Федерации* (далее – ОНДП), которые представляют собой документ, определяющий цели и приоритеты Правительства Российской Федерации в области социально-экономического развития в среднесрочной перспективе. В рамках ОНДП до 2012 г. изначально были определены приоритетные направления, которые подразумевали реализацию соответствующих проектов. Для таких

проектов в соответствии с требованиями нормативно-правовой базы¹ подразумевалась разработка карты с указанием не только целей и задач, но и определением объемов финансовых средств, необходимых для их реализации. Таким образом, в картах проектов были впервые апробированы элементы проектного управления, предусматривающие привязку мероприятий проектов и соответствующего объема бюджетных средств не в отдельных программных инструментах (как в случае федеральных целевых программ и приоритетных национальных проектов), а к конкретным приоритетным направлениям в рамках одного документа.

В качестве еще одного элемента проектного подхода можно отметить наличие единого органа управления (рабочей группы), обеспечивающего взаимодействие ответственного исполнителя проекта со всеми его участниками, выполнение задач и мероприятий в установленные сроки, а также координацию работы по подготовке отчетности об исполнении проекта.

Кроме того, в отличие от ранее рассматриваемых инструментов, карты проектов включают весь комплекс мероприятий, обеспечивающих достижение отраслевых задач на определенный период.

Также в качестве особенности данного инструмента стоит отметить проведение независимой экспертизы карт проектов, которую предполагалось будет осуществлять Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации.

Однако в связи с принятием решения о разработке и реализации государственных программ Российской Федерации реализация карт проектов так и не началась, а часть проектов вошла в состав федеральных целевых программ.

Таким образом, указанный инструмент является наиболее проработанным, в связи с чем представляется целесообразным учесть его особенности при реализации проектного управления на современном этапе.

Подводя итог реализации рассмотренных этапов можно констатировать, что полноценное использование проектного подхода при управлении расходами федерального бюджета не было осуществлено, поскольку отсутствовали нормативно-правовая регламентация вопросов проектного управления и понимание методологии его осуществления.

¹ Постановление Правительства Российской Федерации от 17 октября 2009 г. № 815 «О порядке организации исполнения проектов

по реализации основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 г.»

Таблица 2. Сравнительный анализ инструментов проектного управления

Критерий сравнения	ФЦП	ПНП	Проекты по реализации ОНДП	ГП РФ	Приоритетные проекты (программы)
Уровень утверждения	Правительство РФ	Правительство РФ	Правительство РФ	Правительство РФ	Президиум Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам
Нормативно-правовая база	+	-	+	+	+/-
Увязка с стратегическим планированием	+/-	-	+	+	+
Встроенность в бюджетный процесс	+	-	-	+	+

Источник: составлено автором

Следующий этап в эволюции проектного управления связан с функционированием государственных программ Российской Федерации. Данный инструмент можно рассматривать как крупные макропроекты с более широким перечнем комплексных мероприятий, иных инструментов (нормативного, тарифного, налогового регулирования и др.), покрывающие практически всю деятельность органов государственной власти. Вместе с тем масштабность государственных программ Российской Федерации обусловила сложность в их управлении, в том числе на этапе планирования целей и показателей (индикаторов), что в конечном счете отразилось на общей эффективности их реализации. Вобрав в себя большую часть текущей (процессной) деятельности органов публичной власти, государственные программы Российской Федерации не

могут в полной мере соответствовать проектным принципам.

Стоит также отметить, что на данном этапе наряду с государственными программами Российской Федерации одновременно осуществляется реализация федеральных целевых программ и приоритетных национальных проектов, цели и мероприятия которых во многом дублируют друг друга. Например, реализуемые в сфере образования проектные инструменты направлены на идентичные цели по повышению качества и доступности российского образования, предусматривают аналогичные мероприятия по внедрению современных образовательных технологий, по развитию системы оценки качества образования (табл. 3) Вместе с тем отсутствие взаимной увязки проектных инструментов снижает их результативность.

Таблица 3. Пример дублирования целей, мероприятий проектных инструментов в сфере образования

Элемент сравнения	Цель и задачи	Мероприятия
ПНП «Образование»	<ul style="list-style-type: none"> ускорение модернизации российского образования, обеспечение современного качества образования, адекватного меняющимся запросам общества и социально-экономическим условиям 	<ul style="list-style-type: none"> внедрение современных образовательных технологий; создание национальных университетов и бизнес-школ мирового уровня;
ФЦП «Развитие образования» на 2016-2020 годы	<ul style="list-style-type: none"> создание условий для развития российского образования, направленного на обеспечение доступности качественного образования, отвечающего требованиям современного инновационного социально ориентированного развития; формирование востребованной системы оценки качества образования и образовательных результатов; 	<ul style="list-style-type: none"> разработка и распространение в системах среднего профессионального и высшего образования новых образовательных технологий, формирование новой технологической среды общего образования и др.; развитие системы оценки качества в среднем профессиональном и высшем образовании;

Элемент сравнения	Цель и задачи	Мероприятия
ГП РФ «Развитие образования» на 2013-2020 годы	<ul style="list-style-type: none"> • <i>обеспечение высокого качества российского образования</i> в соответствии с меняющимися запросами населения, а также обеспечение его конкурентоспособности на мировом рынке образования; • <i>создание современной системы оценки качества образования</i> на основе принципов открытости, объективности, прозрачности, общественно-профессионального участия; 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>поддержка программ развития вузов и приоритетных образовательных программ;</i> • <i>реализация механизмов оценки и обеспечения качества образования</i> в соответствии с государственными образовательными стандартами;

Источник: составлено автором

Новый виток инициатив по проектному управлению стартовал в 2016 году в связи с внедрением в бюджетный процесс приоритетных проектов (программ). Так, в Федеральном законе от 19 декабря 2016 г. № 415-ФЗ «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» предусмотрено финансовое обеспечение реализации приоритетных проектов и программ. При этом в течение года принимаются решения о реализации новых приоритетных проектов (программ).

Вместе с тем в отличие от предыдущих этапов внедрения проектного управления на данном этапе нормативно-правовое и методическое обеспечение проектного управления в целом сформировано. Так, в Положении об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации [5] определены понятие проекта (как комплекса взаимосвязанных мероприятий), его признаки (направленность таких мероприятий на достижение уникальных результатов в условиях временных и ресурсных ограничений), место в действующей системе инструментов бюджетного планирования (структурный элемент государственной программы Российской Федерации) и механизмы управления.

При построении системы управления бюджетными расходами с помощью данного инструмента используются проектные принципы:

- наличие индивидуального для каждого проекта (программы) набора конкретных измеримых целей, которые характеризуются ключевыми показателями эффективности;
- концентрация управленческих усилий и бюджетных ассигнований на тех проектах государственных программ, которые обеспечивают максимальный вклад в достижение ключевых приоритетов государственной политики в соответствующих отраслях;
- поддержка высшего руководства (Правительства Российской Федерации, соответ-

ствующих федеральных органов исполнительной власти) посредством постоянного участия в проектной деятельности;

- наличие временных органов управления – проектных команд, сформированных по горизонтальному принципу, позволяющих определить степень личного вклада каждого участника, эффективность его работы в целом и профессиональную компетентность;
- осуществление мониторинга хода реализации приоритетных проектов (программ) по контрольным точкам сводного календарного плана такого проекта (программы).

Проблемы и перспективы развития проектного управления бюджетными расходами в Российской Федерации

Вместе с тем утверждать о состоявшемся переходе на проектное управление расходами федерального бюджета преждевременно, поскольку остается не решенным ряд вопросов. Во-первых, не урегулирован вопрос обособления приоритетных проектов (программ) в качестве структурных элементов государственных программ Российской Федерации. Следствием чего является различный статус приоритетных проектов (программ) в бюджетной классификации:

- статусом подпрограммы государственной программы Российской Федерации наделены приоритетные проекты «Чистая страна» и «Экспорт продукции агропромышленного комплекса»;
- статус основного мероприятия государственной программы Российской Федерации имеет большинство приоритетных проектов (например, «Обеспечение качества жилищно-коммунальных услуг», «Формирование комфортной городской среды», «Безопасные и качественные дороги» и др.);
- статусом подпрограммы федеральной целевой программы наделен приоритетный проект «Ипотека и арендное жилье».

С указанной проблемой тесно связана проблема увязки действующих инструментов проектного и программного управления.

Во-вторых, несмотря на то, что финансовое обеспечение реализации приоритетных проектов (программ) обеспечивается за счет средств федерального бюджета, в бюджетном законодательстве возможность использования указанного инструмента пока не закреплена.

Решением вышеуказанным проблем является совершенствование правовой и методической базы, регулирующей вопросы функционирования инструментов проектного управления. Так, в бюджетном законодательстве необходимо определить статус приоритетного проекта (программы). Кроме того, целесообразно провести анализ действующих инструментов управления расходами федерального бюджета (федеральных и ведомственных целевых программ, приоритетных национальных проектов и др.), встроенных в государственные программы Российской Федерации, на предмет исключения их дублирования с приоритетными и ведомственными проектами (программами).

В-третьих, у государственных служащих отсутствуют соответствующие навыки и знания в области проектного управления, в том числе при формулировании целей, задач и контрольных точек проектов. В этой связи необходимо организовать дополнительное обучение и курсы повышения квалификации с привлечением для этого экспертов из бизнес-сообщества, успешно внедривших в свою деятельность проектные методы.

Кроме того, значительное влияние на осуществление проектной деятельности оказывают информационные технологии. В связи с чем представляется целесообразным создать единый информационный ресурс, обеспечивающий взаимосвязку целей и показателей (индикаторов), объемов финансового обеспечения всех инструментов управления бюджетными расходами. Наличие открытого информационного ресурса повышает прозрачность осуществляемой органами государственной власти деятельности.

В-четвертых, упрощенная процедура утверждения приоритетного проекта (программы) не позволяет в полной мере оценить обоснованность бюджетных расходов на его (ее) реализацию. Так, при наличии решений Президента, Правительства Российской Федерации, президиума Совета или даже проектного комитета о

целесообразности подготовки проекта (программы) никакой разработки и одобрения предложений по нему (ней) не требуется. В случае инициативных предложений - необходимо согласование федерального проектного офиса, потенциального функционального заказчика, заинтересованных федеральных органов государственной власти и проектного комитета. Такая процедура может быть осуществлена в достаточно сжатые сроки.

Вместе тем ввиду ограниченности бюджетных ресурсов предлагается внедрить процедуры экспертизы приоритетных проектов (программ) и их ранжирования на основе полученных в ходе экспертизы рейтинговых оценок. Экспертизу целесообразно проводить по следующим критериям:

- наличие общественно-значимой потребности (проблемы);
- технологический уровень и конкурентоспособность проектных продуктов (услуг, результатов) с учетом их соответствия технологическому укладу;
- уровень экономической, социальной, экологической, оборонной, управленческой эффективности.

Таким образом, финансированию подлежат только те проекты, которые получили положительную оценку, и в той очередности, которая установлена рейтингом. Проекты, получившие отрицательную оценку по одному из критериев, исключаются либо дорабатываются.

В-пятых, при управлении бюджетными расходами на основе приоритетных проектов и программ не используются методы риск-менеджмента (например, построение дерева рисков, матриц оценки их вероятности и последствий и др.), что ставит под угрозу выполнение запланированных в таких проектах (программах) мероприятий в полном объеме и в установленный срок.

Заключение. Использование проектного подхода при управлении бюджетными расходами соответствует идеям концепции «нового государственного менеджмента». Вместе с тем проведенный в статье анализ показал, что применяемые в федеральной практике инструменты лишь частично соответствуют проектной методологии. Без дальнейшего совершенствования проектного управления положительный эффект от его внедрения будет снижаться.

Список литературы

1. О реализации Федерального закона «О поставках продукции для федеральных государственных нужд (вместе с Порядком разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация: [постановление Правительства Российской Федерации от 26 июня 1995 г. № 594 (ред. от 12.07.2017)] [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 10.09.2017).
2. О порядке организации исполнения проектов по реализации Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года (вместе с Положением о порядке организации исполнения проектов по реализации Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года»: постановление Правительства Российской Федерации от 17 октября 2009 г. № 815) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 10.09.2017).
3. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие образования» на 2013-2020 годы»: [постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 295 (ред. от 31.03.2017)] [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 10.09.2017).
4. О Федеральной целевой программе развития образования на 2016-2020 годы: [постановление Правительства Российской Федерации от 23 мая 2015 г. № 497 (ред. от 02.02.2017)] [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 10.09.2017).
5. Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации: [постановление Правительства Российской Федерации от 15 октября 2016 г. № 1050] [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 10.09.2017).
6. Лавров А.М. Руководство по управлению общественными финансами на региональном и муниципальном уровне. Том II. Основы управления общественными финансами. Под ред. А.М. Лаврова. Изд. ООО «Издательский дом «Деловая и профессиональная литература», 2008. С.133.
7. Мироненко Н.В., Леонова О.В., Балашов А.Н., Холодов В.А., Крюкова О.А. Проектное управление: проблемы и особенности внедрения в государственном секторе: Научная монография. – Орел: Издательство Среднерусского института управления – филиала РАНХиГС, 2017. С.40-41.
8. Соколов, И.А., Тищенко, Т.В., Хрусталева, А.А. Программно-целевое управление бюджетом: опыт и перспективы в России: монография / И. Соколов, Т. Тищенко, А. Хрусталева. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. С.149.
9. Соколов И.А., Бегчин Н.А., Беленчук А.А. Направления развития программно-целевого управления бюджетными средствами в России. Финансы. 2015. № 4. С.8.
10. Даниленко Л.В. Феномен рентоориентированного поведения в институциональном аспекте. Мир России. 2013. № 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.hse.ru/data/2014/03/16/1331801310/mr%202_3_13.pdf (дата обращения: 12.09.2017)

Сафонова Маргарита Фридриховна,
кандидат экономических наук,
профессор кафедры аудита
Кубанского государственного аграрного университета имени И.Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар
E-mail: safsf@yandex.ru

Жукова Асиет Казбековна,
аспирант кафедры бухгалтерского учета, аудита и налогообложения
Сочинского государственного университета,
Россия, г. Сочи
E-mail: safsf@yandex.ru

СОВМЕСТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ: КОНТРОЛЬ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

Договор простого товарищества (договор совместной деятельности) позволяет участникам - коммерческим организациям и индивидуальным предпринимателям - объединять свои вклады и усилия для получения прибыли, не образуя при этом нового юридического лица. Такая форма внутреннего финансирования участников совместной деятельности достаточно привлекательна и с успехом применяется предпринимателями, хотя и не получила пока широкого распространения. Недостаточно исследованные вопросы бухгалтерского учета, контроля и налогообложения участников (товарищей) в определенной степени не способствуют более эффективному развитию этой формы предпринимательства. В статье рассмотрены отдельные вопросы учета и исчисления налога на добавленную стоимость, даны рекомендации, позволяющие снизить предпринимательские риски участников совместной деятельности.

Ключевые слова: совместная деятельность, договор простого товарищества, налог на добавленную стоимость, обособленный баланс, налоговая декларация.

Введение

Налогообложение участников совместной деятельности – товарищей, осуществляющих предпринимательскую деятельность путем объединения вкладов, является актуальным вопросом, так как появляются новые ситуации, требующие оперативного решения правильности отражения в учете на балансе участника или обособленном балансе совместной деятельности. Несмотря на то, что некоторые авторы называют договор простого товарищества одним из удачных способов оптимизации налогообложения и обращения денежных средств между участниками, необходимо отметить, что исчисление налогов производится каждым участником, а ответственный участник, кроме оперативной информации, необходимой для определения налоговой базы, ведет еще и учет совместной деятельности на обособленном балансе. Если по налогу на прибыль в результате получения прибыли или при получении убытка

по финансово-хозяйственной деятельности товарищества все стороны (участники или товарищи) несут ответственность по доли, определяемой договором, то налог на добавленную стоимость исчисляется на основании счетов-фактур каждым участником, а по совместной деятельности налог на добавленную стоимость рассчитывается ответственным участником.

Исследовательская часть

Одним из сложных вопросов, требующим вдумчивого подхода, является правильность отражения каждым участником совместной деятельности в бухгалтерском учете и в книгах покупок и продаж счетов-фактур, накладных, приходных документов и прочих первичных учетных документов на поступающие активы, актов на выполненные работы, предоставленные услуги. Учет и аудит налога на добавленную стоимость по материалам для совместной деятельности, облагаемых и необлагаемых операций, операций непромышленного характера, по которым налог на добавленную стоимость не

предъявляется к вычету, требуют обязательной аналитики в учете и документирования всех процессов перемещения материала [8].

Несмотря на то обстоятельство, что учет операций основной деятельности каждого участника и совместной отражается в бухгалтерской отчетности обособленно, карточка расчетов с бюджетом у участника, осуществляющего общий учет, как принято законодательством, в частности, НК РФ, главой 21, для учета налогов в рамках совместной деятельности не открывается налоговым органом. Налогоплательщик, ведущий общий учет сдает налоговые декларации как юридическое лицо, включая необходимую для правильного учета и уплаты налога на добавленную стоимость информацию. Вопрос учета и предоставления декларации по налогу на добавленную стоимость поднимался уже неоднократно как самими налогоплательщиками, так и аудиторами.

Письмом МНС РФ от 07.08.2001 № 10-3-13/3159-4698 «Об особенностях налоговой отчетности по операциям реализации товаров (работ, услуг) при совместной деятельности» [3] было разъяснено, что учет налога на добавленную стоимость осуществляется в единой карточке, так как учет доходов, поступающих в бюджет от уплаты НДС производится по конкретному коду классификации доходов бюджетов Российской Федерации.

По нашему мнению, основанному на теоретическом и практическом изучении деятельности по договорам простого товарищества, совместная деятельность является трудозатратным, с точки зрения ведения бухгалтерского и налогового учета, но эффективным и не рискованным инструментом объединения средств, так денежные средства и имущество, обращающиеся в рамках этой деятельности, как и вклады, не подлежат дополнительному налогообложению, не облагаются налогом на добавленную стоимость.

В ст. 174.1 главы 21 НК РФ содержатся требования к уплате НДС в бюджет, если налогоплательщик действует в рамках простого товарищества или договора совместной деятельности. [2] Отметим, что создание простого товарищества путем объединения вкладов и усилий сторон не ставит целью регистрацию нового юридического лица, то есть деятельность участниками может осуществляться обычно в соответствии с их уставом, одновременно участники договора ведут общую, совместную деятельность на основании и в соответствии с теми условиями, которые предусмотрены договором. Ведение обособленного баланса, который не предоставляется в налоговую инспекцию, а

только участникам, вызывает, как показывает практика хозяйствующих субъектов, осуществляющих совместную деятельность, много вопросов у главных бухгалтеров связано именно с исчислением налогов по совместной деятельности [4].

Участнику совместной деятельности – юридическому лицу или физическому лицу – индивидуальному предпринимателю, который осуществляет ведение бухгалтерского учета на основании доверенностей от других товарищей, необходимо помнить, что именно он в некоторой степени отвечает за правильность исчисления налогов участниками. А по вопросам исчисления налога на добавленную стоимость ситуация является достаточно неопределенной из-за небольшой практики ведения бухгалтерского и налогового учета товарищами. Основной вопрос заключается в том, что счета-фактуры как инструмент налогового контроля и бухгалтерские первичные документы выписываются на юридическое лицо, книга покупок и книга продаж также ведутся каждым юридическим лицом, участником. Поэтому передаваемые в совместную деятельность активы с налогом на добавленную стоимость отражаются у участника и счет - фактура заносится в книгу покупок участника — товарища. Участник, ведущий обособленный баланс, при отсутствии иной деятельности, кроме совместной, осуществляет налоговый учет НДС и заполнение налоговой декларации в общеустановленном порядке.

Если же у участника, осуществляющего учет совместной деятельности и составляющего обособленный баланс, ведется иная деятельность, кроме совместной, то необходимо обеспечить отдельный учет сумм НДС [2]. Декларация по НДС составляется единая, то есть участник, ведущий учет операций по совместной деятельности и осуществляющий иную хозяйственную деятельность, должен обеспечить отдельный учет. По нашему мнению, это может быть обеспечено кодированием счетов – фактур полученных и отражение сумм НДС на различных аналитических счетах, например.

- Дебет счета 19 Кредит счета 60 – при оприходовании товарно- материальных ценностей, принятии выполненных работ, предоставленных услуг – на общую сумму счета-фактуры в книге покупок;
- Дебет счета 19 Кредит счета 19 - отражен налог на добавленную стоимость в сумме, приходящейся на операции по совместной деятельности без отражения в книге покупок; эти операции отражаются на обособленном

балансе в отдельных регистрах бухгалтерского учета.

Могут иметь место следующие ситуации, отличные от применения всеми участниками общего режима налогообложения.

1. Наличие необлагаемых НДС операций у участников (товарищей) совместной деятельности, находящихся и (или) непосредственно по операциям совместной деятельности, требующее раздельного учета НДС. Распределение «входного» налога на добавленную стоимость требует регламентации расчета пропорций налога по управленческим расходам, что утверждается в учетной политике участника, ответственного за ведение бухгалтерского и налогового учета совместной деятельности.
2. Один из участников совместной деятельности или несколько применяют упрощенную систему налогообложения. Обращаем внимание на тот факт, что участники, применяющие упрощенную систему не выписывают счета – фактуры на основании пунктов 2 и 3 статьи 346.11 НК РФ, так как они не признаются плательщиками НДС. В письме Минфин РФ от 6 декабря 2010 г. № 03-11-11/311 описан порядок перехода на общий режим налогообложения и порядок смены режима, если налогоплательщик, находящийся на объекте налогообложения «доходы» стал участником совместной деятельности. Необходимо помнить, что в соответствии с НК РФ участником совместной деятельности не могут быть те организации и предприниматели, которые применяют упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения единым налогом «доходы», основание - п. 3 ст. 346.14 НК РФ [2].
3. Все участники совместной деятельности применяют упрощенную систему налогообложения. Несмотря на утверждение, что при применении упрощенной системы налогообложения не возникает сложностей с бухгалтерским учетом, хочется обратить внимание на факт необходимости соблюдения всех требований к ведению бухгалтерского учета и составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности.
4. Наличие операций, облагаемых НДС по ставке 0 процентов в соответствии с пп. 6 п. 1 ст. 164 НК РФ – редко встречающийся предмет договора и виды деятельности [2].
5. Имеется несколько договоров совместной деятельности. В этом случае ведение учета осуществляется по каждому договору

обособленно выбранным участником, основание – п. 4 ст. 174.1 НК РФ [2].

Основными документами контроля над правильностью начисления налога на добавленную стоимость являются счета – фактуры, которые выписываются участниками от своего имени и участником, ведущим общие дела. Записи производятся в общем порядке, но необходимо вести аналитический учет (кодирование) операций участников по их основной деятельности и по совместной.

Дебет счета 90, 91, 08 и т.п. Кредит счета 68, субсчет расчетов с НДС по операциям совместной деятельности – счета-фактуры заносятся в книгу продаж. Если организация, ведущая общие дела, осуществляет наряду с совместной деятельностью иную, то все счета-фактуры все равно записываются в одну книгу продаж.

При отсутствии у участника, ведущего обособленный баланс, отдельного расчетного счета для операций по совместной деятельности целесообразно обеспечить надлежащий аналитический учет. Как правило, наличие отдельного расчетного счета рассматривается протоколом о намерениях и отражается в договоре. Отдельные расчетные счета у каждого участника для учета и контроля совместной деятельности позволяют получать оперативную информацию о ходе выполнения задач, поставленных договором совместной деятельности, а для проводимого контроля повышает его эффективность, сводя предпринимательские риски участников к минимуму.

Необходимо помнить, что декларация по НДС (форма по КНД 1151001) не предусматривает отдельных страниц (листов, разделов) применительно к совместной деятельности экономических субъектов. Тот участник совместной деятельности, которому поручено ведение бухгалтерского учета для составления обособленного баланса, продолжает вести учет расчетов при составлении налоговой декларации.

Контрольные соотношения по налогу на добавленную стоимость также не предусматривают информации для проверки и контроля исчисления НДС. Только при осуществлении участниками совместной деятельности операций, связанных с исчислением акциза, им необходимо предоставлять извещение соответствующей формы в налоговый орган. Отсутствие у налоговых органов официального отработанного и апробированного в практике камеральных и выездных налоговых проверок механизма контроля над правильностью учета и исчисления налога на добавленную стоимость вызывает при проверках множество вопросов, на которые

не всегда есть ответы и сложившаяся практика. Как показывает практика, распределение расходов между товарищами должно быть четко регламентировано локальными документами и положениями ведения бухгалтерского учета участниками совместной деятельности. Во многом облегчает ведение учета и составление налоговых деклараций по НДС и различных вспомогательных расчетов наличие графика документооборота. Можно предположить, что отсутствие методических указаний и рекомендаций, нормативной базы по ведению бухгалтерского учета и налоговым расчетам товарищами совместной деятельности не способствует появлению таких договоров и развитию совместной деятельности.

Вопросы бухгалтерского учета, анализа эффективности и контроля совместной деятельности рассматривались в разное время учеными и практиками, в том числе специалистами по автоматизации. Ученые Думан О.А. (1998 г.), Ключников С.В. (2000 г.), Савинова Т.К. (2000 г.), Мездриков Ю.И. (2000г.), Коврижных О.В, (2005 г.), Мещерякова О.Н. (2006 г.), Фролова Т.Г. (2008 г.), Ищенко А.А. (2009 г.) провели исследования в рамках диссертационных работ по указанной выше тематике.[10,11] Некоторые вопросы аудита расчетов по совместной деятельности рассмотрены Луговым А. В.; Харитонов С.А. и Шерст О.В. (2012 г.) рассматривали вопросы автоматизации учета и расчетов по НДС.[9] Можно сделать вывод, что практика учета, контроля, аудита расчетов по налогу на добавленную стоимость по договорам простого товарищества сегодня не проанализирована и не обобщена, что не способствует развитию такого вида предпринимательской деятельности как совместная деятельность по договору простого товарищества. Несмотря на тот факт, что при расчете сумм налога на добавленную стоимость уплате в бюджет применяются только записи по счетам бухгалтерского учета и не требуется ведение налогового учета как при исчислении налога на прибыль, при ведении совместной деятельности нами выявлены особенности учета и исчисления НДС каждым товарищем. Ключевым и исходным правилом при учете и контроле

над налогом на добавленную стоимость является тот момент, когда налоговая декларация по налогу на добавленную стоимость (форма по КНД 1151001) не предусматривает отдельных страниц (листов, разделов) применительно к совместной деятельности экономических субъектов.

В связи с тем, что основным инструментом налогового контроля, внутреннего и внешнего контроля и аудита правильности исчисления налога на добавленную стоимость являются счета – фактуры [7], необходимо проверять контрагентов совместной деятельности на добросовестность [5].

Накоплен определенный опыт с использованием различных приемов и методов проверки контрагента на добросовестность для исключения риска завышения сумм вычета налога на добавленную стоимость, в том числе с применением лицензионных компьютерных программ [5].

Наличие многочисленных вопросов по организации бухгалтерского и налогового учета, правильности исчисления налогов экономической деятельности, осуществляемой в рамках договоров простого товарищества, свидетельствует о целесообразности дискуссии и привлечения внимания специалистов к обсуждению этой проблемы, выработкам рекомендаций и аналитического разбора имеющихся спорных ситуаций, связанных не только с налогом на добавленную стоимость, но и другими актуальными вопросами совместной деятельности.

Анализ сложившейся арбитражной практики по применению налогоплательщиками осуществления предпринимательской деятельности в рамках совместной деятельности или договоров простого товарищества свидетельствует о том, что такие договоры в бизнесе продолжают действовать и приносить доходы сторонам – участникам, но при этом порождается множество спорных ситуаций. Мы рассмотрели арбитражную практику с участием сторон договоров простого товарищества (совместной деятельности) при возникновении споров по налогу на добавленную стоимость (табл.1).

Таблица 1. Арбитражная практика по вопросам налогообложения НДС участниками совместной деятельности

Источник	Официальная позиция налогового органа и суда	Комментарий автора
Определение Конституционного Суда РФ от 24.03.2015 № 543-О «Об отказе в принятии к рассмотре-	Налоговый орган доказал, что цель договора о совместной деятельности не достигнута участниками, так как товары, работы и услуги	Участники совместной деятельности должны направлять свои действия и усилия в соответ-

Источник	Официальная позиция налогового органа и суда	Комментарий автора
<p>нию жалобы общества с ограниченной ответственностью «Чебаркульская птица» на нарушение конституционных прав и свобод положениями статьи 174.1 Налогового кодекса Российской Федерации»; Определение Верховного Суда РФ от 20.05.2015 № 309-КГ15-4202 по делу № А76-12628/2014; Постановление Президиума ВАС РФ от 16.07.2013 № 1118/13 по делу № А76-1282/2012</p>	<p>приобретались не для осуществления целей и задач совместной деятельности. В вычете налога на добавленную стоимость было отказано. Организация применяла режим ЕСХН, что тоже повлияло на позицию суда</p>	<p>ствии с договором простого товарищества – совместной деятельности, вести обособленный баланс и составлять декларации по НДС в соответствии с требованиями ст. 174.1 НК РФ, декларация по налогу на добавленную стоимость заполняется участником, ведущим общие дела. Показатели декларации и сумма налога к уплате (возмещению) включает все операции юридического лица и операции в рамках совместной деятельности</p>
<p>Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 10.12.1996 № 9. Обзор судебной практики применения законодательства о налоге на добавленную стоимость</p>	<p>Налоговым органом начислен НДС участнику совместной деятельности: денежные средства, зачисленные не на расчетный счет совместной деятельности, а непосредственно участнику, не включены в облагаемый НДС оборот</p>	<p>НДС должен рассчитываться и уплачиваться каждым участником по своей деятельности самостоятельно; а участник, ведущий учет операций совместной деятельности, отражает НДС в совокупности со своей основной деятельностью включением в налоговую декларацию по НДС всех сумм налога для расчета и заполнения налоговой декларации</p>
<p>Определение Конституционного Суда РФ от 24.10.2013 № 1581-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы общества с ограниченной ответственностью «АвтоЛига» на нарушение конституционных прав и свобод абзацем первым пункта 3 статьи 174.1 Налогового кодекса Российской Федерации»</p>	<p>Налоговым органом установлено, что приобретение горюче-смазочных материалов в рамках совместной деятельности осуществлялось участником товарищества, который не вел общий учет; материалы приобретались не для целей осуществления совместной деятельности</p>	<p>Ст. 174.1 п.1 предусматривается возможность вычета НДС, но участником совместной деятельности не был организован бухгалтерский учет таким образом, чтобы можно было рассчитать НДС по совместной деятельности и деятельности каждого участника надлежащим образом</p>
<p>Определение ВАС РФ от 07.12.2009 № ВАС-13422/09 по делу № А65-12404/2008-СА1-56 В передаче дела о признании недействительным уведомления налогового органа об отсутствии права на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика, отказано</p>	<p>Ст. 174.1 НК РФ установлен особый порядок уплаты НДС при осуществлении операций по договору о совместной деятельности</p>	<p>Организация применяла упрощенную систему налогообложения, в этой связи положения статьи 145 НК РФ не могут применяться. Ст. 145 НК РФ может быть применена при общем режиме налогообложения, поэтому участник совместной деятельности неправомерно ее применил</p>
<p>Определение ВАС РФ от 26.02.2008 № 1519/08 по делу № А05-14073/2006-26</p>	<p>Судьи сделали выводы о том, что налогоплательщик правомочно в целях налогообложения учел сумму расходов по совместной деятельности, что налоговый орган не доказал</p>	<p>Подтверждение обоснованности расходов первичными учетными документами, организация и правильность ведения учета по совместной деятельности позволило предприятию отстаивать свою позицию</p>
<p>Определение ВАС РФ от 13.07.2007 № 7836/07 по делу № А05-7758/2006-34</p>	<p>Договором о совместной деятельности ведение совместных дел товарищества возложено на одну из</p>	<p>Налоговые органы не предоставили суду доказательств влияния взаимозависимости лиц на</p>

Источник	Официальная позиция налогового органа и суда	Комментарий автора
<p>В передаче дела по заявлению о признании недействительным решения налогового органа для пересмотра в порядке надзора судебных актов отказано в связи с отсутствием оснований, предусмотренных ст. 304 АПК РФ</p>	<p>сторон, которая предъявила к возмещению спорную сумму НДС по совместной деятельности.</p>	<p>сделку и ее убыточность. Применен принцип презумпции невиновности</p>
<p>Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 19.11.2012 по делу № А43-22566/2011 Требование: О признании недействительными решений налогового органа</p>	<p>Налоговый орган установил факт занижения базы по НДС, доначислил НДС, пени и штраф и отказал в возмещении НДС. Налогоплательщик приобрел долю в праве общей собственности на объект инвестирования как результат выполнения обязательств по договору о совместной деятельности</p>	<p>Требование удовлетворено, суд признал неправомерным доначисление НДС, так как вклады в совместную деятельность НДС не облагаются - подп. 6 п. 3 ст. 39 НК РФ.</p>
<p>Постановление Арбитражного суда Московского округа от 28.04.2015 № Ф05-4350/2015 по делу № А40-115171/14 Требование: О признании недействительными решений налогового органа. Обстоятельства: Оспариваемыми решениями обществом доначислена сумма недоимки по НДС и отказано в возмещении данного налога. Решение: Требование удовлетворено, поскольку общество как участник товарищества, на имя которого выставлены счета-фактуры и уплачен НДС, вправе предъявить к возмещению указанный в них НДС ввиду соблюдения как общих, так и специальных требований по реализации данного права</p>	<p>Налоговым органом неправомерно доначислена сумма НДС, так как им не принят к вычету НДС при наличии совместной деятельности и иной, вне рамок договора о совместной деятельности</p>	<p>В соответствии с требованиями п.2, п.3 ст. 174.1 НК РФ участник, ведущий общие дела, обязан вести раздельный учет операций. Все хозяйственные операции, как в рамках основной деятельности участника, так и в рамках договора простого товарищества, осуществляются в общем порядке бухгалтерского учета сумм НДС и составления счетов-фактур выданных и регистрации полученных. Также участник, которому поручено составление обособленного баланса, а значит, и деклараций, принимает к вычету «входной» НДС в общем порядке. Необходимым условием для этого является счет-фактура, выставленный продавцом на имя данного участника</p>
<p>Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 24.08.2016 № Ф08-5083/2016 по делу № А63-13048/2015 Требование: О признании недействительным решения налогового органа. Обстоятельства: налоговый орган начислил НДС, ввиду того, что налогоплательщик не имеет права на вычет по счетам-фактурам, так как отсутствуют в спорном налоговом периоде облагаемые НДС операции с использованием спорного имущества. Решение: Требование удовлетворено, поскольку реальность хозяйственных операций подтверждена. Факты фиктивности отношений</p>	<p>Налоговая инспекция не имела доказательств о фиктивности совершаемых операций. Проверяемые контрагенты не имели признаков недобросовестности. Наличие операций, не освобождаемых от НДС, дает право на применение вычета</p>	<p>Участник, которому по СД доверили ведение бухгалтерского и налогового учета другие участники, осуществляет составление деклараций по НДС. Учет операций доверенным юридическим лицом осуществляется по своей основной деятельности и по операциям СД. Автор статьи уже подчеркивал необходимость раздельного учета при условии составления единой декларации по НДС</p>

Источник	Официальная позиция налогового органа и суда	Комментарий автора
налогоплательщика с контрагентами, а также их недобросовестности отсутствуют		
<p>Постановление ФАС Уральского округа от 26.12.2012 № Ф09-12608/12 по делу № А76-2581/12 Требование: О признании недействительным решения налогового органа.</p> <p>Обстоятельства: Налоговый орган начислил НДС, пени, штраф, указав на неправомерное применение налоговых вычетов по НДС в рамках действия договора о совместной деятельности и при осуществлении иной деятельности, в отсутствие раздельного учета.</p> <p>Решение: Требование удовлетворено, поскольку налоговый орган ограничился лишь формальной констатацией факта неведения налогоплательщиком раздельного учета операций, не были проверены и оценены первичные документы, довод налогоплательщика о ведении раздельного учета операций в рамках совместной деятельности</p>	<p>В кассационной жалобе инспекция просит решение и постановление отменить, в удовлетворении требований налогоплательщика отказать. Заявитель полагает, что выводы налоговой проверки о неправомерном применении заявителем вычетов по НДС по товарам (работам, услугам), приобретенным как в рамках действия договора о совместной деятельности от 16.03.2009, так и по иной деятельности, являются обоснованными. По мнению инспекции, неведение в нарушение ст. 174.1 Налогового кодекса Российской Федерации (далее - Кодекса) раздельного учета товаров (работ, услуг) лишает налогоплательщика права на применение налоговых вычетов по НДС</p>	<p>Данная ситуация подчеркивает необходимость ведения раздельного учета всех сумм НДС на основании счетов-фактур по деятельности обособленной – СД и по деятельности непосредственно юридического лица- товарища, действующего на основании доверенностей других товарищей</p>
<p>Определение ВАС РФ от 28.05.2007 № 5434/07 по делу № А48-2638/06-8 В передаче дела по заявлению о признании недействительным решения налоговой о привлечении к налоговой ответственности по п. 1 ст. 122 НК РФ в виде штрафа, пени об отказе в возмещении НДС и начислении НДС для пересмотра в порядке надзора судебных актов отказано в связи с отсутствием оснований по ст. 304 АПК РФ</p>	<p>Уведомление о применении упрощенной системы налогообложения выдается на юридическое лицо или индивидуальному предпринимателю. Простое товарищество не является юридическим лицом, в этой связи бухгалтерский учет и налогообложение следует производить по общему режиму налогообложения</p>	<p>НК РФ установлено, что ведение обособленного баланса по СД и налоговый учет осуществляется в порядке для налогоплательщиков по общему режиму налогообложения</p>

Заключение

Таким образом, на основе изучения различных точек зрения специалистов налоговой, судов и налогоплательщиков, сложившихся спорных ситуаций, анализа теоретических и практических положений арбитражной практики можно сделать следующие выводы по эффективности и целесообразности расширения внедрения в предпринимательскую практику таких договоров как договор простого товарищества или совместной деятельности, предусмотренный главой 55 «Простое товарищество» ГК РФ [1].

1. Договором простого товарищества (договором СД) выбирается участник (товарищ), который ведет бухгалтерский и налоговый учет,

составляет обособленный баланс совместной деятельности, информирует остальных участников документом об их налоговых обязательствах, вытекающих из фактов хозяйственной жизни совместной деятельности. В учетной политике следует утвердить формы первичных учетных документов, бухгалтерских справок [6]. на основании которых будет осуществляться документооборот между участниками. Целесообразно предусмотреть выдачу доверенностей от каждого участника и зарегистрировать их в журнале выданных и полученных доверенностей как участниками, так и назначенным ответственным.

2. Выбранный на основании договора СД по согласию остальных участников простого товарищества сдает в налоговую инспекцию только одну налоговую декларацию по НДС, которая включает показатели как по совместной деятельности, так и по иной осуществляемой этим участником деятельности.

3. Каждому участнику необходимо разъяснить, что учет налога на добавленную стоимость осуществляется в единой карточке, так как учет доходов, поступающих в бюджет от уплаты НДС, производится по конкретному коду классификации доходов бюджетов Российской Федерации.

4. Участник, который ведет бухгалтерский и налоговый учет простого товарищества, составляет так называемый обособленный баланс по СД, одновременно осуществляет свою деятельность, обязан организовать раздельный учет операций для вычета налога на добавленную стоимость. Рекомендуется этот алгоритм прописать в учетной политике организации в разделе «Совместная деятельность», ознакомить с положениями всех участников совместной деятельности.

5. При совместной деятельности налоговым законодательством статьей 174.1 НК РФ не

допускается освобождение операций от уплаты НДС по ст. 145 НК РФ.

6. С целью организации внутреннего контроля над совместной деятельностью следует обособленный баланс по СД, который не предоставляется в налоговую, данные которого не включаются в баланс юридического лица, ведущего учет, рассматривать и анализировать всеми участниками (товарищами); декларацию по НДС также следует анализировать, исключая налоговые риски всех участников.

7. Применение договора простого товарищества может стать для участников – юридических (только коммерческих организаций) и физических лиц – индивидуальных предпринимателей, определенной возможностью объединения дополнительных ресурсов, а также знаний и опыта, с целью извлечения повышенного дохода и повышения эффективности ведения бизнеса.

8. В соответствии со ст. 1045 ГК РФ каждый участник договора СД имеет право ознакомиться с любой документацией по ведению общих дел, независимо от того, ведет ли он общие дела или нет. Отказ от этого права или ограничение являются ничтожными, что актуализирует прозрачность ведения бухгалтерского учета и налогообложение, особенно НДС.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017), http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 04.05.2017).
3. Письмо МНС РФ от 07.08.2001 № 10-3-13/3159-4698 «Об особенностях налоговой отчетности по операциям реализации товаров (работ, услуг) при совместной деятельности» Письмо Минфин РФ от 6 декабря 2010 г. № 03-11-11/311.
4. Жукова А.К., Кисилевич Т.И. Аудит деятельности простого товарищества, ведение бухгалтерского учета при совместной деятельности // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-3 (59-3). С. 432-436.
5. Кисилевич Т.И. К вопросу проверки добросовестности контрагента // В сборнике: Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты материалы 2-й Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Горохов А.А. 2012. С. 125-128.
6. Кисилевич Т.И. Неунифицированные формы первичных учетных документов в бухгалтерском и налоговом учете // Аудит и финансовый анализ. 2009. № 5. С. 38-48.

7. Кисилевич Т.И. Счет-фактура как инструмент налогового контроля // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 2. С. 13-21.
8. Кисилевич Т.И., Петух А.В., Азарова В.С. Аудит материально-производственных запасов // Экономика и предпринимательство. 2016. № 7 (72). С. 432-436.
9. Луговой А.В. Учет расходов на оплату труда при совместной деятельности // Новое в бухгалтерском учете и отчетности, N 23, декабрь 2006 г.
10. Бухгалтерский учет и контроль совместной деятельности, тема диссертации и автореферата по ВАК 08.00.12, кандидат экономических наук Мещерякова Олеся Николаевна. [Электронный ресурс] Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/bukhgalterskii-uchet-i-kontrol-sovmestnoi-deyatelnosti#ixzz4igHYVLg6>
11. Организация бухгалтерского учета и анализ эффективности ведения совместной деятельности, тема диссертации и автореферата по ВАК 08.00.12, кандидат экономических наук Ключников Сергей Владимирович. [Электронный ресурс] Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat. Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/organizatsiya-bukhgalterskogo-ucheta-i-analiz-effektivnosti-vedeniya-sovmestnoi-deyatelnosti#ixzz4igHqnv13>

Сафонова Маргарита Фридриховна,

кандидат экономических наук,

профессор кафедры аудита

Кубанского государственного аграрного университета имени И.Т. Трубилина,

Россия, г. Краснодар

E-mail: safsf@yandex.ru

Добровольский Александр Григорьевич,

кандидат экономических наук,

доцент кафедры аудита

Кубанского государственного аграрного университета имени И.Т. Трубилина,

Россия, г. Краснодар

E-mail: x223xa@mail.ru

ДОКАЗАТЕЛЬСТВА В АУДИТЕ: КЛАССИФИКАЦИЯ, СБОР И ОЦЕНКА

Риск-ориентированный подход и применение международных стандартов в практике российского аудита диктуют новые требования к сбору, анализу и оценке достоверности аудиторских доказательств. В статье проанализированы различные трактовки и классификация аудиторских доказательств российских и зарубежных авторов с позиции теоретического и практического подходов, определено значение подробной классификации для выбора способов получения аудиторских доказательств, их сбора, оценки, для расширения процесса понимания финансово-хозяйственной деятельности проверяемой организации. На основании анализа МСА 500 «Аудиторские доказательства» и МСА 505 «Внешние подтверждения» определена приоритетность аудиторских доказательств в зависимости от источников, способов и характера их получения с целью сбора качественной информации и повышения эффективности проверки.

Ключевые слова: аудиторские доказательства, достоверность, аудиторские процедуры, предпосылки составления отчетности.

Введение

Современное понимание аудиторских доказательств стало формироваться в тридцатых годах прошлого столетия, что нашло отражение в работах Т. Ли и М. Азема [16]. В обязанности аудитора было вменено осуществлять оценку качества полученной информации из внешних источников, проводить физическое наблюдение оценивать СВК.

В работах Ф.Л. Дефлиза, Г.Р. Дженика, В.М.О. Рейли, М.Б. Хирша [6] аудиторские доказательства представлены как базовые данные по бухгалтерскому учету и вся подтверждающая информация, полученная аудитором и необходимая для подтверждения либо неподтверждения выводов, сделанных на основе данных финансовых документов и, следовательно, для формирования аудитором основы для выдачи заключения.

С.М. Бычкова [4] аудиторские доказательства рассматривает как факт, который может служить подтверждением или опровержением

существования другого факта, или процесс получения сведений об определенном факте, которые позволяют сформировать мнение о достоверности бухгалтерской отчетности.

В работе Ю.Ю. Кочинева [8] аудиторские доказательства представлены как результаты анализа информации, полученной в ходе проверки из различных источников (из бухгалтерских документов проверяемого субъекта, от его работников, от третьих лиц), на основе которых аудитор делает выводы о достоверности бухгалтерской отчетности.

Таким образом, более четкие характеристики концепции аудиторских доказательств, раскрытые в работах Т. Ли и М. Азема, сформировались в восьмидесятые годы прошлого столетия под влиянием риск-ориентированного подхода в аудите. Для данного подхода характерно применение аналитических процедур и ориентация получения аудиторских доказательств из внешних источников [16].

Исследовательская часть

Монографический анализ трудов различных зарубежных и отечественных авторов дал возможность определить три основных подхода к сущностному наполнению дефиниции «аудиторские доказательства»:

- в первую очередь это факты, которые обосновывают истинность или ложности суждения;
- во-вторых, аудиторские доказательства являются информацией о финансово-хозяйственной деятельности проверяемого субъекта, полученной в процессе проверки (устные разъяснения, информация от клиента, информация о третьих лиц, аудиторские документы);
- в-третьих, аудиторские доказательства - это определенная последовательность действий, которые следует предпринять с целью констатации достоверности определенных утверждений.

Рассмотрев различные авторские позиции по вопросу сущности и понимания аудиторских доказательств, было установлено, что мнение многих ученых-экономистов, так или иначе, совпадают с трактовкой Т. Ли и М. Азема [16].

Представленные утверждения односторонни и не раскрывают современную концепцию аудита и аудиторской деятельности. Если рассматривать данное утверждение более конкретно, то первая трактовка аудиторских доказательств не раскрывает ключевые факторы, которые лежат в основе суждения аудитора. Вторая трактовка не раскрывает приемы и методы получения аудиторских доказательств. Третья трактовка не объясняет, что подразумевается под последовательностью действий аудитора

при сборе аудиторских доказательств, что также не раскрывает в полном объеме сущности данного понятия.

С учетом проведенного анализа, по нашему мнению, аудиторские доказательства - это сведения, обладающие качественными и количественными характеристиками, полученные посредством аудиторских процедур и анализа учетно-аналитической системы экономического субъекта в целях выражения обоснованного мнения аудитора о достоверности отчетных данных.

В МСА порядок получения аудиторских доказательств содержится в одиннадцати стандартах, что свидетельствует о значимости данной категории, и данному вопросу в философии аудита отведена ключевая позиция, в том числе и с позиции прикладного характера [13].

Качественная оценка доказательств предполагает их надлежащий характер, что подразумевает актуальность и надежность. Количество же доказательств зависит как от их надлежащего качества, так и от величины оцененного аудитором риска существенных искажений. Оценка данного вида аудиторского риска проводится на этапе планирования аудита и корректируется затем в течение всего процесса выполнения аудиторского задания [12].

Варианты классификации аудиторских доказательств предлагались ведущими учеными в области аудита. В частности, в работах А.Д. Шеремет, В.П. Суйц [15], В.И. Подольского [10], Т.М. Рогуленко [11], С.П. Суворовой, Н.В. Парушиной, Е.В. Галкиной [14] дана наиболее традиционная классификация аудиторских доказательств, которая представлена в таблице 1.

Таблица 1. Классификация аудиторских доказательств

Классификационный признак	Виды аудиторских доказательств
А.Д. Шеремет, В.П. Суйц [15], В.И. Подольский [10], Т.М. Рогуленко [11], С.П. Суворова, Н.В. Парушина, Е.В. Галкина [14]	
Обоснованность выводов аудитора по собранным им доказательствам	Достаточные аудиторские доказательства Уместные аудиторские доказательства
Источник получения аудиторских доказательств	Внутренние аудиторские доказательства Внешние аудиторские доказательства
Характер аудиторских доказательств	Визуальные аудиторские доказательства Документальные аудиторские доказательства Устные аудиторские доказательства
С.М. Бычкова и Е.Ю. Итыгилова [5]	
В зависимости от способа получения	Доказательства, констатирующие факты, ситуации Доказательства, устанавливающие документирование фактов Доказательства по выяснению фактов, полученные в результате специально проведенного анализа

Классификационный признак	Виды аудиторских доказательств
Е.И. Иванова, М.В. Мельник, В.И. Шлейникова [7]	
В зависимости от содержания процедуры и формы получения	Материальные аудиторские доказательства Устные аудиторские доказательства Документальные аудиторские доказательства Аналитические аудиторские доказательства
Р.П. Булыга [3]	
По приближенности к реальному факту	Естественные - базируются на реальном факте, зафиксированном самим аудитором (наличие активов по итогам инвентаризации). Искусственные - создаются на основе реального события, свершившегося до аудиторской проверки, и описывает факт события (факт поставки товаров, описывают договоры, накладные). Рациональные - пояснение, представленное к естественному или искусственному доказательству (процесс начисления налогов объяснен бухгалтером на основе требований законодательства).
С.М. Бычкова [4]	
По функциональному значению	Предметные Вспомогательные
По роли опытных данных	Эмпирические Математические
По способу доказательства	Прямые Обратные
По цели	Защищающие Опровергающие
По способу закрепления	Личные Вещественные
По источникам	Данные, сформированные под контролем: проверяющих, директоров, третьих лиц

Подробная классификация дает возможность выбрать способы получения аудиторских доказательств, установить различия и сходства между доказательствами аудитора, организовать процесс сбора, оценки, расширив таким об-

разом процесс понимания финансово-хозяйственной деятельности проверяемой организации.

Аудиторские доказательства должны быть получены аудитором для того, чтобы подтвердить или не подтвердить предпосылки составления бухгалтерской отчетности (таблица 2).

Таблица 2. Предпосылки составления бухгалтерской отчетности

Группа предпосылок составления бухгалтерской отчетности	Вид предпосылок
Предпосылки составления бухгалтерской отчетности в отношении групп однотипных хозяйственных операций, событий и иных фактов хозяйственной жизни	Возникновение Полнота Точность Отнесение к соответствующему периоду Классификация
Предпосылки составления бухгалтерской отчетности в отношении остатков по счетам бухгалтерского учета на конец отчетного периода	Существование Права и обязательства Полнота Оценка и распределение
Предпосылки составления бухгалтерской отчетности в отношении представления и раскрытия информации	Возникновение, права и обязательства Полнота Классификация и понятность Точность и оценка

Информация, предоставляемая аудитору экономическим субъектом, оценивается с позиции

ее достоверности, полноты, точности, достаточности для сбора доказательств и формирования аудиторского файла.

В случае, если в процессе анализа установлено, что доказательства, полученные из различных источников, противоречат друг другу или вызывают сомнения у аудитора, то он должен выполнить дополнительные аудиторские процедуры для подтверждения полученной информации с позиции ее достоверности.

Так как процесс получения аудиторских доказательств присущ любому конкретному зада-

нию, то их сбор не является хаотичным и бессистемным. При этом значение и роль каждого этапа процесса получения аудиторских доказательств определяются установленной последовательностью действий аудитора, степенью важности результатов, полученных на определенной стадии аудиторской проверки с точки зрения обоснованности общих итогов, объемов времени и трудозатрат (таблица 3).

Таблица 3. Этапы сбора аудиторских доказательств

Этап	Описание этапа
1	Формирование цели получения аудиторских доказательств
2	Оценка надежности источников аудиторских доказательств
3	Анализ рисков существенного искажения информации
4	Выбор аудиторских процедур (по существу)
5	Сбор аудиторских доказательств, основанный на предположениях
6	Анализ и корректировка собранных доказательств с учетом подтверждения или неподтверждения предположений составления бухгалтерской (финансовой) отчетности
7	Сбор дополнительных аудиторских доказательств
8	Оценка полученных доказательств
9	Формирование мнения аудитора

Таким образом, процесс получения аудиторских доказательств основан на целевом и информационном подходе к их сбору и оценке. Следует учитывать, что первоначально общий объем собранной учетно-аналитической информации является несистематизированным потоком данных, полученных из различных источников в соответствии с запросом конкретного пользователя. Обработка полученной информации осуществляется аудитором на основании профессионального суждения, которая приобретает новый, более качественный уровень.

Анализ бухгалтерского учета и системы внутреннего контроля экономического субъекта дает возможность аудитору получить данные, необходимые для оценки выявленных рисков существенного искажения, анализа состояния и эффективности средств контроля, корректировки предполагаемых аудиторских процедур (по существу) и подтверждения или опровержения первоначально сформированного мнения.

На этапе планирования, собранная аудитором информация определяет дальнейшую стратегию его действий, выбор приемов и процедур контроля с учетом особенностей финансово-хозяйственной деятельности проверяемого субъекта.

Источники информации, являющиеся основой для получения аудиторских доказательств, можно условно разбить на четыре группы.

1. Информация, полученная в организации. К ней относятся документы, связанные с организацией бухгалтерского учета и формированием финансовой отчетности.

В частности:

- учетная политика экономического субъекта;
- утвержденные регламенты и процедуры контроля качества компании в области учета;
- первичные учетные документы и регистры;
- финансовая отчетность экономического субъекта;
- отчеты службы внутреннего контроля;
- информация, представленная экспертом руководства;
- результаты опроса работников компании и др.

Помимо этого, должна быть изучена и информация нефинансового характера, которая содержится в приказах и кадровых документах, организационно-техническая и справочно-аналитическая информация, учредительные документы.

2. Информация, которая получена в ответ на письменный запрос в виде ответа третьего лица, также представлена в письменной форме. Например, информация, предоставленная:

- контрагентом экономического субъекта;
- непосредственно банком аудируемой организации;
- предыдущим аудитором;
- руководством и собственниками фирмы.

3. Результаты работы экспертов, привлеченных по инициативе аудиторской организации.

4. Результаты аудита за предшествующий период.

Информация, используемая аудитором для формирования доказательств, должна отвечать определенным требованиям - как по объему, определяющему достаточность доказательств для формирования аудиторского мнения, так и

по качественным показателям, обеспечивающим уместность и достоверность аудиторских процедур, основанных на данной информации.

Классификация характеристик информации, данная А. Аренсом и Дж. Лоббеком[2], по своей сути не противоречит принципам Международных стандартов, а ее форма удобна для восприятия (таблица 4).

Таблица 4. Классификация характеристик аудиторских доказательств

Классификационный признак	Характеристика признака
Достоверность	Уместность Независимость источника Эффективность СВК Оценка лиц, формирующих информацию
Достаточность	Адекватность выборки Выборка из всей совокупности
Своевременность	Момент выполнения процедур Отрезок периода, подвергающегося аудированию

Достоверными являются доказательства, которые могут снизить аудиторский риск до приемлемо низкого уровня. На основании МСА 500 «Аудиторские доказательства» и МСА 505

«Внешние подтверждения» в таблице 5 определена приоритетность аудиторских доказательств в зависимости от источников, способов и характера их получения [9].

Таблица 5. Приоритетность аудиторских доказательств

Этапы и процедуры	Аудиторские доказательства	Высокая вероятность достоверности информации	Низкая вероятность достоверности информации
Источники получения информации	Независимые (внешние)	+	
	Внутренние		+
Получение ответов на отправленные запросы	Непосредственно аудиторам	+	
	От адресатов	+	
	От третьих лиц		+
Эффективность средств контроля, применяемых экономическими субъектами	Высокая	+	
	Низкая		+
Характер получения доказательства	Непосредственно аудитором	+	
	Получены косвенно (ответ на запрос) или в результате умозаключений		+
Обобщение проанализированной информации	Зафиксировано документально	+	
	Обсуждено устно		+
Форма предоставления проанализированной информации	Представлены оригиналы	+	
	Представлены копии и ксерокопии		+

Существует прямая зависимость между аудиторским риском и уровнем надежности информации: чем выше оцененный риск, тем более надежными должны быть источники информации являющейся, что ляжет основанием аудиторского мнения.

Уместности информации можно охарактеризовать как точность ее рассмотрения с применением конкретных процедур для подтверждения каких-либо утверждений. В качестве примера

можно рассмотреть ситуацию обоснования величины дебиторской задолженности в отчетности, которую уместно подтвердить запросом акта сверки.

В отношении количественной стороны информации, содержащейся в аудиторских доказательствах, то, применяя выборочные методы проверки, необходимо правильно определить объем выборки в зависимости от величины риска обнаружения, которая устанавливается

на стадии планирования и корректируется на протяжении всего периода выполнения аудиторского задания.

Доказательства также не должны противоречить друг другу, если подобные противоречия существуют, необходимо оценить их влияние на другие аспекты аудита и модифицировать или дополнить процедуры получения доказательств.

Аудитор оценивает качество аудиторских доказательств, руководствуясь своим профессиональным суждением. Этим определяются серьезные требования как к высокой квалификации аудитора, так и к его профессиональной опытности.

Качество, достаточность и непротиворечивость аудиторских доказательств оцениваются как самим аудитором, так и другими членами аудиторской команды посредством консультаций, а также лицом, осуществляющим обзорную проверку качества выполнения задания [1].

Заключение

Проведя анализ не только стандартов аудита, но и различной научной литературы, было установлено, для формирования обоснованного мнения по итогам выполнения аудиторского задания следует получить достаточные и надлежащие аудиторские доказательства, что предполагает ряд обязательных условий:

- формирование аудиторских доказательств должно происходить на основе информации, которая получена из различных внешних и

внутренних источников. Достоверность или надежность информации гарантируется свидетельствами объективных и независимых лиц. Также следует принимать во внимание, что, проводя оценку информации, полученную из внутренних источников проверяемого экономического субъекта, аудитор должен полагаться на систему внутреннего контроля аудируемого лица;

- аудиторские доказательства должны быть уместными и своевременными, что подтверждает их качество. Уместность обеспечивается значимостью доказательств по отношению к конкретным качественным аспектам финансовой отчетности. Своевременность предполагает учет момента выполнения процедур и временные рамки периода, подвергающегося аудированию. Для оценки качества доказательств применяется профессиональное суждение аудитора [1];
- коллективная оценка аудиторских доказательств, с применением профессионального суждения аудитора, обеспечивает их качество и осуществляется в процессе консультаций с членами аудиторской команды;
- анализируя полученные доказательства, аудитор обязан установить, имеют ли место противоречия между ними, выявить причины и характер данных противоречий.

Список литературы

1. Алтухова Н.В. Получение аудиторских доказательств и их оценка в соответствии с международными стандартами аудита // Аудиторские ведомости. – 2017. – № 1-2. – С.6 – 16.
2. Арнс А., Лоббек Дж. Аудит: Пер. с англ.; гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов. М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
3. Аудит: Учебник для бакалавров / Под ред. Р.П. Бульги. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 431 с.
4. Бычкова С.М. Доказательства в аудите. М.: Финансы и статистика, 1998. – 315 с.
5. Бычкова С.М., Итыгилова Е.Ю. Аудит: Учеб. пособие / Под ред. Я.В. Соколова. М.: Магистр, 2009. – 463 с.
6. Дефлиз Ф. Аудит Монтгомери / Под ред. Я.В. Соколова. М.: Аудит; ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
7. Иванова Е.И., Мельник М.В., Шлейников В.И. Аудит эффективности в рыночной экономике: Учеб. пособие / Под ред. С.И. Гайдаржи. М.: КНОРУС, 2009. – 328 с.
8. Кочинев Ю.Ю. Аудит: теория и практика. СПб.: Питер, 2009. – 432 с.
9. Перечень международных стандартов аудита. Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/performance/audit/standards/international/documents/>.
10. Подольский В.П., Савин А.А. Аудит: Учебник. М.: Юрайт, 2011. – 605 с.
11. Рогуленко Т.М. Аудит: Учебник. М.: Экономистъ, 2005. – 378 с.
12. Сафонова М.Ф. Управление налоговыми рисками торговых организаций как способ повышения уровня ее налоговой безопасности / М.Ф. Сафонова, С.М.Резниченко // Научный журнал «Труды Кубанского государственного университета». – 2015. – № 52. – С.70 – 77.
13. Сафонова М.Ф. Международные стандарты аудита / М.Ф. Сафонова, С.А. Кучеренко, В.П. Попов - Краснодар, 2015. – 394 с.
14. Суворова С.П. Международные стандарты аудита: учеб. пособие / С.П. Суворова, Н.В. Парушина, Е.В. Галкина. - М.: ИД «Форум»; Инфра-М, 2007.
15. Шеремет А. Д., Суйц В.П. Аудит: учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2008.
16. Lee T., Azham M. The evolution of auditing: An analysis of the historical development. Journal of Modern Accounting and Auditing, 2008. Vol. 4. No. 12. P. 1 - 8.

Сухорукова Ирина Владимировна,
доктор экономических наук,
профессор кафедры высшей математики
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва
E-mail: suhorikovaira@yandex.ru

Чистякова Наталья Александровна,
кандидат физико-математических наук,
доцент кафедры высшей математики
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва
E-mail: chistna@mail.ru

Статья подготовлена в рамках внутреннего гранта
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
на выполнение научно-исследовательских работ по
теме «Инновационные подходы в методике актуарных
расчетов тарифов страхования компаньонов (страхо-
вание жизни, пенсионное страхование) супругов, ин-
дивидуальных предпринимателей.

РАСЧЕТ СРОКА ДОГОВОРА СОВМЕСТНОГО СТРАХОВАНИЯ КОМПАНЬОНОВ (СУПРУГОВ)

В статье рассматривается личное совместное страхование нескольких участников в условиях национальной системы страхования, исследуется срок действия договора пожизненного содержания компаньонов (супругов) на условиях наследования их собственности. Разработана экономико-математическая модель расчета среднего времени действия договора пожизненного содержания, заключенного с компаньонами (супругами), позволяющая оптимизировать ведение страхового бизнеса. Получено аналитическое выражение для математического ожидания и дисперсии времени действия договора. В расчетах используется актуарная методика вычисления страховых тарифов методами теории вероятностей, математической статистики и имитационного моделирования.

Ключевые слова: страховой договор; пожизненное страхование, плотность распределения, функция распределения, функция дожития, среднее значение.

Введение

Использование математических методов оценки в различных отраслях экономики с каждым годом возрастает [1-4]. В настоящее время социально-экономическая политика государства направлена на ускоренное развитие рынка страховых услуг в области личного страхования. В этой связи возникает проблема оценки величины страховых тарифов, позволяющих определить страховые резервы компании, оценить инвестиционные схемы и финансовую устойчивость страхового портфеля, лимит ответственности, размер франшизы и решить ряд других задач. При построении экономико - математических моделей для личного страхования жизни

вводятся предположения о значениях статистических показателей, необходимых для выполнения расчета, а также оценивается вероятная доходность от инвестирования активов. Это довольно проблематично сделать, ввиду недостаточности имеющейся статистической и прогнозной информации. При актуарных расчетах требуется оценить множество статистических факторов: уровень и структуру заработной платы, демографические показатели (число работающих, число пенсионеров различных групп), желательность с учетом региональной дифференциации, доходности инвестиций в будущем и т.п. В официальных российских статистических изданиях такие данные с учетом региональной структуры в настоящее время отсутствуют. В

предшествующей нашей работе [5] мы подробно описали способы преодоления указанных сложностей и предложили методику расчета тарифной нетто-ставки выплаты страхового обеспечения компаньону (живому супругу) в случае смерти другого компаньона (супруга) до наступления его пенсионного возраста.

Материалы и результаты исследования

Целью настоящей статьи является разработка экономико-математической модели расчета среднего времени действия договора пожизненного содержания, заключенного с компаньонами (супругами), позволяющая оптимизировать ведение страхового бизнеса с учетом национальной системы страхования. Исследуется срок действия договора пожизненного содержания супругов на условиях наследования их собственности. Права наследования возникают в момент смерти второго компаньона (супруга) Получено аналитическое выражение для математического ожидания и дисперсии времени действия договора.

Данная работа посвящена совместному страхованию нескольких участников. В работе рассматривается задача расчета среднего времени действия договора пожизненного содержания, заключенного с компаньонами (супругами). А именно, предполагается, что заключен договор пожизненного содержания компаньонов (супругов) на условиях наследования их собственности. Найдем среднее время действия договора пожизненного содержания до вступления в права наследства. Для выполнения этого расчета вначале введем необходимые обозначения. Пусть соответственно:

(x, y) - вектор возрастов женщины и мужчины на момент заключения договора,

(ω_1, ω_2) - предельно возможные значения возрастов женщины и мужчины.

Это начальные данные, заданные по условию. Момент заключения договора считаем ну-

$$F_{\tau}(t) = P(\tau < t) = \begin{cases} 0 & \text{при } t \leq 0, \\ F_{T_x}(t) \cdot F_{T_y}(t) & \text{при } 0 \leq t < \min\{\omega_1 - x, \omega_2 - y\}, \\ F_{T_x}(t) & \text{при } \omega_2 - y \leq t < \omega_1 - x, \text{ если } \omega_1 - x \geq \omega_2 - y, \\ F_{T_y}(t) & \text{при } \omega_1 - x \leq t < \omega_2 - y, \text{ если } \omega_1 - x < \omega_2 - y, \\ 1 & \text{при } t \geq \max\{\omega_1 - x, \omega_2 - y\}. \end{cases}$$

Эта функция непрерывна, кусочно-дифференцируема, следовательно, обладает плотностью (разрывной) [6]. Соответственно получаем для нее:

левым, с него начинаем отсчет времени действия договора страхования. Поскольку заключенный договор связан с продолжительностью жизни, но с двумя участниками, то, очевидно, время действия договора априорно лежит в интервале $(0, \max(\omega_1 - x, \omega_2 - y))$. Кроме перечисленных числовых параметров задачи введем две случайные величины :

T_x - остаточное время жизни женщины возраста x

T_y - остаточное время жизни мужчины возраста y .

Для нашего договора в качестве индивидуальной вероятностной характеристики жизни рассмотрим функцию распределения остаточной продолжительности жизни. В частности, для женщины она имеет вид:

$$F_{T_x}(t) = P(T_x < t | T_x > 0),$$

аналогично для мужчины:

$$F_{T_y}(t) = P(T_y < t | T_y > 0).$$

Плотности вероятности остаточной продолжительности жизни обозначим соответственно $f_{T_x}(t)$ и $f_{T_y}(t)$. Носители этих распределений, очевидно, имеют вид $(0, \omega_1 - x)$ и $(0, \omega_2 - y)$ соответственно. Будем предполагать, что случайные величины T_x и T_y независимы.

Предположим, что время действия договора равно случайной величине τ . Очевидно, $\tau = \max\{T_x, T_y\}$. Тогда для ее функции распределения получаем соотношение

$$f_{\tau}(t) = \begin{cases} 0 & \text{при } t \leq 0 \text{ и } t \geq \max\{\omega_1 - x, \omega_2 - y\} \\ f_{T_x}(t) \cdot F_{T_y}(t) + f_{T_y}(t) \cdot F_{T_x}(t) & \text{при } 0 \leq t < \min\{\omega_1 - x, \omega_2 - y\}, \\ f_{T_x}(t) & \text{при } \omega_2 - y \leq t < \omega_1 - x, \text{ если } \omega_1 - x \geq \omega_2 - y, \\ f_{T_y}(t) & \text{при } \omega_1 - x \leq t < \omega_2 - y, \text{ если } \omega_1 - x < \omega_2 - y, \end{cases}$$

Тогда искомое среднее время действия договора равно:

$$M\tau = \int_0^{\max\{\omega_1-x, \omega_2-y\}} tf_{\tau}(t)dt = \int_0^{\min\{\omega_1-x, \omega_2-y\}} t(f_{T_x}(t) \cdot F_{T_y}(t) + f_{T_y}(t) \cdot F_{T_x}(t))dt + \int_{\min\{\omega_1-x, \omega_2-y\}}^{\max\{\omega_1-x, \omega_2-y\}} tf_{\tau}(t)dt \quad (1)$$

где второй интеграл в зависимости от соотношений параметров вычисляется по-разному [7]

$$\int_{\min\{\omega_1-x, \omega_2-y\}}^{\max\{\omega_1-x, \omega_2-y\}} tf_{\tau}(t)dt = \begin{cases} \int_{\omega_2-y}^{\omega_1-x} tf_{T_x}(t)dt, & \text{если } \omega_1 - x \geq \omega_2 - y, \\ \int_{\omega_1-x}^{\omega_2-y} tf_{T_y}(t)dt, & \text{если } \omega_1 - x < \omega_2 - y. \end{cases} \quad (2)$$

Чтобы получить дисперсию времени действия договора, достаточно получить:

$$M\tau^2 = \int_0^{\max\{\omega_1-x, \omega_2-y\}} t^2 f_{\tau}(t)dt = \int_0^{\min\{\omega_1-x, \omega_2-y\}} t^2 (f_{T_x}(t) \cdot F_{T_y}(t) + f_{T_y}(t) \cdot F_{T_x}(t))dt + \int_{\min\{\omega_1-x, \omega_2-y\}}^{\max\{\omega_1-x, \omega_2-y\}} t^2 f_{\tau}(t)dt \quad (3)$$

и подставить (1) и (3) в формулу для дисперсии:

$$D\tau = M\tau^2 - (M\tau)^2$$

Приведем примеры для иллюстрации использования указанного расчета, исходя из следующих исходных данных, взятых из [8]. Пусть,

$$x = 70, \quad y = 75, \quad \omega_1 = 100, \quad \omega_2 = 95.$$

Предположим, что остаточное время жизни при таких возрастах имеет равномерное распределение на своих носителях. Тогда:

$$F_{T_x}(t) = \frac{t}{30}, \quad t \in (0, 30) \quad F_{T_y}(t) = \frac{t}{20}, \quad t \in (0, 20)$$

$$f_{T_x}(t) = \frac{1}{30}, \quad t \in (0, 30) \quad f_{T_y}(t) = \frac{1}{20}, \quad t \in (0, 20)$$

$$M\tau = \int_0^{20} t \cdot \left(\frac{1}{30} \cdot \frac{t}{20} + \frac{1}{20} \cdot \frac{t}{30} \right) dt + \int_{20}^{30} t \cdot \frac{1}{30} dt = \frac{t^3}{900} \Big|_0^{20} + \frac{t^2}{60} \Big|_{20}^{30} = \frac{8000}{900} + \frac{500}{60} \approx 17,2$$

$$M\tau^2 = \int_0^{20} t^2 \cdot \left(\frac{1}{30} \cdot \frac{t}{20} + \frac{1}{20} \cdot \frac{t}{30} \right) dt + \int_{20}^{30} t^2 \cdot \frac{1}{30} dt = \frac{t^4}{1200} \Big|_0^{20} + \frac{t^3}{90} \Big|_{20}^{30} = \frac{160000}{1200} + \frac{27000 - 8000}{90} \approx 344,44$$

$$D\tau = M\tau^2 - (M\tau)^2 = 344,44 - (17,2)^2 \approx 48,6, \quad \sqrt{D\tau} \approx 6,97.$$

В качестве второй иллюстрации рассмотрим более часто используемое предположение о продолжительности жизни. Пусть теперь предполагается, что продолжительность жизни человека имеет распределение Эрланга с плотностью вида:

$$f(t) = \frac{t}{a^2} e^{-\frac{t}{a}}, \quad t > 0$$

Это означает, что этот закон соответствует продолжительности остаточной жизни родившегося младенца (нулевого возраста). Соглашение о неограниченной продолжительности

жизни в данном случае вполне допустимо для удобства вычислений, поскольку дальние хвостовые вероятности закона Эрланга практически нулевые. Параметр a у каждого из супругов, естественно, свой (мы обозначим параметры через a и b соответственно). Тогда функция дожития человека возраста x , равная по определению:

$$S_{T_x}(t) = 1 - F_{T_x}(t),$$

имеет вид:

$$S_{T_x}(t) = 1 - F_{T_x}(t) = P(T_x \geq t | T_x > 0) = \frac{P(T_x \geq t)}{P(T_x > 0)} = \frac{P(T_0 \geq x+t)}{P(T_0 > x)} = \frac{S_{T_0}(x+t)}{S_{T_0}(x)}, \quad t \geq 0.$$

Теперь, зная плотность Эрланга продолжи-

тельности остаточной жизни младенца, получаем ([3, с.58]) его функцию дожития:

$$S_{T_0}(u) = \int_u^{+\infty} \frac{t}{a^2} e^{-\frac{t}{a}} dt = \frac{u+a}{a} e^{-u/a}, \quad u \geq 0$$

Следовательно, функция дожития человека возраста x равна:

$$S_{T_x}(t) = \frac{S_{T_0}(x+t)}{S_{T_0}(x)} = \frac{\frac{x+t+a}{a} e^{-(x+t)/a}}{\frac{x+a}{a} e^{-x/a}} = \frac{x+t+a}{x+a} e^{-t/a}, \quad t \geq 0.$$

Тогда функция распределения и плотность продолжительности остаточной жизни человека

возраста x равны соответственно:

$$F_{T_x}(t) = 1 - S_{T_x}(t) = 1 - \frac{x+t+a}{x+a} e^{-t/a}, \quad t \geq 0,$$

$$f_{T_x}(t) = \frac{dF_{T_x}(t)}{dt} = \frac{x+t}{a(x+a)} e^{-t/a}, \quad t \geq 0$$

Мы получили все характеристики, необходимые для расчета среднего времени действия договора страхования. Осталось лишь заметить,

что в данном случае соглашение о неограниченной продолжительности жизни приводит к упрощению функции распределения и плотности срока договора, а именно:

$$F_r(t) = \begin{cases} 0 & \text{при } t \leq 0, \\ F_{T_x}(t) \cdot F_{T_y}(t) & \text{при } 0 \leq t < +\infty \end{cases} = \begin{cases} 0 & \text{при } t \leq 0, \\ \left(1 - \frac{x+t+a}{x+a} e^{-t/a}\right) \left(1 - \frac{y+t+b}{y+b} e^{-t/b}\right) & \text{при } 0 \leq t < +\infty, \end{cases}$$

$$f_r(t) = \begin{cases} 0 & \text{при } t \leq 0, \\ f_{T_x}(t) \cdot F_{T_y}(t) + f_{T_y}(t) \cdot F_{T_x}(t) & \text{при } 0 \leq t < +\infty, \end{cases} =$$

$$= \begin{cases} 0 & \text{при } t \leq 0, \\ \frac{x+t}{a(x+a)} e^{-t/a} \cdot \left(1 - \frac{y+t+b}{y+b} e^{-t/b}\right) + \frac{y+t}{b(y+b)} e^{-t/b} \cdot \left(1 - \frac{x+t+a}{x+a} e^{-t/a}\right) & \text{при } 0 \leq t < +\infty, \end{cases}$$

и воспользоваться равенством (1), в котором $\omega_1 = \omega_2 = +\infty$, а интеграл (2) равен нулю. Получаем

$$M\tau = \int_0^{\max\{\omega_1-x, \omega_2-y\}} t f_r(t) dt = \int_0^{+\infty} t \left[\frac{x+t}{a(x+a)} e^{-t/a} \cdot \left(1 - \frac{y+t+b}{y+b} e^{-t/b}\right) + \frac{y+t}{b(y+b)} e^{-t/b} \cdot \left(1 - \frac{x+t+a}{x+a} e^{-t/a}\right) \right] dt$$

Интегрирование в этом случае будет более громоздким, но вполне несложным, особенно если воспользоваться свойствами гамма-функции.

Заметим, что значения параметров a и b можно выбрать, исходя из средней продолжительности жизни человека. Мы предположили, что продолжительность жизни имеет распределение Эрланга, следовательно, $MT_0 = 2a$ для

женщин и $MT_0 = 2b$ - для мужчин [1]. Например, если эти показатели равны для женщин – 74 года, а для мужчин – 65 лет, то можно взять $a=37$ и $b=32,5$.

В случае, когда интегралы (1) - (3) не реализуются аналитическими методами, или громоздки, можно применить численные методы интегрирования.

Список литературы

1. Фалин Г.И. Математические основы теории страхования жизни и пенсионных схем. М.: Изд-во Московского гос. ун-та. 1996. 221с.
2. Сухорукова И.В., Швед Е.В. Применение процедуры экологического аудита в системе экологического страхования сельскохозяйственных предприятий на загрязненных территориях // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 7. С. 9–13.
3. Сухорукова И.В., Сердюкова Ю.А. Методологические основы страхования жилого фонда от природно-экологических и техногенных рисков // Финансы и кредит. 2015. № 2. С. 47–56.
4. Сухорукова И.В., Лихачев Г.Г. Экономическая модель оптимизации при централизованном управлении закупками дочерних компаний государственной корпорации // Экономический анализ
5. Чистякова Н.А., Сухорукова И.В. Экономико-математическая модель расчета тарифов страхования компаньонов // Финансы и кредит. – 2017. – Т. 23, № 32. – С. 1944 – 1954.
6. Чистякова Н.А. Расчет вероятностей в модели страхования жизни супругов. Труды IV Международной научно-практической конференции имени А.И. Китова. " М.: Издательство Вольного экономического общества России, Том 186, с.148-151. 2014.
7. Чистякова Н.А. Стоимость договора в модели совместного страхования супругов. Электронный научный журнал Известия Российского экономического университета им Г.В.Плеханова № 3 (21) 2015.
8. <http://www.actuaries.ru>

УЧЕТ. АНАЛИЗ. КОНТРОЛЬ

*Коренкова Светлана Ивановна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической безопасности, учета, анализа и аудита
Тюменского государственного университета,
Россия, г. Тюмень
E-mail: svetlana-korenkova@yandex.ru*

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА РОССИИ

В статье рассматривается процесс реформирования бухгалтерского учета организаций государственного сектора в России. Главное направление реформирования – внедрение Федеральных стандартов бухгалтерского учета, требования которых во многом схожи с требованиями международных стандартов финансовой отчетности общественного сектора. Автором определены этапы внедрения стандартов, выявлены основные последствия реформирования бухгалтерского учета государственного сектора.

Ключевые слова: федеральные стандарты, государственный сектор, электронный бюджет, бухгалтерский учет.

Введение

За период существования рыночной экономики, который продолжается в России более 25 лет, происходило постепенное реформирование бюджетного процесса в Российской Федерации.

В 90-е годы XX века и в начале 2000-х гг. проведены крупные реформы, направленные на обеспечение финансовой и макроэкономической стабильности, создание основ бюджетной системы и бюджетного процесса, разработку системы планирования и бюджетных ограничений и т.д.

Реформирование нормативного бухгалтерского учета организаций государственного сектора, интенсивно реализуемое в последнее время, вызвало широкое обсуждение проблемных аспектов в части бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) учреждений.

Предпосылки реформирования системы бухгалтерского учета государственных (муниципальных учреждений)

Среди проводимых в настоящее время исследований данной проблемы можно выделить несколько направлений:

- нормативное регулирование, проблемы учета и отражения хозяйственных операций по конкретным объектам;
- подготовка и составление бухгалтерской отчетности;

- формирование учетной политики учреждений госсектора;
- совершенствование нормативного регулирования учета и отчетности организаций госсектора в целом.

Анализ работ таких исследователей, как Т.П. Грезина, М.М. Миллиард, М.В. Беспалов, В.В. Семенихин, Т.С. Маслова, Н.Н. Парасоцкая и др. позволил выявить нерешенность следующих проблем, связанных с учетом в государственных (муниципальных) учреждениях:

1. Проблемы учета нефинансовых активов имущества казны.
2. Наличие узких мест в бухгалтерском учете обязательств организаций госсектора.
3. Неурегулированные проблемы формирования резервов предстоящих расходов в государственных и муниципальных учреждениях.
4. Существенные проблемы в учете основных средств учреждений.
5. Наличие некоторых проблемных аспектов формирования учетной политики государственных и муниципальных учреждений.
6. Проблема регламентации принципов учета государственных и муниципальных учреждений [6].

Наличие большого перечня проблем, касающихся бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности организаций государственного сектора связано с недостаточно

полной проработкой нормативного законодательства по бухгалтерскому учету названных организаций.

В течение последнего десятилетия было утверждено несколько нормативных документов, определяющих концепцию развития бюджетного процесса и, в частности, бюджетного учета в Российской Федерации [7].

В настоящее время действует Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2013 № 2593-р «Об утверждении Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года». Мероприятия данной Программы направлены на обеспечение доступности финансовой информации и информационной открытости организаций государственного сектора, а также на повышение качества и полезности данной финансовой информации. Программа предусматривает следующие мероприятия:

1. Формирование системы нормативного регулирования бухгалтерского учета, составления, представления бухгалтерской отчетности сектора государственного управления посредством разработки Федеральных стандартов на основе Международных стандартов финансовой отчетности общественного сектора.

2. Утверждение порядка формирования финансовой отчетности по статистике государственных финансов Российской Федерации в соответствии с международными стандартами представления информации по государственным финансам.

3. Вовлечение делового профессионального сообщества пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности в процесс государственного (негосударственного) регулирования бухгалтерского учета организаций государственного сектора, что позволит повысить качество и эффективность такого регулирования.

4. Создание информационного ресурса бухгалтерской отчетности и обеспечение заинтересованных пользователей данными бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов в электронном виде [11].

Сближение требований национального законодательства по бухгалтерскому учету организаций государственного сектора с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности общественного сектора (далее по тексту МСФО ОС) более корректно называть гармонизацией учета и отчетности организаций на международном уровне. Как и для коммерческих предприятий, необходимость

данного процесса связана с потребностью сопоставления отчетной информации о деятельности организаций государственного сектора, которая также может повлиять на решение пользователей этой информации, несмотря на то, что это решение не подразумевает извлечения прибыли [4].

Основные направления реформирования системы бухгалтерского учета государственных (муниципальных) учреждений

В настоящее время процесс реформирования системы бухгалтерского учета организаций государственного сектора связан, в первую очередь, с разработкой Федеральных стандартов бухгалтерского учета.

Однако, разработка Федеральных стандартов – только часть общего процесса реформирования бюджетного процесса Российской Федерации, другим важным мероприятием которого является внедрение информационных технологий и, в частности, государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет» (далее – система «Электронный бюджет»).

Система «Электронный бюджет» является решением задач по развитию экономики и финансовой сферы на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий, а также предоставление возможности доступа граждан к информации о деятельности организаций сектора государственного управления и в целом публично-правовых образований, предусмотренных Государственной программой Российской Федерации "Информационное общество (2011 - 2020 годы)", утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 20 октября 2010 г. № 1815-р [2].

Помимо этого, применение системы «Электронный бюджет» позволит реализовать принцип прозрачности (открытости) бюджетов бюджетной системы РФ, определенный ст. 36 БК РФ [1]. Задачи данной системы определены в п.3 Положения о системе «Электронный бюджет», утвержденного Постановлением Правительства Российской Федерации от 30.06.2015. № 658 [8].

Реализация проекта «Электронный бюджет» – процесс масштабный, длительный и трудоемкий. Основные трудности, которые могут возникнуть на окончательном этапе внедрения системы «Электронный бюджет», связаны, во-первых, с необходимостью пере-

подготовки большинства специалистов бухгалтерских служб организаций государственного сектора. Учитывая территориальные особенности России, наличие большого количества сельских поселений, в которых присутствуют организации государственного сектора, и, соответственно трудности обеспечения переподготовки специалистов, можно сделать вывод о возможности дальнейшего сдвига окончательных сроков запуска данной системы в полном объеме.

Во-вторых, необходимо обеспечить надлежащий уровень технического оснащения всех организаций государственного сектора, в том числе территориально удаленных от крупных городов.

В-третьих, система должна функционировать эффективно по всем без исключения сферам деятельности организаций государственного сектора, с учетом специфики каждой из них.

В результате внедрения Федеральных стандартов бухгалтерского учета организаций государственного сектора (далее по тексту – ФСБУ ГС), основанных на МСФО ОС, изменится структура нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета организаций государственного сектора в Российской Федерации (таблица 1).

Таблица 1. Система российских и МСФО ОС до и после внедрения ФСБУ ГС

МСФО ОС	Российская система до внедрения ФСБУ ГС	Российская система после внедрения ФСБУ ГС
-	Федеральный закон «О бухгалтерском учете»	Федеральный закон «О бухгалтерском учете»
Концептуальные основы финансовой отчетности в общественном секторе	-	Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности организаций государственного сектора
Международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора	-	Федеральные стандарты бухгалтерского учета для организаций государственного сектора
-	Планы счетов, Инструкции по применению планов счетов бюджетного, казначейского, бухгалтерского учета и составлению отчетности	Планы счетов, Инструкции по применению планов счетов бюджетного, казначейского, бухгалтерского учета и составлению отчетности

Источник: составлено автором.

Разница в количественном составе МСФО ОС и ФСБУ ГС связана с различной направленностью данных видов стандартов. МСФО ОС предназначены для использования всеми некоммерческими организациями, в то время как ФСБУ ГС – только государственными (муниципальными) учреждениями, государственными академиями наук, государственными органами, органами местного самоуправления, органами управления государственных внебюджетных фондов, органами управления территориальных государственных внебюджетных фондов, за исключением коммерческих организаций с государственным участием [4, 9, 12].

Следовательно, общественный сектор по МСФО ОС включает в себя как организации государственного сектора, так и некоммерче-

ские организации, не относящиеся к государственному сектору. Примером последних являются казачьи общества, адвокатские палаты, ассоциации (союзы), которые при ведении бухгалтерского учета руководствуются нормативными документами, регулирующими бухгалтерский учет коммерческих предприятий. По этой причине в России название Федеральных стандартов бухгалтерского учета уточнено именно для организаций государственного сектора, а не общественного как значатся в переводе МСФО ОС.

В соответствии с Приказом Минфина России от 10.04.2015 № 64н "Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора" [9], внедрение Федеральных стандартов происходит посредством

внесения изменений в действующие нормативные правовые документы (Планы счетов и Инструкции по их применению и др.), а также посредством разработки новых Федеральных стандартов. ФСБУ ГС планируется внедрить в период с 2018 по 2020 годы.

Э.С. Дружиловская в своей работе «Программа разработки Федеральных стандартов

бухгалтерского учета» [5] выделила 5 этапов внедрения ФСБУ ГС, однако в связи с длительным процессом написания, рассмотрения каждого стандарта изменились не только сроки, но и количество этапов. На настоящий момент времени можно выделить 17 этапов. Актуальные этапы представлены в таблице 2.

Таблица 2. Этапы внедрения ФСБУ ГС

№ п/п	Новые этапы	Новые сроки
1	Разработка и утверждение пяти новых федеральных стандартов, устанавливающих правила учета основных средств, аренды, обесценения активов, требования к представлению бухгалтерской (финансовой), а также концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности для организаций государственного сектора.	сентябрь 2016 г. - декабрь 2016 г.
2	Разработка и утверждение шести новых федеральных стандартов: «Учетная политика, оценочные значения и ошибки», «События после отчетной даты», «Непроизведенные активы», «Отчет о движении денежных средств», «Запасы», «Биологические активы».	декабрь 2016 г. – апрель 2017 г.
3	Разработка и утверждение нового федерального стандарта «Сегментная отчетность».	январь 2017 г. – май 2017 г.
4	Разработка и утверждение нового федерального стандарта «Раскрытие информации о связанных сторонах».	февраль 2017 г. – июнь 2017 г.
5	Разработка и утверждение нового федерального стандарта «Резервы. Раскрытие информации об условных обязательствах и активах».	март 2017 г. – июль 2017 г.
6	Разработка и утверждение шести новых федеральных стандартов: «Доходы государственных муниципальных учреждений, в т.ч. выручка от обменных операций и доходы от необменных операций (налоги и трансферты)», «Консолидированные и отдельные финансовые отчеты».	апрель 2017 г. – август 2017 г.
7	Разработка и утверждение нового федерального стандарта «Инвестиции в ассоциированные субъекты».	май 2017 г. – сентябрь 2017 г.
8	Внесение изменений в действующие нормативные документы по бухгалтерскому учету государственного сектора (Единый план счетов, Планы счетов бюджетного и казначейского учета, бухгалтерского учета бюджетных и автономных учреждений и соответствующие Инструкции по применению), порядку составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации и бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений, формам первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета.	июнь 2017 г. – сентябрь 2017 г.
9	Разработка и утверждение нового федерального стандарта «Нематериальные активы».	июнь 2017 г. – октябрь 2017 г.
10	Разработка и утверждение двух новых федеральных стандартов: «Вознаграждение работникам», «Участие в совместной деятельности»	июль 2017 г. – ноябрь 2017 г.
11	Разработка и утверждение нового федерального стандарта «Представление бюджетной информации в финансовой отчетности».	август 2017 г. – декабрь 2017 г.
12	Разработка и утверждение двух новых федеральных стандартов: «Влияние изменений курсов иностранных валют», «Финансовая отчетность в гиперинфляционной экономике»	октябрь 2017 г. – февраль 2018 г.
13	Разработка и утверждение двух новых федеральных стандартов: «Затраты по займам», «Раскрытие финансовой информации о секторе государственного управления»	ноябрь 2017 г. – март 2018 г.
14	Разработка и утверждение нового федерального стандарта «Порядок составления и представления казначейской отчетности по операциям в системе бюджетных платежей».	декабрь 2017 г. – март 2018г.
15	Разработка и утверждение нового федерального стандарта «Концессионные договоры на оказание услуг: учет у концедента».	январь 2018 г. – май 2018 г.

№ п/п	Новые этапы	Новые сроки
16	Разработка и утверждение двух новых федеральных стандартов: «Финансовые инструменты», «Строительные контракты».	февраль 2018 г. – июнь 2018 г.
17	Внесение изменений в действующие нормативные документы по бухгалтерскому учету государственного сектора (Единый план счетов, Планы счетов бюджетного и казначейского учета, бухгалтерского учета бюджетных и автономных учреждений и соответствующие Инструкции по применению), порядку составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации и бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений, формам первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета.	июнь 2018 г. – сентябрь 2018г.

Источник: составлено автором.

Несмотря на то, что привычные к применению Планы счетов бухгалтерского учета и Инструкции по их применению для бюджетных, автономных и казенных учреждений (утвержденные Приказами Минфина №174н от 16.12.2010г., №183н от 23.12.2010 г. и №162н от 06.12.2010г. соответственно), а также План счетов казначейского учета (утвержденный Приказом Минфина России от 30.11.2015 N184н) по-прежнему будут использоваться, ФСБУ ГС вносят ряд существенных изменений:

1) Полный переход субъектов учета государственного сектора на метод начисления (такие субъекты, как финансовые органы, органы исполнительной власти и органы, осуществляющие кассовое исполнение бюджета, ведут учет кассовым методом).

2) Появление возможности выбора двух новых методов начисления амортизации: к линейному методу добавлены метод уменьшаемого остатка и метод, пропорциональный объему продукции.

3) Включение в российский учет организаций госсектора нового объекта учета - инвестиционной недвижимости.

4) Включение в российский учет организаций госсектора нового вида оценки - справедливой стоимости. При этом справедливая стоимость трактуется как «цена, по которой может быть осуществлен переход права собственности на основные средства между хорошо осведомленными, желающими совершить сделку независимыми сторонами», что отличается от трактовки понятия справедливой стоимости по МСФО ОС.

5) Определение основных методов оценки справедливой стоимости: метод рыночных цен и метод амортизированной стоимости.

6) Появление требования обязательного учета обесценения активов, т.е. уменьшение

его остаточной стоимости до справедливой стоимости, исключая расходы на выбытие, что приведет к более объективной оценке основных средств в отчетности организаций госсектора.

7) Появление необходимости учета фактора времени при оценке активов, полученных по договору аренды, и обязательств, связанных с арендой – использование дисконтированной стоимости.

8) Обозначение правила признания затрат в первоначальной стоимости – признание затрат прекращается, когда объект находится в пригодном для использования состоянии [10].

Стоит отметить, что перечисленные изменения не являются исчерпывающим и полным перечнем всех изменений. В случае правильной трактовки стандартов бухгалтерами и, соответственно, правильного применения на практике, введения стандартов позволит качественно изменить бухгалтерский учет организаций государственного сектора, увеличив его достоверность и сопоставимость с отчетностью по МСФО ОС. Однако, учитывая многолетнюю практику применения Инструкций по бухгалтерскому учету, введение возможности применения бухгалтерами профессионального суждения может привести к возникновению трудностей как при формировании данного суждения, так и при попытке согласования того или иного действия с вышестоящими или контролирующими органами.

Заключение

В последние годы в России набирает обороты процесс реформирования системы бухгалтерского учета государственных (муниципальных) учреждений. Целью данного процесса является решение многих проблем и спорных аспектов, существующих в сфере бухгалтерского учета организаций государ-

ственного сектора в течение многих лет. Основными направлениями реформирования в настоящее время являются внедрение Федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций госсектора, которые разработаны на основе международных стандартов финансовой отчетности общественного сектора, и внедрение ГИИС «Электронный бюджет».

Данные мероприятия направлены на сближение требований национального законодательства по бухгалтерскому учету организаций госсектора с международными, повышение прозрачности и доступности информации

о хозяйственной деятельности данных субъектов. Однако, по мере реализации данных проектов могут возникнуть некоторые трудности, связанные с недостаточным уровнем технического оснащения организаций госсектора в отдаленных регионах страны, с необходимостью применения профессионального суждения специалистами по бухгалтерскому учету и его обоснованием перед контролирующими органами.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N145-ФЗ (ред. от 28.03.2017). – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/
2. Государственная программа Российской Федерации "Информационное общество (2011 - 2020 годы)", утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 20 октября 2010 г. № 1815-р. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_106767/
3. Дружиловская Т.Ю., Дружиловская Э.С. Особенности методики учета и отчетности государственных (муниципальных) учреждений в системе РСБУ и МСФО // "Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях". 2016. № 16
4. Дружиловская Т.Ю., Дружиловская Э.С. Проблемы гармонизации учета и отчетности некоммерческих организаций // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2016. № 12.
5. Дружиловская Э.С. Программа разработки Федеральных стандартов бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях". 2015. №15.
6. Дружиловская Э.С., Маслова Т.С. Особенности нормативного регулирования бухгалтерского учета в государственных (муниципальных) учреждениях // "Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях". 2017. № 4.
7. Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004-2006 годах, одобренная постановлением Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г. № 249. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_88769/
8. Постановление Правительства РФ от 30.06.2015 N 658 (ред. от 03.03.2017) "О государственной интегрированной информационной системе управления общественными финансами "Электронный бюджет". – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182473/
9. Приказ Минфина России от 10.04.2015 № 64н (ред. от 25.11.2016) "Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора". Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_179324/
10. Проекты федеральных стандартов для субъектов сектора государственного управления. URL: <http://www.minfin.ru/ru/budget/sfo/fsfo>.
11. Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2013 № 2593-р «Об утверждении Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156759/
12. Трофимова Л.Б. Институциональная методика формирования понятия отчитывающихся субъектов финансовой отчетности организаций государственного сектора в условиях перехода на МСФО общественного сектора // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2016. № 16.

Коренкова Светлана Ивановна,

кандидат экономических наук,

доцент кафедры экономической безопасности, учета, анализа и аудита

Тюменского государственного университета,

Россия г. Тюмень

E-mail: svetlana-korenkova@yandex.ru

Скосырских Инна Николаевна,

магистрант кафедры экономической безопасности, учета, анализа и аудита

Тюменского государственного университета,

Россия, г. Тюмень

E-mail: inna.skosyrskikh@mail.ru

ОЦЕНКА АНАЛИТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ И КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье рассматривается проблема сокращения объемов финансирования бюджетных учреждений, что диктует необходимость развития деятельности, приносящей доход, для обеспечения своего функционирования. Подчеркнута роль анализа финансово-хозяйственной деятельности бюджетных учреждений и обоснована необходимость разработки аналитических показателей бюджетных учреждений по данным их бухгалтерской отчетности.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, бюджетные учреждения, анализ бюджетных учреждений, приносящая доход деятельность, анализ бухгалтерской отчетности.

Введение

Сложившаяся ситуация в экономике России, связанная с увеличением расходов на социальную и экономическую сферы, приводит к сокращению государственных расходов на другие сферы деятельности. Так, например, Федеральным законом от 19.12.2016. № 415-ФЗ «О Федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» утверждено снижение расходов на сферу здравоохранения по отношению к 2016 году на 61,3 млрд. руб. (или на 23,5%) [10].

В конечном итоге, это приведет к постепенному сокращению объемов финансирования учреждений госсектора, в том числе и бюджетных учреждений о которых и пойдет речь в настоящей статье.

Перспективы развития приносящей доход деятельности бюджетных учреждений

Снижение бюджетного финансирования заставит бюджетные учреждения, с целью поддержания платежеспособности, развивать услуги, оказываемые населению за плату, то есть произойдет рост доходов от оказания платных услуг.

Однако для многих бюджетных учреждений развитие платных услуг является затруднительным по многим причинам и вот лишь некоторые из них:

- большая часть имущества приобретена за счет бюджетных средств и других источников финансирования, в связи с этим его использование для осуществления платных услуг может быть признано нецелевым, что грозит серьезными санкциями со стороны контролирурующих органов;
- приобретение имущества только за счет средств от оказания платных услуг зачастую является затруднительным или практически невозможным в некоторых отраслях (например, здравоохранение), в связи с их высокой стоимостью (стоимость медицинского оборудования в среднем превышает 1 млн руб.);
- отсутствие распространенной практики заключения договоров с кредитными организациями с целью привлечения заемных средств, в том числе ограничение данных сделок учредителем;

– специфика деятельности некоторых бюджетных учреждений не позволяет проводить полноценную политику развития платных услуг.

В будущем, в случае отсутствия стабилизации ситуации с государственным финансированием и в случае продолжения политики развития бюджетными учреждениями приносящей доход деятельности, для этой цели им потребуется привлечение заемных средств, то есть взаимодействие с кредитными организациями неминуемо. Что повлечет за собой необходимость оценки финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения.

Особенности оценки финансово-хозяйственной деятельности бюджетных учреждений

Для анализа финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта преимущественно используется его бухгалтерская отчетность [2, 4, 5]. В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011. № 402-ФЗ, бухгалтерская (финансовая) отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений [9].

Кредитные организации, с целью выдачи кредитных ресурсов, проводят анализ основных показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности потенциального заемщика. У бюджетных учреждений данная отчетность существенно отличается от отчетности коммерческих предприятий, что может затруднить процесс анализа [8].

Для мониторинга эффективности приносящей доход деятельности бюджетного учреждения учредителем или планово-экономической службой самого учреждения и анализа платежеспособности контрагентами, необходимо использование системы аналитических показателей, которая в настоящее время отсутствует. Таким образом, считаем актуальной проблему создания системы показателей для оценки финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения.

В связи с изложенной выше информацией считаем необходимым, при анализе бухгалтерской отчетности бюджетных учреждений, принимать во внимание следующие особенности:

- различный состав и порядок формирования показателей отчетности влияет на сопоставимость аналитических показателей;
- формирование отчетности происходит в разрезе источников финансирования, но в бухгалтерском балансе и отчете о финансовых результатах средства от приносящей доход деятельности могут быть совмещены со средствами от других источников финансирования. Так, графа «приносящая доход деятельность» в отчете о финансовых результатах и бухгалтерском балансе не соответствует коду финансового обеспечения «Приносящая доход деятельность», так как помимо этого включает в себя «Средства по обязательному медицинскому страхованию».

Методические подходы к оценке аналитических показателей бухгалтерской отчетности бюджетных учреждений и их особенности

В соответствии с Методическими рекомендациями по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденные Госкомстатом России 28.11.2002., и традиционными методиками, сложившимися в экономическом сообществе, анализ финансово-хозяйственной деятельности включает следующие этапы:

- анализ имущества организаций и источников его формирования;
- анализ платежеспособности и финансовой устойчивости;
- анализ финансовых результатов организаций, эффективности использования активов и источников их формирования;
- оценка финансового состояния организаций [2, 4, 5, 7].

Более объективную картину о возможности своевременно погасить привлеченные платные и возвратные средства дадут результаты анализа по вышеперечисленным этапам только по коду финансового обеспечения «Приносящая доход деятельность».

Особенностью анализа состояния имущества бюджетного учреждения и источников его формирования является отсутствие раздела «капитал и резервы» в бухгалтерском балансе [1]. Все активы и пассивы учреждения представлены в бухгалтерском балансе по источникам финансирования: деятельность с целевыми средствами, деятельность по государственному заданию, приносящая доход деятельность (собственные доходы учреждения)

[6]. В связи с этим отсутствует необходимость проведения дополнительного анализа источников формирования имущества. В таблице 1 представлена методика анализа имущества

учреждения, преобразованная нами из методики анализа имущества коммерческого предприятия.

Таблица 1. Анализ состояния имущества бюджетного учреждения

Показатель	Базовый год	Отчетный год	В % к валюте баланса		Прирост (+), уменьшение (-)		
			Базовый год	Отчетный год	Абсолютная величина	%	Доля в % к валюте баланса
<i>Актив</i>							
Нефинансовые активы, в т.ч.:							
<i>внеоборотные</i>							
<i>оборотные:</i>							
- материальные запасы							
- затраты на изготовление готовой продукции, выполнение работ, услуг							
Финансовые активы, в т.ч.:							
<i>денежные средства</i>							
<i>финансовые вложения</i>							
<i>дебиторская задолженность</i>							
Валюта баланса							
<i>Пассив</i>							
Обязательства:							
<i>долговые обязательства</i>							
<i>принятые обязательства</i>							
<i>платежи в бюджеты</i>							
<i>прочие обязательства</i>							
Финансовый результат							

Источник: составлено авторами

При анализе состояния имущества организации необходимо обратить внимание на динамику финансового результата учреждения по приносящей доход деятельности, а также на компоненты данного вида деятельности для целей составления бухгалтерского баланса.

Анализ динамики имущества по различным источникам финансирования позволяет определить особенности деятельности каждого

учреждения: преобладание имущества, приобретенного по тому или иному источнику финансирования [3].

Далее рассмотрим особенности методики анализа платежеспособности и финансовой устойчивости бюджетных учреждений (таблица 2).

Таблица 2. Особенности расчета показателей платежеспособности и финансовой устойчивости бюджетных учреждений

Показатель	Возможность расчета	Особенность
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	Расчет не проводится	Отсутствие собственных средств и раздела «Капитал и резервы»
Коэффициент автономии	Расчет не проводится	Отсутствие собственных средств и раздела «Капитал и резервы»
Коэффициент маневренности	Расчет не проводится	Отсутствие собственных средств и раздела «Капитал и резервы»

Показатель	Возможность расчета	Особенность
Коэффициент обеспеченности собственными материальными оборотными активами	Расчет не проводится	Отсутствие собственных средств и раздела «Капитал и резервы»
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами	Расчет не проводится	Отсутствие собственных средств и раздела «Капитал и резервы»
Долг к капитализации	Расчет не проводится	Отсутствие собственных средств и раздела «Капитал и резервы»
Коэффициент финансовой стабильности	Расчет не проводится	Отсутствие собственных средств и раздела «Капитал и резервы»
Чистые активы	Расчет проводится	По некоторым источникам финансирования могут отсутствовать обязательства
Оборотный капитал	Расчет проводится	По некоторым источникам финансирования могут отсутствовать обязательства
Коэффициенты ликвидности	Расчет проводится	Использование нескольких отчетных форм
Показатели оборачиваемости	Расчет проводится	Для расчета показателя по приносящей доход деятельности необходимо использование кассовых поступлений, а не выручки

Источник: составлено авторами

Учитывая особенности деятельности и бухгалтерской отчетности бюджетных учреждений, для анализа их финансовых результатов по приносящей доход деятельности, считаем необходимым использовать кассовые поступления вместо выручки и применять несколько отчетных форм для расчета показателей рентабельности активов.

Система показателей для анализа финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения по данным его бухгалтерской отчетности

Рассмотрим этапы оценки финансово-хозяйственной деятельности применительно к бюджетному учреждению.

Анализ имущества учреждения и источников его формирования можно провести на основании бухгалтерского баланса и формы «Сведения о движении нефинансовых активов учреждения» (составляется раздельно по всем видам финансового обеспечения).

На основе бухгалтерской отчетности бюджетного учреждения можно рассчитать следующие аналитические показатели:

- коэффициенты абсолютной, быстрой и текущей ликвидности;
- показатели рентабельности (по кассовому методу), в связи с соединением двух источников финансирования в отчете о финансовых результатах;
- показатели исполнения плана финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения, характеризующие эффективность планирования, в отличие от коммерческих организаций, в отчетности которых не фигурируют плановые значения;
- в связи с отсутствием в бухгалтерском балансе раздела, характеризующего капитал, коэффициенты финансовой устойчивости, автономии, финансовой зависимости в традиционном понимании рассчитать нельзя;
- расчет показателей оборачиваемости, фондоотдачи, фондоемкости, материалоотдачи и материалоемкости возможен по кассовому методу.

В таблице 3 приведено сравнение аналитических показателей отчетности коммерческого предприятия и бюджетного учреждения.

Таблица 3. Сравнение аналитических показателей отчетности коммерческого предприятия и бюджетного учреждения

Наименование показателей	Коммерческие предприятия	Бюджетные учреждения
Показатели ликвидности	Расчет коэффициентов абсолютной, быстрой и текущей ликвидности	Расчет коэффициентов абсолютной, быстрой и текущей ликвидности
Показатели рентабельности	Возможен расчет всех показателей	Расчет аналога показателя рентабельности основных фондов, запасов, активов (по кассовому методу)

Наименование показателей	Коммерческие предприятия	Бюджетные учреждения
Показатели исполнения плана финансово-хозяйственной деятельности	Расчет невозможен, так как в отчетности не представлены плановые показатели	методу) Расчет в разрезе всех кодов финансового обеспечения
Коэффициенты финансовой устойчивости, автономии, финансовой зависимости, финансовой независимости	Расчет всех показателей	Расчет показателя финансовой независимости, адаптированного для бюджетных учреждений
Показатели оборачиваемости	Расчет всех показателей по данным бухгалтерской отчетности	Расчет оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности, денежных средств и запасов
Фондоотдача/ Фондоёмкость Материалоотдача/ Материалоёмкость	Расчет всех показателей по данным бухгалтерской отчетности по методу начисления	Расчет всех показателей по данным бухгалтерской отчетности по кассовому методу

Источник: составлено авторами

Исходя из вышеизложенного, предлагаем представить показатели для оценки финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения в виде двух типов:

1. Показатели достижения цели создания учреждения.

2. Показатели, характеризующие эффективность финансово-хозяйственной деятельности.

Первый тип основывается на отраслевых и индивидуальных особенностях бюджетного учреждения.

Второй тип – расчет традиционных аналитических показателей с учетом специфики деятельности бюджетных учреждений и особенностей составления отчетности, что рассмотрено нами выше.

С целью проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения на основании его бухгалтерской отчетности, предлагаем использовать второй тип показателей в виде следующей системы:

- коэффициент быстрой ликвидности, характеризующей способность учреждения рассчитываться по краткосрочным обязательствам; норма – 0,8-1.
- процент исполнения плана по доходам учреждения, характеризующий эффективность работы планово-экономической службы учреждения; норма – не менее 95%;
- рост доходов от выполнения услуг на платной основе по отношению к прошлому периоду, характеризующую эффективность

проведения работ по развитию платной деятельности; норма – не менее темпа инфляции;

- коэффициент финансовой независимости, рассчитываемый как отношение поступлений от приносящей доход деятельности к общей сумме поступлений, и характеризующий степень независимости от государственного финансирования; норма – для каждого учреждения индивидуальна в соответствии с его спецификой;
- коэффициент оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, а также количество совершенных ими оборотов в год, характеризующие эффективность работы с дебиторами и своевременность расчетов с кредиторами; норма – проведение анализа в динамике;
- коэффициенты износа и годности основных фондов, характеризующие степень износа и, соответственно, годности оборудования, используемого для осуществления приносящей доход деятельности.

Заключение

Таким образом, предложенная система аналитических показателей бухгалтерской отчетности бюджетных учреждений для оценки их финансово-хозяйственной деятельности позволит более эффективно управлять средствами от приносящей доход деятельности бюджетного учреждения и иметь возможность привлекать заемные источники.

Список литературы

1. Башарова О.Г. Разработка системы экономических показателей для оценки эффективности деятельности учреждений образования / О.Г. Башарова // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. - № 29. – С. 53-58.
2. Гижа Д.О., Коренкова С.И. Понятие инвестиционной привлекательности и факторы, ее

определяющие // Д.О. Гижа, С.И. Коренкова. - Материалы региональных научно-практических конференций: «Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита» 10.06.2013/ Сургутский институт экономики, управления и права (филиал) ФГБОУ ВПО «ТюмГУ». -Сургут: Изд.-полиграф. комплекс, 2014. – 240 с

3. Золотун Е.П. Методологические основы анализа финансового состояния бюджетного учреждения / Е.П. Золотун // Вестник Московского государственного университета печати. – 2012. – № 2/2012. – С. 140-150.
4. Коренкова С.И. Экономический анализ (анализ хозяйственной деятельности) / С.И. Коренкова. – Тюмень: Тюменский государственный университет, 2012. – 445 с.
5. Коренкова С.И. Экономический анализ (анализ хозяйственной деятельности) / С.И. Коренкова. – Курган: Зауралье, 2008. – 363 с.
6. Магомедова А.А. Особенности анализа финансового состояния в бюджетном учреждении / А.А. Магомедова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2014. – № 4. С. – 477-484.
7. Методические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденные Госкомстатом России 28.11.2002 г. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_142116/
8. Скосырских И.Н. Бухгалтерская отчетность коммерческих предприятий и бюджетных учреждений: различия и сходства / И.Н. Скосырских. - «Развитие и управленческого учета и контроллинга в современных условиях»: Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию Заслуженного экономиста Республики Татарстан, доктора экономических наук, профессора Ивашкевича Виталия Борисовича 28 февраля 2017 г. – Кизляр 2017. – С.258-265.
9. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
10. Федеральный закон от 19.12.2016 N 415-ФЗ "О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов". – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_209150/

*Костромина Елена Валерьевна,
старший преподаватель кафедры информационных систем в экономике
Поволжского государственного технологического университета,
Россия, Йошкар-Ола
E-mail: kostrominaev@volgatech.net*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В статье анализируются методологические аспекты исследования демоэкономических процессов, характеризующих изменение экономики региона под воздействием изменений социально демографической сферы. Показана история формирования экономической демографии как отдельного направления экономической науки. Дана классификация основных направлений экономической демографии. Выделены три направления исследований демоэкономических процессов, перечислены статистические методы развития этих направлений. В качестве примера демоэкономического моделирования построена регрессионная модель на основе панельных данных, отражающая влияние демографических факторов на экономический рост в регионе.

Ключевые слова: демоэкономические процессы, направления экономической демографии, статистические методы в демоэкономике, неоклассические модели роста, моделирование на панельных данных.

История развития экономической демографии

Экономическое развитие неразрывно с развитием человеческого потенциала. Это связано, во-первых, с тем, что количественные и качественные характеристики трудовых ресурсов являются важным фактором развития производства и предпринимательской деятельности. Во-вторых, покупательная способность населения, тесно связанная с его возрастной структурой, определяет спрос на товары и услуги. Кроме того, основой инновационной деятельности является способность населения получать и использовать новые знания, внедрять передовые технологии, что невозможно без повышения качества человеческого потенциала. Таким образом, значимость человеческого капитала как одного из факторов развития экономики обуславливает необходимость изучения формирования трудовых ресурсов, их качества и структуры.

Снижение численности населения непосредственно приводит к снижению численности трудовых ресурсов. Негативные изменения в структуре населения (такие, как старение) ухудшают экономическое состояние исследуемого региона. Снижение уровня образования, рост заболеваемости населения, находящегося в трудовых возрастах, приводит к усугубле-

нию проблем, связанных с нехваткой качественных трудовых ресурсов. Вышесказанное свидетельствует об актуальности исследования статистических характеристик населения и его влияния на экономику.

Важность человеческого фактора в производстве материальных благ была признана ведущими учеными – как экономистами, так и социологами. Еще в 18 веке Жан Батист Вико обратил внимание на значимость роста населения для экономики государства. Позже демографический детерминизм подтверждали такие ученые, как Марелли, Гельвеций, Бернаф, Таунсенд, Мальтус, Маркс, Гумплович и др. Но, несмотря на большое количество исследований в этой области, научные споры по поводу характера влияния демографических процессов на экономические продолжают и в настоящее время.

В 1960-х гг. на фоне замедления общих темпов роста численности населения обострились проблемы занятости, связанные с региональной дифференциацией рождаемости. Экономико-демографические исследования того времени были нацелены на определение оптимального режима воспроизводства населения, опираясь на фактические данные о текущей динамике производства или спрогнозированные показатели динамики трудовых ресурсов. Теоретической базой подобных исследований

служили разработки западных экономистов Дж. Саймона и Т. Р. Мальтуса. Среди отечественных исследований этого периода наибольший вклад в изучение зависимости экономического роста от количественных характеристик трудовых ресурсов внесли работы Боярского, Кваши, Панкратьевой, Клупта. Позднее на основе данного направления был сформирован один из основных разделов современной экономической демографии – экономика роста населения.

Качественные характеристики человеческого капитала обратили на себя внимание отечественных экономистов во второй половине 1970-х гг. В исследованиях Ткаченко, Фотеевой был проведен анализ эффективности повышения уровня образования, квалификации и других качественных характеристик трудовых ресурсов. К этому времени в мировой научной литературе уже был сформирован термин «экономика качества населения», основанный на работах А. Смита и Т. У. Шульца.

Начиная с середины 90-х гг., экономико-демографические исследования были обращены к изучению воздействия фактической демографической динамики на экономические показатели. Необходимость в изучении закономерностей влияния социально-демографических процессов на экономику обусловила появление нового направления в экономической науке – экономической демографии. Эта научная область охватывает влияние роста населения на экономический рост, связь человеческого капитала с качеством трудовых ресурсов, зависимость экономики от структуры населения. Предметом экономической демографии являются закономерности влияния демографических процессов на экономические (производство и распределение национального благосостояния). При этом занятость выполняет роль связующего элемента между ними. В числе концепций мирового развития, разработанных международным сообществом, важное место занимают концепция перехода к экономике знаний, концепция развития человека, концепция устойчивого развития и концепция национального богатства. Все эти концепции признают значимость человеческого потенциала в составе национального богатства, увеличение его влияния на экономический рост.

Направления исследований демоэкономических процессов

Влияние населения на экономику рассматривают в трех аспектах: влияние роста населения на экономическое развитие; зависимость

макроэкономических показателей от развития человеческого капитала и качества трудовых ресурсов; зависимость экономики от структуры населения.

К первому направлению относят динамические модели экономической демографии.

1. Модели экзогенного параметра (например, модель динамики рабочей силы, разработанная С. В. Завгородним). Основаны на моделях Харрода-Домара, неоклассических моделях роста и имитационных моделях [1]. Среди экзогенных переменных в таких моделях обычно задан прирост трудовых ресурсов.
2. Модель государственного регулирования А. Коула - Э. Гувера. В этой модели используется неокейнсианский макроэкономический подход. Данная модель, при помощи методов эконометрики и имитационного моделирования, рассчитывает экономические последствия снижения рождаемости [2].
3. Модели, основанные на неоклассическом подходе. Среди них можно отметить многофакторные модели Э. Фелпса, Х. Лейбенштейна и Р. Нельсона [3]. В качестве эндогенных переменных данные модели используют показатели среднедушевого дохода.
4. Модель экономического роста Р. Солоу показывает, какой темп роста может позволить себе экономика при заданных параметрах экономической системы, как при этом максимизируются доходы населения и объем потребления, а также как сбережения, рост населения и технологический прогресс воздействуют на рост объема производства [4].
5. Классическая макромоделю Рамсея-Касса-Купманса-Солоу (РККС-модель) [5] представляет собой динамическую модель поведения домохозяйства, встроенную в Солоуподобную модель накопления капитала.
6. Модель глобального развития Дж. Форрестера основана на принципах системной динамики. Она характеризует взаимозависимость между ростом населения и экономическим развитием посредством системной динамики [6].
7. Модель Дентона-Спенсера имеет вид производственной функции и отражает связи между динамикой численности трудоспособного населения и ростом валового внутреннего продукта на душу населения [7].
8. Модель Р. Барлоу позволяет учесть влияние прошлого и текущего уровней рождаемости

и включает в себя среднегодовые темпы роста численности населения [8].

Второе направление – влияние развития человеческого капитала и качества населения на экономический рост – получило название экономики качества населения. Актуальность развития данного направления обоснована приоритетностью инновационного развития в экономических исследованиях. В рамках этого направления можно выделить исследования Т. У. Шульца и Э. Денисона (формирование национального дохода под воздействием образовательного капитала), П. Ромера и Р. Лукаса (теория эндогенного роста), Дж. Минцера (влияние различных форм трудового стажа и образования на текущие доходы), Бена-Пората (возрастные издержки и воспроизводство человеческого капитала) и др.

Особую роль в исследованиях экономики качества населения играет понятие человеческого капитала. «Человеческий капитал - это интенсивный и сложный фактор развития экономики и общества, включающий трудовые ресурсы, знания, инструменты интеллектуального и организационного труда, среду обитания и интеллектуальной деятельности, обеспечивающие эффективное и рациональное функционирование НС как производительного фактора развития» [11].

Количественные и качественные характеристики человеческого капитала показывают заметные различия между странами. Это связано с влиянием на формирование человеческого капитала национальной этики труда, ментальности, индексом экономической свободы.

Высокая доля человеческого капитала в национальном и мировом богатстве (выше 50%) свидетельствует о его значимости для экономического развития стран. Главным интенсивным фактором роста и развития современной экономики как индустриальной, так и инновационной является высококачественный человеческий капитал [10].

В свою очередь человеческий капитал формируется под воздействием ряда факторов, включающего не только экономические, но и экологические, научно-технические, демографические аспекты. Например, предельно низкие доходы обуславливают снижение рождаемости, невозможность получить качественное образование, питание, медицинскую помощь. Плохая экология отрицательно влияет на здоровье населения, способность к качественному

труду, формирование положительной миграционной ситуации. Положительное влияние высокого уровня доходов населения на человеческий капитал подтверждают примеры развития республик Татарстан и Башкортостан, Красноярского края, Тюменской и Томской областей.

Исследования качества населения также включают анализ таких показателей, как паритет покупательной способности и индекс развития человеческого потенциала. Паритет покупательной способности, равный величине инвестиций в развитие человеческого капитала, отражает способность населения получать образование, поддерживать и сохранять свое здоровье, приобретать необходимые товары и услуги, при желании переезжать в другие регионы и т. п. На основе этого показателя измеряют уровень жизни населения, а также валовой национальный доход на душу населения, используемый при расчете индекса развития человеческого потенциала. Индекс развития человеческого потенциала - это комбинированный показатель, характеризующий человеческий потенциал исследуемой территории. Индекс рассчитывается Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) и публикуется в рамках специальной серии докладов ООН о развитии человеческого потенциала. Способом оценки данного показателя является интегральный метод, базирующийся на построении комплексных оценок [12].

Третье направление экономической демографии, условно называемое экономикой демографических структур, приобрело особую значимость в условиях прогнозируемого старения населения. Первые исследования в этой области принадлежат У. Фарру, который предложил методику расчета «стоимости человеческой жизни». Эта величина определяется средней ожидаемой величиной доходов в расчете одного человека и средними ожидаемыми расходами на средства существования.

В рамках этой области можно выделить четыре направления.

1. Экономика возрастной структуры населения – анализ изменений возрастной структуры населения как фактора производства и потребления. Сюда можно отнести работы Э. Коула, Э. Гувера, Н. Леффа (оценка влияния возрастных особенностей на темпы экономического роста и величину сбережений), Э. Валковича (метод возрастных пирамид), М. Б. Денисенко и А. А. Саградова (экономика возрастной структуры России),

Д. Катлера (экономические последствия старения) и др. В частности, зависимость величины совокупных сбережений от доли иждивенцев в стране отражена в модели Леффа, основанной на том, что увеличение расходов сбережений населения выше в том обществе, где доля трудоспособного населения ниже. Население, характеризующееся высокой долей экономически активного населения, склонно сбережения накапливать.

2. Функциональные прогнозы предложения и спроса на население – оценки численности социально-демографических групп с целью разработки социальных и демографических программ, изучения спроса на определенные товары и услуги, определение структуры призывного контингента, решений о расположении экономических объектов и др. Исследованиями в рамках этого направления занимались Д. Богью, Д. И. Валентей и др.
3. Демографические аспекты сегментирования рынка.
4. Многомерные демографические таблицы как метод экономико-демографического анализа.

Статистические методы в демоэкономике

Для изучения региональных характеристик демоэкономических процессов в статистике используются следующие методы.

1. Методы построения экономико-демографических показателей и их систем.

Актуальность данных методов заключается в появлении новых подходов к измерению таких аспектов социально-экономического развития, как человеческий потенциал, социальный прогресс, качество жизни и т.п. Каждая из этих сфер требует усовершенствования системы показателей, необходимой для объективной оценки современного состояния данной области, динамики ее развития, рейтинга стран и регионов в данной сфере.

К таким методам можно отнести различные методы построения интегральных индексов для оценки отдельных сфер демоэкономики, методы снижения размерности систем показателей, факторный анализ, метод главных компонент, кластерный анализ, методика априорного ранжирования.

2. Методы моделирования структур субъектов демоэкономического развития.

Классификация субъектов демоэкономического развития по различным экономическим

и демографическим характеристикам необходима для дальнейшего моделирования демоэкономических процессов и прогнозирования. К этой группе методов можно отнести экономико-возрастные пирамиды (например, пирамиды Валковича, Звидриныша и др.), половозрастные пирамиды, классификацию регионов по уровню и характеристикам развития. Для построения таких классификаций подходят экспертные методы и т.п.

3. Методы выявления демоэкономических процессов.

Для разработки государственных стратегий развития региона необходимо определить формы взаимного влияния социальных, демографических, экономических процессов, протекающих как внутри отдельного региона, так и в целом по стране. Выявление причинно-следственных связей между этими процессами необходимо и для прогнозирования дальнейшего демоэкономического развития стран и регионов. Для осуществления этих задач применяются методы корреляционного и регрессионного анализа, анализ тенденций и детерминант экономико-демографических процессов, построение систем одновременных уравнений и др. Модели, приведенные в п.2, построены при помощи методов данной группы.

4. Методы прогнозирования.

Ни одна программа развития региона не обходится без предположений о дальнейшем его развитии. Прогнозы необходимы как для поиска целей и стратегий развития, так и для будущих оценок выполнения этих программ. К методам прогнозирования можно отнести метод передвижки возрастов; методы прогнозирования на временных рядах для показателей численности населения в целом и в разрезе территориальных, возрастных, социальных группировок; оценку будущей численности и половозрастной структуры населения конкретной территории (региона); прогнозы поведенческих характеристик населения, непосредственно воздействующих на социально-демографические показатели (желаемое количество детей в семье, миграционная подвижность, отношение к браку и т. п.); анализ динамики совокупного человеческого капитала региона, включающего оценку индикаторов здоровья, продолжительности жизни, образованности, населения, а также предварительные исследования показателей качества жизни региона, определяющие тенденции развития человеческого потенциала; построение вероятностных моделей демографического развития; анализ

временных рядов для отдельных экономических и демографических показателей.

Статистическое моделирование зависимости экономического развития от демографических факторов

Среди факторов экономического развития можно выделить несколько сфер, напрямую связанных с развитием человеческого потенциала в регионе: инвестиционный, инновационный, интеллектуальный и трудовой потенциалы региона; емкость локального рынка сбыта товаров, производимых в регионе и др. Но есть и опосредованно влияющие на экономику факторы, влияние которых проявляется спустя длительный период времени, но имеет более глубокие последствия. К таким факторам можно отнести возрастную структуру населения, ожидаемую продолжительность жизни, интенсивность и возрастную структуру миграции, уровень здоровья и рождаемости и др.

Проверив влияние демографических показателей на ряд индикаторов экономического развития (рождаемость и ликвидация организаций, объемы производства различных видов

продукции и др.), мы пришли к выводу, что наилучшим индикатором для построения демоэкономических моделей на данный момент является ВРП.

Для моделирования были взяты панельные данные по 14 регионам ПФО за 2006-2015 гг. Были оценены модели со случайными и фиксированными эффектами, сквозная регрессия, а также применены генерализованные методы наименьших квадратов для панельных данных. Методика моделирования основана на неоклассической теории роста с применением современных одноконтурных экономико-демографических моделей роста по типу моделей Келли-Шмидта.

Введем переменные $LE \times GDP_{it}$, $1,6EmL \times GDP_{it}$, $ImL \times GDP_{it}$, $IM \times GDP_{it}$, $SR \times GDP_{it}$, характеризующие уровень развития региона. Негативное влияние этих переменных объясняется тем, что чем выше уровень экономического развития, тем ниже темпы роста ВРП.

В результате была построена следующая модель:

$$\begin{aligned} \frac{\widehat{IGDP}_{it}}{N} &= 172,8 - 2,3LE_{it} - 1,6EmL_{it} + 1,8ImL_{it} - 0,1IM_{it} - 0,002SR_{it} + \\ t\text{-статистика} & \quad (-15,05) \quad (-6,60) \quad (8,01) \quad (-3,15) \quad (-4,17) \\ & + 0,01(LE \times GDP)_{it} + 0,008(EmL \times GDP)_{it} - 0,1(ImL \times GDP)_{it} + \\ t\text{-статистика} & \quad (50,57) \quad (7,37) \quad (-9,02) \\ & + 0,0002(IM \times GDP)_{it} + 10^{-6}(SR \times GDP)_{it} \\ t\text{-статистика} & \quad (1,44) \quad (5,82) \end{aligned}$$

где $\frac{\widehat{IGDP}_{it}}{N}$ - темпы экономического роста на душу населения, LE_{it} - ожидаемая продолжительность жизни при рождении, EmL_{it} - число эмигрантов трудоспособного возраста на 1000 населения, ImL_{it} - число иммигрантов трудоспособного возраста на 1000 населения, IM_{it} - коэффициент младенческой смертности, SR_{it} - уровень заболеваемости населения.

Так как коэффициент детерминации $R^2_{within} = 0,99$ выше коэффициента $R^2_{between} = 0,83$ модели со случайными эффектами, построенной по этим же показателям, можно сделать вывод, что в рамках нашей модели межрегиональные различия проявляются слабее, чем динамические. О значимости регрессии в целом свидетельствует высокое значение статистики Вальда, равного 144,73. Тест

Хаусмана подтвердил выбор модели: основная гипотеза подтверждена, так как $H_0: corr(u_i, X_{it}) = 0$, u_{it} имеют случайный характер, следовательно, лучше подойдет модель со случайными эффектами.

Полученная модель позволяет сделать вывод о том, что положительная динамика экономического роста может быть связана с ростом иммиграции, а также снижением младенческой смертности, заболеваемости, эмиграции и ожидаемой продолжительности жизни. Негативное влияние увеличения продолжительности жизни на рост ВРП можно объяснить отрицательными эффектами старения населения на экономику аграрно-промышленного региона, неэффективно использующего накопленный человеческий капитал пенсионеров.

Список литературы:

1. Цыбатов В.А. Модели и системы анализа и прогнозирования экономического роста в регионе [автореф. дис. ... док. экон. наук.] / В.А. Цыбатов. – Самара, 2006.
2. Судоплатов А.П. Основные теоретические концепции буржуазной демографии [автореф. дис. ... канд. экон. наук.] / А.П. Судоплатов, - Москва, 1989.
3. Мэнкью, Н.Г. Макроэкономика [Текст] / Н.Г. Мэнкью, М. Тейлор; Пер. с англ. А.П. Смольский. - СПб. Питер, 2013.
4. Миграциология. Конституционно-правовые основы: монография [Текст] / В.Д. Самойлов. - М.: Юнити-Дана: Закон и право, 2013.
5. Симонов П. М. Об одном методе исследования динамических моделей макроэкономики [Текст] // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. 2014. № 1.
6. Махов С.А. Математическое моделирование мировой динамики и устойчивого развития на примере модели Форрестера [Текст] / С.А. Махов. - Институт прикладной математики им. М.В.Келдыша РАН. - М.: ИПМ РАН, 2005, № 6.
7. Кирпичев В. В. Моделирование демоэкономических связей в системе «Население – Экономика» [Текст] // Теория и практика общественного развития. 2012. № 4.
8. Дубровина Е.Н. Моделирование влияния демографических показателей на экономику России [Электронный ресурс]// URL: <http://www.scienceforum.ru/2013/98/6595>
9. Соградов, А.А. Экономическая демография [Текст] / А.А. Соградов. – ИНФРА-М, 2010.
10. Корчагин Ю. А. Широкое понятие человеческого капитала. - Воронеж: ЦИРЭ. 2008.
11. Корчагин, Ю.А. Измерение национального человеческого капитала Электронный ресурс. — Режим доступа к изд.: <http://www.rsr-online.ru/index.php>. — Систем, требования: IBM PC; Internet Explorer.
12. Бакуменко, Л.П. Статистические аспекты исследования качества жизни населения / Л.П. Бакуменко. – Монография. – Йошкар–Ола, МарГТУ. 2011.

*Сычев Марат Иванович,
начальник планово-экономического отдела ООО «Ак таиш»
Россия, г. Казань
E-mail: deathsmi@mail.ru*

МЕТОДИКА АНАЛИЗА РИСКОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрены этапы анализа рисков стратегического потенциала организации. Предложенный алгоритм оценки риска основан на использовании экономического потенциала в сочетании со статистическими и аналитическими методами.

Ключевые слова: стратегический анализ, стратегический потенциал, риск, анализ рисков.

Введение

Стратегический анализ при обосновании управленческих решений в условиях ограниченной информации, проводится с целью выбора оптимального варианта стратегического развития среди возможных альтернатив. При этом выбор варианта развития должен соответствовать определенным качественным и количественным критериям. Процесс принятия оптимального решения рассматривается в следующей последовательности этапов: определение цели развития; определение возможных вариантов развития предприятия; определение возможных результатов каждого варианта развития; оценка каждого варианта; выбор оптимального варианта на основе поставленных целей.

Специалисты по стратегическому управлению могут придерживаться разных подходов к принятию решений: осторожных, умеренных или рискованных. Это значит необходимо разработать несколько вариантов прогнозов, в каждом из которых будут свои критерии достижения тех или иных целей.

Процесс стратегического управления предполагает, что результаты развития предприятия должны быть определены, оценены и измерены. Если предприятие располагает полной информацией о результатах своей хозяйственной деятельности, тогда результаты будущего развития достаточно просто можно определить. Если такой возможности нет, то при принятии управленческого решения учитываются факторы неопределенности. Неопределенность решения зависит от нескольких моментов:

- интервала времени между разработкой стратегии и результатами деятельности;
- степенью контролируемости процесса стратегического управления;

- степенью информированности о факторах, влияющих на результаты стратегического развития;
- субъективным подходом к принятию стратегических решений.

В этой связи обоснование выбора стратегического развития предприятия должен происходить с учетом возможностей идентификации рисков. Причем необходимо не только идентифицировать риски, но и определить возможности управления ими.

Риск является неотъемлемой частью процесса стратегического управления; его невозможно избежать, но его можно предсказывать. Риски использования потенциала предприятия формируют портфель рисков в использовании ресурсов, производстве продукции и финансовой сфере. В настоящее время отсутствуют методики, в которых был бы изложен алгоритм единого подхода к определению рисков использования экономического потенциала, их классификации и особенностей проявления. Поэтому разработка методических рекомендаций в данном вопросе, которые способствовали бы совершенствованию управления рисками, привело бы к повышению эффективности формирования и использования потенциала предприятия.

Рассмотрим точки зрения ученых на категорию «риск».

В настоящее время не существует однозначного понятия «риск», несмотря на то, что категория «риск» встречается во многих гуманитарных и естественных науках, при этом каждая стремится разработать свои методы анализа и оценки риска.

В экономической литературе можно встретить следующие определения риска.

Риск - это возможность достижения негативных последствий в результате определенных действий или решений.

Риск - шанс появления неблагоприятного исхода, опасности, угрозы потерь и повреждений.

Риск - это действие, которое в той или иной степени угрожает субъекту определенной потерей.

Риск - это вероятность, связанная с возникновением убытков или недополучением доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом развития.

Риск - это вероятность понесения ущерба или потери выгоды.

Риск - вероятность, обусловленная потерей предприятием части своих ресурсов, недополучением доходов или появлением дополнительных расходов при осуществлении хозяйственной деятельности.

Риск - это объективно-субъективная категория, обусловленная преодолением неопределенности, случайности и конфликтности в ситуации непереносимого выбора.

Риск – это возможное отклонение от оптимальной траектории развития предприятия под влиянием неопределенности среды функционирования.

Приведенные высказывания показывают, что в современной литературе встречаются совершенно разные понимания категории «риск» и в его определении используются самые разные подходы. Специфика риска в хозяйственной деятельности связана с тем, что, несмотря на ожидаемый финансовый результат, риск отождествляется с возможными материальными потерями, вызванными реализацией организационных или технологических решений, или влиянием окружающей среды, включая изменения рыночной конъюнктуры, политических, социальных, климатических и других обстоятельств. Как видим, ученые в толковании этой категории применяют различные выражения, такие как действие, неопределенность, вероятность, шанс, но все они свидетельствуют о потере предприятием своих ресурсов или возникновением убытков.

Отметим, что категория «риск», связанная с использованием экономического потенциала, не рассматривается в экономической литературе, поэтому будем считать, что данный риск объясняется теми же выражениями, которые были приведены выше. Однако ни одно предприятие не будет рисковать своими средствами, если у него не будет надежды на благоприятный исход дела. С учетом этого риск должен выражать не только потери, но и возможность получения прибыли от вложения средств.

Целесообразность принятия решения в управлении хозяйственной деятельностью может быть обоснована проведением тщательного анализа рисков. Анализ и оценка рисков – это процесс, связанный с тем, чтобы определить, с какими рисками бизнес сталкивается при выполнении определенной операции. Основной целью оценки риска является принятие решения по целесообразности вложения денежных средств в конкретный бизнес.

Если потенциальный выигрыш оправдывает риск, то предприятие приступает к реализации проекта. Если этого не происходит, то внедрение проекта будет связано с угрозой получения отрицательного результата.

Анализ и оценка рисков в хозяйственной деятельности позволяет предсказать, будет ли конкретный проект прибыльным. Также появляется возможность увидеть, где могут возникнуть потери и, следовательно, принять меры, чтобы избежать рискованных ситуаций. Оценка рисков помогает инвесторам определить, стоит ли инвестировать деньги в данное предприятие. Анализ рисков может помочь предпринимателям выбирать, в каких сферах развивать свой бизнес и в каких сферах своей деятельности его ограничивать.

Если риск рассматривать как возможность появления потерь, то в хозяйственной деятельности возможны материальные, бытовые, финансовые, социальные потери времени, что укладывается в представление экономического потенциала. То есть проявление риска экономического потенциала можно рассматривать в нарушении его внутренних пропорций, определяемых ресурсным, производственным или финансовым риском, или их комбинациями.

Ресурсный риск может быть вызван недостатком или отсутствием ресурсов в случае возникновения непредвиденной ситуации. В основном речь может идти о дефиците рабочей силы, нехватке материалов, неритмичностью в работе, задержкой платежей и т.п. Все эти события негативно сказываются на результатах хозяйственной деятельности, приводят к удорожанию строительства или возникновению объектов незавершенного строительства.

Производственный риск обусловлен специфическими условиями строительного производства. Это связано с погодными условиями, высотными строительно-монтажными работами, поднятием тяжестей и т.п. Сюда же можно отнести работу со специализированным оборудованием, требующим дополнительного обучения строительных рабочих, которые его исполь-

зуют. Особенности строительства требуют тщательной оценки рисков, что позволит минимизировать их в хозяйственной деятельности. Следовательно, необходимо идентифицировать риски на каждом процессе строительства (заготовительном, транспортном, подготовительном,

монтажно-укладочном), что позволит классифицировать риски строительного производства.

Финансовый риск является непосредственным следствием проведения всех предыдущих операций по строительству объекта (рисунок 1).

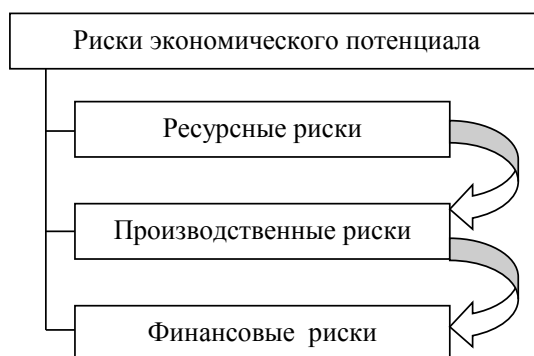


Рисунок 1. Взаимобусловленность рисков экономического потенциала

Проблемы строительных предприятий состоят в том, что если в ходе производства проявляется ресурсный риск, то он может вызвать производственный риск, а затем трансформироваться в финансовый риск. При этом строительство будет продолжаться свыше нормативного срока, предприятие будет тратить дополнительные средства, которые будут переложены на заказчиков объектов строительства.

Взаимосвязь рисков экономического потенциала строительного предприятия обусловлена следующим:

- большая часть оборотных активов строительных предприятий требует постоянного их финансирования, за счет которых воспроизводятся производственные запасы;
- расходы строительных предприятий на 80% связаны с основной операционной деятельностью;
- доходы строительных предприятий постоянно имеют, как правило, тенденцию к снижению;
- инфляционные процессы оказывают значительное негативное влияние на финансовое обеспечение строительства и, соответственно, на результаты финансово-хозяйственной деятельности.

Таким образом, особенности деятельности строительных предприятий формируют риски, влияющие на уровень использования экономического потенциала. При этом среди возможных рисков есть такие, которые трудно поддаются

нейтрализации (связанные с условиями внешней среды), риски внутренней среды могут быть объектом управления.

Для эффективного управления предприятием необходимо не только знать о возможном существовании риска, но и нужно провести его качественный и количественный анализ. Главной задачей качественной оценки риска является идентификация возможных рисков, оценка степени их опасности и выделение факторов, влияющих на уровень риска. Методы качественной оценки (методы экспертной оценки, метод аналогов) достаточно полно изложены в стандарте Менеджмент риска. Методы оценки риска¹ и в данной работе не рассматриваются.

Количественная оценка риска заключается в выражении числового значения риска. Проведение этой оценки позволяет осуществить выбор управленческого решения из совокупности альтернативных вариантов. Существует ряд методов количественной оценки риска хозяйственной деятельности, наиболее распространенными из которых являются статистический метод и аналитический метод [1, 2, 3].

Сущность статистического метода заключается в изучении статистики потерь и прибыли, которые имели место на данном предприятии, с целью определения вероятности события и установления риска.

Главными инструментами данного метода расчета риска являются: вероятность наступления случайного события, среднее ожидаемое значение исследуемой случайной величины,

¹ ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010 —2011. Менеджмент риска. Методы оценки риска. ISO/IEC 31010:2009

Risk management — Risk assessment techniques (IDT)

дисперсия, стандартное (среднее) отклонение и коэффициент вариации.

С вероятностью появления случайной величины как меры риска (R) имеется в виду вероятность появления убытков по сравнению с ожидаемым вариантом

$$R = p(x),$$

где:

x - случайная величина ущерба;

$P(x)$ - вероятность возникновения ущерба.

Важной характеристикой оценки риска является его попадание в ту или иную зону риска. При этом ученые выделяют три зоны риска: зона допустимого риска, критического риска и катастрофического риска [4]. В процессе принятия экономических решений о допустимости и целесообразности риска важно выяснить вероятность того, что убытки (риск) не превысят определенного уровня и находятся в пределах определенной зоны, то есть:

$$R = p(x < x_0),$$

где x_0 - предельное значение определенного уровня ущерба.

Однако приведенные выше характеристики риска не позволяют проводить сравнение рискованности направлений деятельности, выраженных в различных единицах измерения. Статистический метод оценки риска решает данное противоречие путем введения коэффициента вариации (v).

Аналитические методы оценки риска основаны на использовании показателей хозяйственной деятельности и их ранжирования по степени риска.

Поскольку экономический потенциал состоит из нескольких составляющих, оценку риска можно проводить как по каждой составляющей потенциала, так и в целом. Это позволяет определить область наиболее рискованной деятельности и принять необходимые управленческие решения для устранения рискообразующих факторов.

На рисунке 2 представлен алгоритм оценки риска использования экономического потенциала на основе сочетания статистических и аналитических методов. Методика содержит несколько этапов.



Рисунок 2. Алгоритм оценки риска экономического потенциала организации

1-й этап. Производится отбор показателей, характеризующих использование экономического потенциала в разрезе ресурсного, производственного и финансового потенциала. Данные берутся в динамике, что позволит дать более объективную оценку рисков. Следует сказать, что набор показателей может быть индивидуальным для каждого предприятия и может пополняться с развитием деятельности предприятия. Здесь следует избегать использования абсо-

лютных показателей, предпочтение надо отдавать относительным показателям, которые выражают эффективность деятельности и финансовое состояние предприятия.

Примерный состав показателей хозяйственной деятельности ООО «Строительно-монтажное управление» за 2011-2016 гг. приведен в таблице 1.

Таблица 1. Показатели хозяйственной деятельности ООО «Строительно-монтажное управление» за 2011-2016 гг.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Показатели использования ресурсного потенциала						
Фондоотдача	7,35	7,38	8,1	8,99	10,91	10,74
Материалоотдача	9,65	9,27	9,37	7,8	8,84	12,96
Производительность труда	736,7	793,8	1187,5	954,51	1541,8	1254,1
Кредитоотдача	12,6	12,9	11,2	10,2	8,3	11,3
Показатели использования производственного потенциала						
Коэффициент использования производственной мощности	0,75	0,78	0,75	0,82	0,84	0,8
Коэффициент механизации производства	0,68	0,69	0,73	0,79	0,86	0,89
Коэффициент специализации производства	0,5	0,7	0,58	0,68	0,67	0,67
Показатели использования финансового потенциала						
Коэффициент автономии	0,6	0,61	0,66	0,64	0,52	0,73
Коэффициент оборачиваемости активов	2,1	2,2	2,26	2,36	3,16	2,22
Коэффициент текущей ликвидности	1,54	1,42	1,22	1,57	1,19	1,08
Коэффициент рентабельности продаж	1,8	2,67	3,21	4,89	3,25	3,15

2-й этап. Производится расчет коэффициентов вариации для определения зон риска использования экономического потенциала как отношение среднеквадратического отклонения (σ) к средней величине рассматриваемых показателей (\bar{X}), выраженное в процентах

$$v = \frac{\sigma}{\bar{X}} \times 100$$

С помощью коэффициента вариации сравнивается колеблемость показателей, выраженных в разных единицах измерения. Значение коэффициента вариации может изменяться от 0 до 100%. Чем значение показателя выше, тем выше колеблемость. Следовательно, чем выше коэффициент вариации того или иного показателя, или группы показателей, тем более эти показатели демонстрируют рискованный характер деятельности. Предлагаются следующие критерии выделения зон рискованной деятельности [5]:

- коэффициент вариации до 10% - зона допустимого риска;
- коэффициент вариации в пределах 10-25% - зона критического риска;
- коэффициент вариации свыше 25% - зона катастрофического риска.

3-й этап. Расчет отклонений показателей использования экономического потенциала от эталонных значений производится при помощи метода комплексной оценки – метода расстояний.

Данный метод основан на том, что при рассмотрении динамики хозяйственной деятельности создается эталонный ряд показателей путем выбора лучших значений в рассматриваемом периоде. Эталонные значения показателей заносятся в отдельный столбец. Далее показатели стандартизируются путем деления фактических показателей на значение эталонного показателя.

Затем для каждого рассматриваемого показателя рассчитываются отклонения стандартизированных показателей от единицы, и выводится рейтинговая оценка по формуле [6].

$$R_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2}$$

где: $x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$ – стандартизированные показатели j-го года.

В таблице 2 приведены результаты расчетов коэффициента вариации и рейтингового числа

для показателей, взятых в качестве примера для оценки риска использования экономического потенциала предприятия.

Таблица 2. Расчетные значения коэффициента вариации и рейтингового числа по показателям деятельности ООО «Строительно-монтажное управление»

Показатели	V	R
Фондоотдача	16,4	0,53
Материалоотдача	16,5	0,69
Производительность труда	26,0	0,86
Кредитоотдача	13,9	0,45
<i>Оценка ресурсного потенциала</i>	<i>18,2</i>	<i>0,65</i>
Коэффициент использования производственной мощности	4,3	0,18
Коэффициент механизации производства	10,4	0,39
Коэффициент специализации производства	11,2	0,30
<i>Оценка производственного потенциала</i>	<i>8,6</i>	<i>0,30</i>
Коэффициент автономии	10,2	0,41
Коэффициент оборачиваемости активов	14,9	0,66
Коэффициент текущей ликвидности	13,8	0,46
Коэффициент рентабельности продаж	29,1	0,98
<i>Оценка финансового потенциала</i>	<i>17,0</i>	<i>0,67</i>
Оценка экономического потенциала	14,6	0,54

Здесь также можно предложить сетку показателей по уровням рискованности использования экономического потенциала. Так, при значении рейтингового числа менее 0,4 использование потенциала будет находиться в зоне допустимого риска; в пределах 0,41- 0,8 – зоне критического риска; от 0,8 и выше – зоне катастрофического риска.

4-й этап. Полученные значения коэффициента вариации и рейтингового числа позволяют представить графическое изображение зоны риска экономического потенциала в разрезе его составляющих (рисунок 3).

Рисунок наглядно показывает положение экономического потенциала предприятия в зоне критического риска. Наиболее удовлетворительно используется производственный потенциал, который расположен в зоне допустимого риска. Однако с наибольшим риском используется финансовый и ресурсный потенциал предприятия, которые приближены к зоне катастрофического риска.

5-й этап. На основе информации, полученной в результате оценки риска использования экономического потенциала предприятия, разрабатываются мероприятия по снижению риска.



Рисунок 3. Графическая интерпретация зон риска использования экономического потенциала строительного предприятия

Заключение

Каждой из зон риска соответствуют свои стратегические решения для нейтрализации

риска в будущем. Для зоны допустимого риска характерен отказ предприятия от любых действий, направленных на снижение уровня риска.

Применение таких решений целесообразно в ситуации, когда вероятность появления рисков события низкая.

Для зоны критического риска стратегические решения должны быть направлены на поиск путей более эффективного использования ресурсов, развитие маркетинговых исследований, поскольку предприятие начинает терять выручку, а также на оптимизацию затрат. Эти меры позволят поддержать необходимый уровень прибыли, чтобы выйти из кризисной ситуации.

Список литературы

1. Бачкай Т. Хозяйственный риск и методы его измерения / Т. Бачкай, Д. Месена [и др.]. – М.: Экономика, 1979. – 184 с.
2. Воробьев С.Н. Управление рисками в предпринимательстве / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. - М.: Дашков и К, 2013. - 482 с.
3. Домашенко Д.В. Управление рисками в условиях финансовой нестабильности / Д.В. Домашенко, Ю.Ю. Финогорова. - М.: Магистр, ИНФРА-М, 2010. - 238 с.
4. Поздеев В.Л. Теория экономического анализа: методология, научные проблемы: курс лекций. – Йошкар-Ола: Марийский государственный технический университет, 2009. – 212 с.
5. Поздеев В.Л. Методы анализа экономической безопасности предприятия // Инновационное развитие экономики, 2014. № 6-1 (23). С. 47-52.
6. Шеремет А. Д. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 415 с.

*Уханова Анна Вячеславовна,
научный сотрудник лаборатории методов
социально-экономического развития территорий АЗРФ
Федерального исследовательского центра
комплексного изучения Арктики имени
академика Н.П. Лаверова Российской академии наук,
Россия, г. Архангельск
E-mail: karmy-anny@yandex.ru*

ТИПОЛОГИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ И ОСОБЕННОСТЕЙ ПОДСИСТЕМЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В СЕВЕРНЫХ РЕГИОНАХ РОССИИ

В статье на основе анализа научных литературных источников и официальной статистической информации разработана типология региональных северных факторов с точки зрения их влияния на региональную подсистему занятости населения. Раскрыты особенности подсистемы занятости населения в северных регионах России, обоснована необходимость их учета в процессе реализации региональной политики в сфере занятости населения для повышения ее эффективности.

Ключевые слова: северные регионы России, региональные факторы, занятость населения, социально-экономическая система.

Введение

В настоящее время северные и арктические территории становятся зоной особого интереса, с ними связываются перспективы экономического, экологического, ресурсного и транспортного развития нашей страны. Тем не менее, социально-экономическое положение северных регионов характеризуются рядом существенных проблем, значительное место среди которых принадлежит проблемам в сфере занятости населения: недостаточной обеспеченности трудовыми ресурсами, старению кадров, низкому уровню трудовой мобильности и другим. Решение этих проблем напрямую зависит от той региональной политики, которая будет проводиться на Севере. Для повышения эффективности реализации региональной политики необходим уход от ее унификации и стандартизации посредством принятия во внимание разнообразия и неоднородности регионов. С этой точки зрения возрастает значение исследования региональных факторов и особенностей занятости населения в северных регионах России.

Целью настоящей статьи является выявление и классификация региональных северных факторов, а также возникающих под их воздействием особенностей подсистемы занятости населения в регионах российского Севера. Объектом исследования стали северные регионы России, к которым относятся 13 субъектов РФ, чья территория согласно Постановлению Сов-

мина СССР от 3 января 1983 года № 12 [17] полностью относится к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям: республики Карелия, Коми, Саха (Якутия), Тыва, Камчатский край, Архангельская, Магаданская, Мурманская, Сахалинская области, Ненецкий, Ханты-Мансийский, Чукотский и Ямало-Ненецкий автономные округа. Для реализации цели исследования использован комплекс взаимодополняющих теоретических и эмпирических методов, в том числе причинно-следственный анализ, логико-структурный анализ и синтез, метод аналогии, систематизации, группировки, графического моделирования, статический и динамический анализ статистической информации.

Факторы «северности»

Каждый регион Российской Федерации характеризуется наличием как общих, так и особенных (специфических) факторов, которые отражают условия функционирования региональной социально-экономической системы и ее место в национальной системе разделения труда. Результатом воздействия данных факторов на все подсистемы региона (финансово-инвестиционную, демографическую, инновационную, занятости и др.) является формирование особенностей его социально-экономического развития. Взгляды ведущих ученых, занимающихся проблемами развития Севера, на специфические признаки северных территорий отражены в таблице 1.

Таблица 1. Специфические признаки северных территорий

Специфические признаки северных территорий	Авторы
Низкая плотность населения	С.В. Славин [22], Л.Э. Амлен [36], Т. Армстронг, Дж. Роджерс, Д. Роулей [35], В.А. Витязева, Е.С. Котырло [3], В.В. Фаузер [29], А.Н. Пилясов [16]
Суровость природно-климатических условий (холодовая дискомфортность)	С.В. Славин, Л.Э. Амлен, В.В. Фаузер, В.А. Витязева, Е.С. Котырло, В.Г. Логинов [10], В.Н. Лаженцев [19], Т.Е. Дмитриева [5]
Слабая хозяйственная освоенность	Л.Э. Амлен, Т. Армстронг, Дж. Роджерс, Д. Роулей, В.Н. Лаженцев, Т.Е. Дмитриева, В.Г. Логинов
«Северное удорожание» производства и жизни	Л.Э. Амлен, Т. Армстронг, Дж. Роджерс, Д. Роулей, В.В. Фаузер, В.Н. Лаженцев, Т.Е. Дмитриева, В.А. Витязева, Е.С. Котырло, В.В. Жиделева [30]
Слабое развитие транспортной инфраструктуры	В.А. Витязева, Е.С. Котырло, В.В. Жиделева, А.Н. Пилясов, В.Г. Логинов
Периферийность территории	В.Н. Лаженцев, Т.Е. Дмитриева, А.Н. Пилясов
Ресурсность территории, сырьевая специализация экономики	В.Н. Лаженцев, Т.Е. Дмитриева, В.В. Жиделева, В.Г. Логинов
Этничность территории (проживание на территории коренных малочисленных народов Севера)	В.Н. Лаженцев, Т.Е. Дмитриева
Слабое развитие социальной инфраструктуры, низкая доступность социальных услуг (образовательных, медицинских, культурных)	В.А. Витязева, Е.С. Котырло, В.В. Жиделева
Низкая инновационность	В.Н. Лаженцев, Т.Е. Дмитриева
Узкий круг отраслей специализации	В.Г. Логинов
Ранимость экосистем, болезненно реагирующий на промышленное и транспортное внедрение тончайший слой промыслового освоения	В.В. Жиделева, В.Г. Логинов

Обобщение взглядов ученых, представленных в таблице 1, позволяет выделить следующие факторы «северности» (региональные факторы, которые определяют особенности развития всех подсистем северного региона, в том числе и подсистемы занятости населения): 1) дискомфортные природно-климатические условия; 2) значительные размеры территории и ее удаленность; 3) богатый природно-ресурсный потенциал; 4) проживание на территории коренных малочисленных народов Севера (КМНС).

Общие факторы, имеющие более выраженный характер воздействия на подсистему занятости населения в северных регионах России

Факторы «северности» обуславливают более острый и выраженный характер проявления общих факторов, воздействующих на региональную подсистему занятости населения. Анализ литературных источников и статистических данных позволил автору выделить следующие общие факторы, оказывающие воздействие на подсистему занятости населения северных регионов России, негативный характер влияния которых усиливается факторами «северности»:

1. Демографические факторы:

- сокращение численности населения, в особенности трудоспособного возраста, превышающими среднероссийские темпами.

За период с 1990 по 2015 год численность населения России сократилась всего на 1%, в то время как северных регионов - более чем на 19%. При этом, в таких субъектах Севера РФ как Чукотский автономный округ и Магаданская область число жителей уменьшилось более чем вдвое, а в Архангельской, Мурманской, Сахалинской областях, Республике Коми и Камчатском крае - более чем на четверть. Численность трудоспособного населения в регионах Севера за тот же период сократилась на 20,6% (для сравнения: в России выросла на 1,5%), молодежь трудоспособного – на 41,6% (в РФ уменьшилась на 28,7%) [рассчитано автором по 18, 24].

- Высокий миграционный отток населения.

По состоянию на 2015 год для 53 из 85 субъектов Российской Федерации был характерен отрицательный коэффициент миграционного прироста [18]. В первой десятке регионов с максимальным миграционным оттоком населения в 2015 году оказались шесть северных регионов. При этом, среди выезжающих преобладают

лица трудоспособного возраста (таблица 2). Если учесть тот факт, что в некоторых северных регионах (таких как Республика Карелия, Архангельская область, Магаданская область) про-

цессы выбытия населения усугубляются нулевым или отрицательным естественным приростом, становится очевидной нарастающая проблема их трудовой ресурсной обеспеченности.

Таблица 2. Удельный вес населения в трудоспособном возрасте среди выбывших из региона, % [33]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2016
Республика Карелия	82,9	78,9	76,1	77,8	77,9	76,6	75,2	76,2
Республика Коми	79,7	78,8	76,4	74,2	75,2	74,3	73,6	74,3
Ненецкий АО	73,0	72,7	72,9	73,3	70,8	70,6	68,5	67,7
Архангельская обл.	77,2	77,7	74,9	73,5	74,8	73,7	72,4	71,9
Мурманская обл.	77,9	75,0	73,2	73,2	74,6	73,3	73,1	72,5
Ханты-Мансийский АО	81,0	78,2	73,8	72,3	73,5	73,2	71,4	69,7
Ямало-Ненецкий АО	80,0	78,0	74,5	73,6	78,9	80,8	78,9	76,7
Республика Тыва	83,9	85,6	85,7	86,9	86,4	86,0	84,6	84,3
Республика Саха (Якутия)	78,3	78,3	75,3	77,1	77,4	78,5	78,0	78,5
Камчатский край	78,8	75,0	73,3	75,1	75,0	77,4	78,9	77,0
Магаданская обл.	78,7	73,9	69,9	71,5	71,1	70,8	69,9	69,9
Сахалинская обл.	75,1	74,4	70,8	73,3	76,5	77,0	75,5	74,2
Чукотский АО	81,4	77,1	76,4	73,9	77,6	78,7	78,2	74,9

2. Социальные факторы:

– низкий в сравнении со среднероссийским уровень развития социальной инфраструктуры.

Социальная инфраструктура большей части регионов России (в особенности сельской местности) характеризуется рядом негативных тенденций развития: ухудшением физического состояния материальной базы, нехваткой учреждений дошкольного образования, ухудшением жилищных условий, малыми объемами строительства социальных объектов [9]. Развитие социальной инфраструктуры в северных регионах России имеет особое значение, поскольку является главным инструментом минимизации негативного воздействия на организм человека дискомфортных природно-климатических условий. По мнению В.В. Фаузера [28], решающая роль в процессе удержания трудовых ресурсов на Севере принадлежит не столько заработной плате, сколько современным комфортабельным условиям жизни. Несмотря на это, для большинства северных регионов России характерно наличие структурных проблем в сфере развития социальной инфраструктуры: нехватка учреждений здравоохранения, недостаточно развитая материально-техническая база учреждений образования, культуры и искусства [21, 26], неравномерность нагрузки на сеть профильных учре-

ждений социальной сферы вследствие очагового характера расселения [25], высокий (в сравнении со среднероссийским) удельный вес жилищного фонда в аварийном и ветхом состоянии (таблица 3).

– Разбалансированность рынка труда и рынка образовательных услуг.

На рынке труда практически всех регионов России длительное время наблюдается структурный дисбаланс спроса и предложения в образовательном и профессиональном отношении [8]. Проблема дефицита квалифицированных трудовых ресурсов обостряется в условиях Севера. Среди главных ее причин А.Н. Пилясовым [16], В.Г. Логиновым [10], В.В. Фаузером [28] называются удаленность от центров знаний, массовый миграционный отток трудоспособного населения и, характерное большей частью для северных регионов, слабое внимание к вопросам подготовки и переподготовки кадров. Последнее является наследием советского времени, когда регионы Севера выступали в качестве потребителей готовых квалифицированных кадров, привлекая их для работы преимущественно вахтовым методом.

3. Экономические факторы:

– Низкая степень диверсификации и ярко выраженная сырьевая направленность экономики.

Таблица 3. Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда, % [18]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Республика Карелия	2,8	3,8	3,6	3,7	3,6	3,8	4	4	4,2	3	3,3
Республика Коми	7,8	9	9,4	8,7	9	9,5	9,6	10,2	7,4	6,7	5,6
Ненецкий АО	12	11,5	10,9	10,3	9,4	8,8	4,9	4,3	4,7	5	5,9
Архангельская обл.	7,8	7,5	8,1	8,1	7,7	8,1	8,1	8,2	8,7	8,5	7,2
Мурманская обл.	1,7	1,7	2,1	2,1	2	2,2	2,2	2,5	2,3	2,4	2,2
Ханты-Мансийский АО	5,9	6,8	7,1	6,9	6,7	7	6,7	7,3	6,9	7,4	7,8
Ямало-Ненецкий АО	10	10	10,2	9,6	8,6	8,6	9,9	11,7	10,2	10,4	9,3
Республика Тыва	20,6	22,4	17,7	17,1	18,8	19,1	18,9	17,5	14,9	12,9	17,3
Республика Саха (Якутия)	12,2	12,7	14,3	15,6	15,1	14,4	13,6	13,8	14,4	14	16,6
Камчатский край	3,9	3,8	4,5	4,4	4,4	4,4	5	4,8	5,4	5,8	4,5
Магаданская обл.	9,1	8,8	10,3	11,3	11,1	11,1	11,2	11,1	10	9,9	8,2
Сахалинская обл.	11,1	9,5	10,4	9,7	9,9	9,1	9,3	9,5	6,7	8,4	6,9
Чукотский АО	2,6	8,4	8	5,6	5,8	7	6,9	6	3,6	4	4,5
Россия	3,2	3,2	3,2	3,2	3,1	3,1	3	3	2,8	2,7	2,5

Анализ отраслевой структуры валовой добавленной стоимости (ВДС) субъектов РФ в 2014 году позволяет сделать вывод о слабой диверсификации экономики и ресурсной ориентации хозяйства значительной части регионов страны. В северных регионах России слабая диверсификация отраслевой структуры экономики усиливается под воздействием «ресурсности» (богатого природно-ресурсного потенциала). Так, по состоянию на 2014 год в Ненецком автономном округе удельный вес добычи полезных ископаемых в отраслевой структуре ВДС составил 74,3%, в Ханты-Мансийском автономном округе – 66,9%, а в Сахалинской области – 65,7%, что превышает среднероссийские значения в 6-7 раз [18]. Важное место в хозяйстве северных регионов принадлежит и таким добывающим отраслям как рыболовство (Магаданская область, Мурманская область, Камчатский край) и лесозаготовка (Республика Карелия, Архангельская область и Республики Коми).

Ресурсная ориентация экономики оказывает значительное влияние на региональные рынки труда: сырьевые отрасли способствуют консервации слабодиверсифицированной структуры занятости, отличаются невысокой трудоемкостью, а значит, небольшим вкладом в обеспечение работой населения региона, а также низким спросом на высококвалифицированные кадры [37].

– Низкий (в сравнении со среднероссийскими значениями) уровень развития малого предпринимательства.

Отличительной характеристикой развития экономики России является невысокий вклад

малого предпринимательства в создание валового внутреннего продукта. По данным Росстата, доля валовой добавленной стоимости малых предприятий в ВВП страны в 2015 г. составила 13,8%. При этом, в период с 2004 по 2015 г. данный показатель не демонстрировал значительных изменений, находясь в пределах от 11,9 до 15,1% [32]. Для сравнения: в Европейском союзе (ЕС) по состоянию на начало 2014 г. вклад малого предпринимательства в ВВП стран ЕС составил 57% [23]. Среди основных причин, тормозящих развитие малого бизнеса в России, отмечены спад потребительского спроса, нестабильная экономическая и политическая ситуации, высокие налоги, низкая доступность финансирования, высокий уровень коррупции и административных барьеров, недостаток квалифицированных кадров [15].

В северных регионах России развитие малого предпринимательства, помимо названных общероссийских причин, сдерживается низкой транспортной доступностью и периферийностью территории Севера, высокими расходами на отопление и электроэнергию, а также необходимостью реализации северных гарантий и компенсации работникам. Кроме того, в наиболее привлекательных с точки зрения получения прибыли отраслях промышленности регионов Севера, отмечается крайне высокая степень монополизации, что препятствует развитию предпринимательства и конкуренции. Подтверждением данных слов служит тот факт, что удельный вес оборота малых предприятий северных регионов в обороте всех предприятий и организаций на протяжении последних лет был ниже среднероссийского почти в 2 раза (таблица 4).

Таблица 4. Удельный вес оборота малых предприятий в обороте предприятий и организаций, %
[рассчитано автором по 18]

	2007	2008	2009	2011	2012	2013	2014
Регионы Севера	13,0	13,7	16,4	13,61	12,83	13,61	13,08
Россия	38,1	34,8	32,3	25,22	26,77	25,91	25,31

– «Северное удорожание» производства.

Дискомфортные природно-климатические условия, значительные размеры и удаленность территории существенно затрудняют развитие не только малого предпринимательства, но и производства в целом. «Северное удорожание» оказывает резко негативное воздействие на экономику северных регионов России: высокие дополнительные издержки хозяйствования и жизнедеятельности стимулируют отток капиталов, материальных и трудовых ресурсов в регионы с существенно более низкими уровнями издержек. Основными удорожающими факторами производства в северных регионах являются повышенные заработная плата, затраты на перевозку, энергоресурсы и другие материалы, амортизационные отчисления, затраты на хранение грузов на складах и потери от омертвления оборотных средств [2].

4. Институциональный фактор

– высокая роль государства в регулировании социально-экономических процессов.

По мнению Г.А. Аграната, от роли государства в развитии Севера зависит сам характер его будущего [1]. В отличие от регионов с благоприятными природно-климатическими условиями, где при определенных условиях воздействие на социально-экономическое развитие со стороны государства может ограничиваться приведением в действие механизмов рыночного саморегулирования или косвенными мерами государственной поддержки, в регионах Севера государственное регулирование играет ключевую

роль. Несмотря на существенное снижение государственной поддержки северных регионов, отмечавшееся после распада СССР, уровень участия государства в регулировании их социально-экономического развития, по-прежнему, остается достаточно высоким. Так, удельный вес предприятий и организаций государственной и муниципальной форм собственности в регионах Севера почти в три раза выше аналогичного среднероссийского значения (рисунок 1). При этом, в отдельных северных регионах, таких как, например, Республика Тыва и Чукотский автономный округ доля предприятий и организаций государственной и муниципальной собственности составляет более 40%.

5. Технологические факторы:

– Низкий (в сравнении со среднероссийским значением) уровень инновационной активности экономики.

По данным статистики на 2015 г. в 59 из 85 субъектах Российской Федерации удельный вес организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе организаций соответствующих регионов не превысил 10% [18]. К таким регионам относятся и субъекты Севера РФ. Как видно из представленных в таблице 5 данных, в подавляющем большинстве северных регионов объем отгруженных инновационных товаров, работ и услуг на протяжении рассматриваемых десяти лет (с 2005 по 2015 г.) значительно уступает среднероссийскому значению.

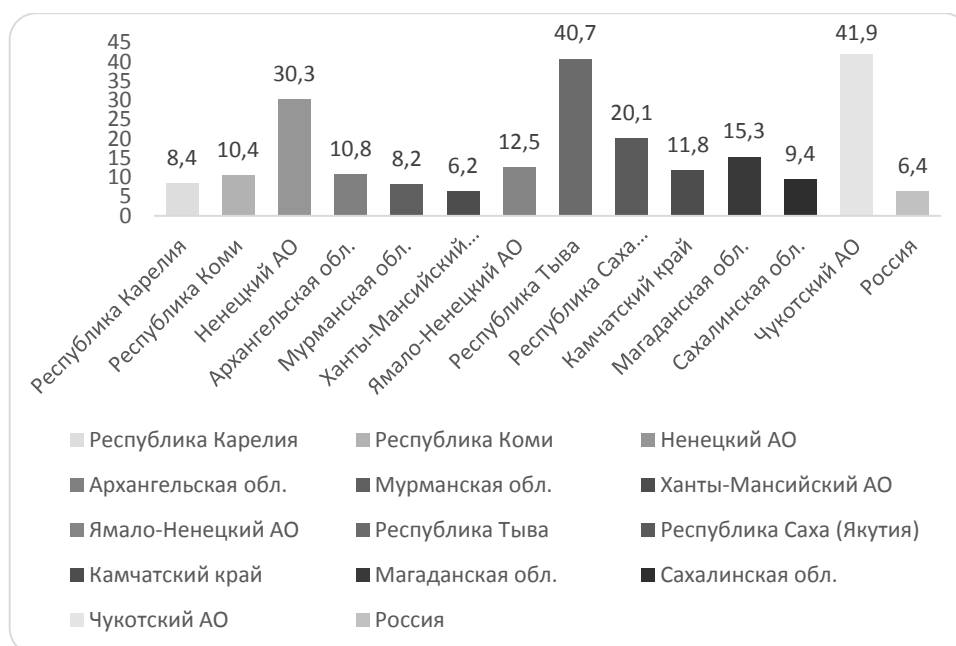


Рисунок 1. Удельный вес предприятий и организаций государственной и муниципальной форм собственности в 2015 г., % [18]

Таблица 5. Объем инновационных товаров, работ и услуг, в % от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг [18]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Республика Карелия	0,4	0,5	0,3	0,7	1,7	1,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
Республика Коми	0	4,3	5,5	4,7	0,6	3,2	7,8	5,4	5,1	5,3	3,3
Ненецкий АО	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Архангельская обл.	0,4	0,3	0,1	0,1	0,3	0,8	0,4	13,9	45,3	2,8	4,5
Мурманская обл.	3,5	0,6	0,2	0,2	0,3	0,5	0,2	0,1	0,8	3,6	1,7
Ханты-Мансийский АО	0	0,6	0,6	0,7	0,5	0,9	2,2	0,3	0,2	0,3	0,3
Ямало-Ненецкий АО	0,6	0	0,2	0,4	0,3	1,4	1,5	1,3	0	0	0,2
Республика Тыва	0	0	0,1	0	0,7	0,8	0,1	0	0	0	0,1
Республика Саха (Якутия)	0,2	0,4	0,4	2,6	2,0	1,1	0,4	0,3	2,9	1,6	0,7
Камчатский край	0,1	0	1,1	0	0	0,1	0,4	0,5	1,2	1,2	0,3
Магаданская обл.	0	0,2	0,5	3,3	3,4	5,2	3,7	9,4	10,0	0,1	10,7
Сахалинская обл.	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0	53,9	57,4	57,8	60,1	13,9
Чукотский АО	0	12,0	6,3	5,4	3,	0,6	0	1,2	1,7	0	0,1
Россия	5,0	4,7	4,6	5,0	4,5	4,8	6,3	8,0	9,2	8,7	8,4

В разные годы в отдельных регионах Севера России наблюдался резкий рост объема инновационных товаров, работ и услуг, связанный с реализацией крупномасштабных проектов. Так, например, в Сахалинской области увеличение рассматриваемого показателя в 2011 г. и последующие годы объясняется воплощением в жизнь международных проектов нефтегазоразработки на морском шельфе в сложнейших ледовых и природных условиях, которые привлекли в регион новые технологии, самое современное оборудование и передовой опыт освоения природных ресурсов [31].

Согласно исследованиям А.Н. Пилясова [16] основными факторами, сдерживающими развитие инноваций в регионах Севера России, являются:

- значительная оторванность от экономических, научных и культурных центров страны;
- неразвитость транспортной системы (нововведения доходят в регионы Севера гораздо позже, теряя при этом свой статус инноваций).

Обобщая взгляды А.Б. Юсова [34], следует подчеркнуть, что низкий уровень инновационной активности экономики лишает северные регионы возможности получить позитивное влия-

ние на региональную подсистему занятости, выражающееся в росте трудовых доходов, увеличении спроса на высококвалифицированные кадры, изменении отраслевой структуры занятости за счет развития науки и сферы услуг, развитии гибких форм занятости.

– Низкий технологический уровень развития машин и оборудования.

По мнению большинства экспертов и специалистов, состояние технологической базы хозяйства регионов России заслуживает негативных оценок: растет моральный и физический износ оборудования, наблюдаются большой удельный вес полностью изношенных основных фондов и высокий средний возраст имеющихся машин, оборудования и транспортных средств [14]. Данное замечание в полной мере относится и к регионам Севера России. По состоянию на конец 2015 года степень износа основных фондов в группе северных регионов составила в среднем 45,9%. При этом, в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах изношенными оказались более 59% основных фондов [18]. Устаревшее и изношенное производственное оборудование оказывает отрицательное влияние на региональную подсистему занятости, проявляясь в ухудшении условий труда и снижении его производительности. Кроме того, на таком оборудовании крайне сложно производить конкурентоспособную продукцию, что лишает предприятия возможности расширять производство и создавать новые рабочие места.

Особенности подсистемы занятости населения северных регионов России, обусловленные более выраженным характером воздействия общих для всех российских регионов факторов

Таким образом, более выраженный, чем в других регионах страны, негативный характер влияния общих факторов на подсистему занятости населения приводит к возникновению следующих ее особенностей в северных регионах России:

– Превышающие среднероссийские темпы старения кадров и роста демографической нагрузки на трудоспособное население обусловленные быстрым увеличением удельного веса населения старше трудоспособного возраста. Если в Российской Федерации за рассматриваемый десятилетний период (с 2005 по 2015 гг.) темпы роста среднего возраста занятого населения составили 102,5%, а темпы роста коэффициента демографической нагрузки - 125,6%, то в группе северных

регионов – 103,7% и 139,9% соответственно [рассчитано автором по 18].

- Большие потери трудовых ресурсов, прежде всего молодых и квалифицированных, вследствие высокого миграционного оттока населения.
- Низкая внутрорегиональная географическая мобильность трудовых ресурсов, обусловленная как общими для всей страны причинами, в частности, несопоставимостью доходов населения и цен на жилье [13], так и специфическими особенностями Севера – низкой плотностью населения и слабым развитием транспортной инфраструктуры. В подавляющем большинстве регионов Севера плотность населения в несколько раз уступает среднероссийским значениям и имеет тенденцию к снижению. В пяти северных регионах полностью отсутствует железнодорожное сообщение, а строительство новых железных дорог за последние десять лет велось лишь в трех регионах Севера: Республиках Коми, Саха (Якутия) и Сахалинской области. Плотность автомобильных дорог с твердым покрытием также заметно ниже средней по стране, а темпы ее роста с 2005 по 2015 г. в большинстве северных регионов значительно отставали от среднероссийских [18]. В результате населенные пункты на Севере похожи на отдельные острова, между которыми фактически отсутствуют транспортное сообщение и миграционные контакты [6].
- Дефицит квалифицированных кадров, вызванный разбалансированностью рынка труда и рынка образовательных услуг, а также слабым вниманием к вопросам подготовки собственных кадров в регионах Севера России.
- Слабодиверсифицированная структура занятости населения с высокой концентрацией занятых в добывающих отраслях, превышающей среднероссийские значения (рисунок 2). Данная особенность обусловлена низкой степенью диверсификации и ярко выраженной сырьевой направленностью хозяйства северных регионов России.
- Ограничение возможностей трудоустройства женщин и обострение проблемы женской безработицы, вызванные слабым развитием отраслей, использующим женский труд [27].
- Высокая сезонность занятости, объясняющаяся сезонностью ряда отраслей специализации регионов Севера России (заготовка и

- сплав леса, лесоустроительные работы, заготовка дикоросов, охотничий промысел, промышленное рыболовство, обустройство месторождений и строительство объектов на болотистых местах и под водой в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, добыча драгоценных металлов и драгоценных камней из россыпных месторождений, добыча драгоценных металлов из рудных месторождений малой мощности, досрочный завоз продукции в районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности).
- Превышающая среднероссийское значение доля занятых на предприятиях и в учреждениях государственной и муниципальной форм собственности (рисунок 3), связанная с высокой ролью государства в регулировании социально-экономических процессов в северных регионах России.
 - Низкий вклад малого предпринимательства в обеспечение занятости, слабое развитие самозанятости (таблица 6). Данные особенности занятости населения северных регионов

объясняются низким уровнем развития малого предпринимательства вследствие «северного удорожания» производства.

- Превышающий среднероссийское значение уровень общей безработицы (таблица 7), вызванный низкой конкурентоспособностью значительной части предприятий из-за дополнительных издержек производства в дискомфортных условиях Севера.
- Слабое развитие занятости инновационного типа, связанное с низким уровнем инновационной активности экономик регионов Севера. Значения коэффициента изобретательской активности, численности персонала, занятого исследованиями и разработками, численности аспирантов и докторантов в северных регионах на протяжении последнего времени отстают от среднероссийских в несколько раз. Помимо этого, в ряде регионов, таких как, например, Республика Саха (Якутия), Камчатский край, Чукотский, Ханты-Мансийский автономные округа отсутствует положительная динамика изменения указанных показателей [18].

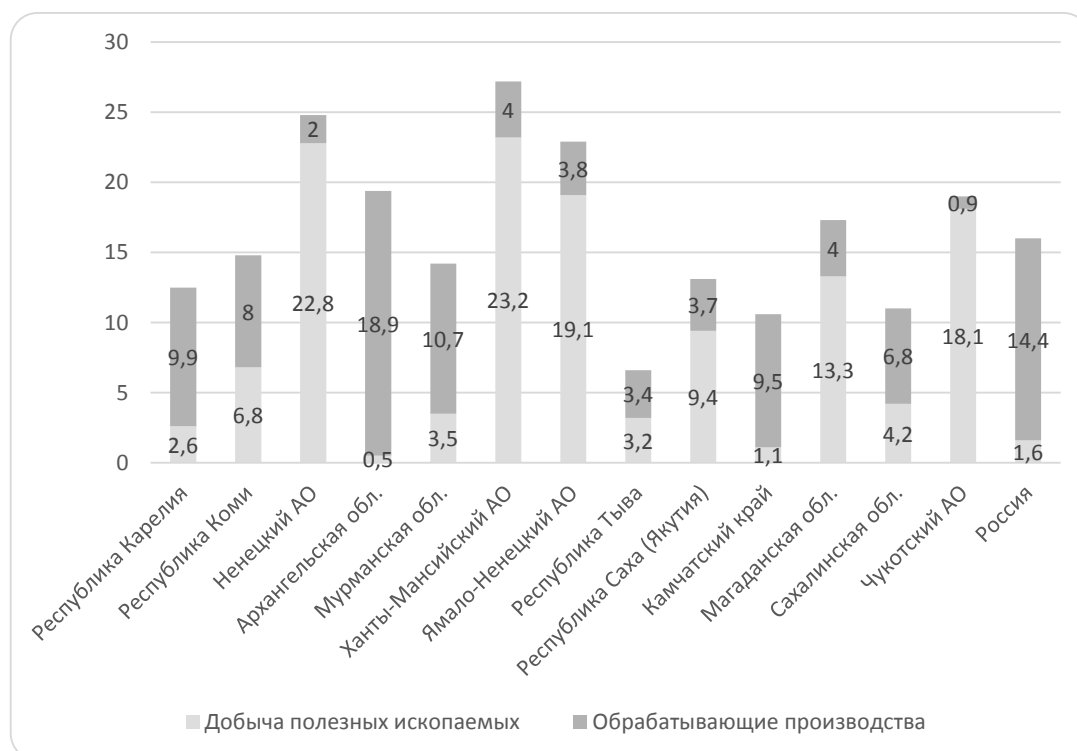


Рисунок 2. Удельный вес среднегодовой численности занятых в добыче полезных ископаемых и в обрабатывающих производствах в 2015 г., % [18]

– Превышающая среднероссийское значение доля занятых во вредных и опасных условиях труда в общей численности занятых в экономике, высокий (в сравнении со среднероссийскими значениями) производственный травматизм и уровень профессиональных заболеваний работников. В 2015 году в регионах Севера коэффициент частоты производственного травматизма со смертельным исходом, а также численность лиц с впервые установленным профессиональным заболеванием в расчете на 1000 работающих оказались в два раза выше аналогичных среднероссийских значений. Помимо характерного для большинства субъектов РФ значительного физического и морального износа основных фондов, данная особенность занятости населения северных регионов объясняется высокой численностью занятых в отраслях тяжелой промышленности, лесопромышленном комплексе и рыболовстве. Эти отрасли хозяйства

являются одними из самых травмоопасных, включают в себя большой перечень тяжелых работ и работ с вредными и опасными условиями труда.

– Низкая производительность труда во всех видах экономической деятельности за исключением добычи полезных ископаемых. На появление этой особенности значительное воздействие оказывают технологические факторы (слабое использование инноваций, низкий технологический уровень машин и оборудования). Главным объяснением высокой производительности труда в отраслях добычи природных ресурсов является высокая валовая добавленная стоимость, формирующаяся в результате длительного удержания высоких цен на природные ресурсы (прежде всего нефть и газ) на мировых рынках.

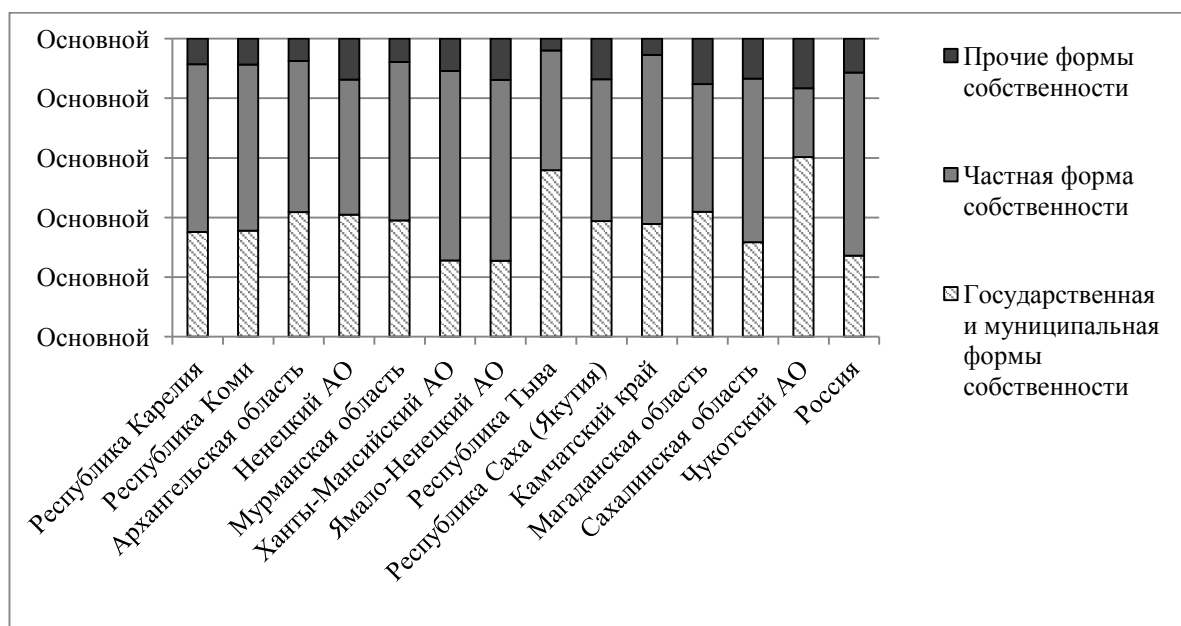


Рисунок 3. Распределение среднегодовой численности занятых по формам собственности в северных регионах России в 2015 г., % [составлено автором по 18]

Таблица 6. Удельный вес занятых на малых предприятиях в общей численности занятых, % [составлено автором по 18 и 32]

	2006	2007	2008	2009	2011	2012	2013	2014	2016
Республика Карелия	9,1	9,1	9,7	12,7	15,8	17,3	17,4	15,8	12,3
Республика Коми	12,0	12,6	12,4	14,4	14,1	12,8	12,4	11,4	10,2
Ненецкий АО	4,4	5,1	9,1	9,0	10,6	10,4	9,9	9,4	8,2
Архангельская обл.	8,4	10,1	10,0	9,2	13,0	10,7	11,1	11,7	11,3
Мурманская обл.	6,1	6,4	7,5	7,9	11,6	11,0	11,0	10,4	9,9
Ханты-Мансийский АО	7,0	7,9	8,1	10,3	11,9	11,9	11,6	11,0	11,1
Ямало-Ненецкий АО	7,1	7,5	7,5	7,1	7,4	7,2	7,4	7,2	8,0

	2006	2007	2008	2009	2011	2012	2013	2014	2016
Республика Тыва	4,1	4,1	6,0	6,6	5,7	6,6	6,2	5,4	4,9
Республика Саха (Якутия)	5,3	6,2	8,3	9,3	10,7	9,3	9,2	9,3	9,4
Камчатский край	8,6	9,9	11,2	11,9	14,6	15,3	15,5	15,5	10,4
Магаданская обл.	14,3	13,8	11,4	11,6	11,9	11,6	10,6	10,2	12,9
Сахалинская обл.	13,2	11,8	13,4	17,2	17,4	16,6	15,5	15,1	15,3
Чукотский АО	5,9	6,0	7,7	5,3	3,9	2,9	3,4	3,7	3,6
Россия	12,4	13,1	14,7	14,8	14,7	15,0	15,0	15,1	13,9

Таблица 7. Уровень общей безработицы, % [18]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Республика Карелия	8,8	3,3	5,9	8,2	9,6	9,3	8,4	7,0	8,2	8,1	8,8
Республика Коми	11,1	12,1	10,2	7,1	11,4	10,1	8,2	6,4	7,1	6,	7,0
Ненецкий АО	10,6	5,5	6,5	7,9	9,5	6,5	8,7	6,9	7,1	5,3	7,9
Архангельская обл.	5,2	5,8	5,2	6,6	7,	6,8	5,7	5,3	6,0	7,3	6,8
Мурманская обл.	8,7	6,7	6,3	6,6	7,5	8,6	8,6	7,7	7,2	6,7	7,8
Ханты-Мансийский АО	7,9	6,3	7,6	7,8	6,9	7,5	6,3	5,5	4,9	4,6	4,4
Ямало-Ненецкий АО	7,2	5,5	2,8	5,9	4,5	4,3	3,5	3,4	3,2	3,1	3,6
Республика Тыва	21,9	20,3	16,9	18,6	21,4	21,7	17,3	18,4	19,3	19,1	18,6
Республика Саха (Якутия)	9,2	9,5	7,7	9,0	8,7	8,9	9,0	8,	7,4	7,4	7,3
Камчатский край	8,4	8,1	9,0	8,6	7,5	7,0	6,1	5,8	5,7	6,1	4,5
Магаданская обл.	6,9	5,3	5,6	7,2	6,5	5,6	4,5	3,4	2,9	3,1	4,3
Сахалинская обл.	7,7	4,8	4,6	7,4	9,8	8,9	7,9	7,7	7,2	6,5	6,3
Чукотский АО	4,2	3,7	3,5	5,2	4,6	4,5	5,6	4,3	3,3	3,2	4,0
Россия	7,1	7,2	6,1	6,3	8,4	7,3	6,5	5,5	5,5	5,2	5,6

Специфические особенности подсистемы занятости населения северных регионов России

Воздействие специфических факторов «северности» на региональную подсистему занятости населения в субъектах Севера РФ не ограничивается усилением характера проявления общих факторов. Под непосредственным влиянием факторов «северности» возникают также *специфические особенности занятости населения северных регионов России*, к которым относятся:

- Большие потери рабочего времени, снижение производительности труда, связанные с высоким уровнем заболеваемости и повышенной утомляемостью работников. Данная особенность обусловлена неблагоприятным воздействием суровых природно-климатических факторов Севера (дефицита тепла, низких температур и высокой влажности) на организм человека, сопровождающимся более ранним истощением жизненно важных функций, ухудшением качества здоровья, снижением продолжительности жизни, увеличением психологической и социальной неустойчивости [4, 11].
- Наличие адаптированных к суровым природно-климатическим условиям трудовых

ресурсов из числа коренного и старожильческого (укорененного) населения. Несмотря на отмеченную выше проблему здоровья, у людей, длительно проживающих в условиях Севера, общий уровень их заболеваемости оказывается значительно ниже, чем у населения, прибывшего в северные регионы из средней полосы и южных районов [7]. Это связано с наличием у коренного и старожильческого населения Севера эволюционно сложившейся, полноценной адаптации к суровым природно-климатическим условиям [4].

- Наличие этнически специфичных и традиционных видов занятости (оленоводство, коневодство, рыболовство, промысловая охота, сбор дикоросов и т.д.), связанные с особой культурой и образом жизни проживающих на территории Севера коренных народов.
- Высокий уровень безработицы среди КМНС, коренных народов, не принадлежащих к числу КМНС, старожильческого населения, ведущих традиционный образ жизни. Коренные малочисленные народы Севера оказались наиболее неподготовленными к переходу к рыночным отношениям. Как показала практика, они мало приспособлены к работе в отраслях промышленности, приложением их труда остается в основном традиционный

- промысел. С ликвидацией северных совхозов, звероферм и коопзвероводств, где представители КМНС трудились на постоянной основе, многие коренные жители потеряли работу и фактически остались без средств существования.
- Активное использование вахтового метода организации труда и связанная с ним проблема адаптации работников, прибывших из регионов средней полосы и южных районов.
 - Высокая локализация рынков труда. Данная особенность формируется под влиянием очагового характера расселения, значительной удаленности населенных пунктов друг от друга и слабого развития транспортной сети в северных регионах России, которые не позволяют развиваться маятниковой миграции. Наибольшая локализация рынков труда характерна для сельских населенных пунктов и малых городов. В них фиксируется высокий уровень безработицы, а также большая ее продолжительность.
 - Компенсационный характер части трудовых доходов, обуславливающийся наличием системы северных льгот и гарантий. Главной целью этой системы является возмещение занятым дополнительных материальных и физиологических затрат в связи с работой в экстремальных природно-климатических условиях Севера. Несмотря на достаточно обширную систему северных льгот, гарантий и компенсаций занятому населению, отмечается значительное ухудшение положения в этой сфере по сравнению с советским временем. В частности, были «отменены или изменены условия предоставления отдельных северных гарантий и компенсаций, фактически упразднена ответственность работодателей частной сферы за предоставление гарантий и компенсаций своим работникам» [12]. В результате компенсирующая и стимулирующая функции системы северных льгот и гарантий перестают реализовываться в полном объеме, не соблюдается их всеобщий (для всех работников Севера) характер, падает уровень жизни, растет социальная напряженность и миграционный отток из северных регионов страны [12, 20].
- Высокая стоимость воспроизводства рабочей силы, которая объясняется необходимостью компенсировать негативное воздействие на организм человека дискомфортных природно-климатических условий Севера посредством как денежных гарантий и компенсаций, так и создания специализированной и экономически затратной социально-бытовой инфраструктуры. Большие затраты на воспроизводство трудовых ресурсов северных регионов возникают также вследствие высокой заболеваемости, снижения производительности труда, особенно в период акклиматизации к суровым условиям проживания, недоиспользования рабочего времени в связи с сезонностью отраслей хозяйства, большой продолжительностью трудового отпуска и ранним выходом на пенсию.

Заключение

Таким образом, на основании анализа научной литературы и данных статистики автором разработана типология региональных северных факторов (с точки зрения их влияния на региональную подсистему занятости населения) и особенностей подсистемы занятости населения северных регионов России, которая включает в себя: а) факторы «северности»; б) общие факторы (демографические, социальные, экономические, институциональные, технологические), обладающие более выраженным характером воздействия на подсистему занятости населения в северных регионах; в) особенности подсистемы занятости населения северных регионов, обусловленные более выраженным характером воздействия общих факторов; г) специфические особенности подсистемы занятости населения северных регионов. Выделенные региональные факторы и особенности подсистемы занятости населения северных регионов России подчеркивают необходимость разработки и проведения в них особой региональной политики. А их грамотный учет в процессе формирования, оценки и реализации региональной политики в сфере занятости населения способен значительно повысить ее эффективность.

Список литературы

1. Агранат, Г.А. Север: новые горизонты [Текст] / Г.А. Агранат // География. – 2006. - № 1.
2. Васильев, В.В. Анализ особенностей производства и жизнедеятельности человека на Севере России [Текст] / В.В. Васильев, В.С. Селин // Часопис економічних реформ. – 2016. - № 4. – С. 79-87.
3. Витязева, В.А. Социально-экономическое развитие Российского и зарубежного Севера: учеб. пособие [Текст] / В.А. Витязева, Е.С. Котырло. - Сыктывкар: СыктГУ, 2007. – 292 с.

4. Гудков, А.Б. Эколого-физиологическая характеристика климатических факторов Арктики. Обзор литературы [Текст] / А.Б. Гудков, О.Н. Попова, А.А. Небученных, М.Ю. Богданов // Морская медицина. – 2017. - № 1. – С. 7-13.
5. Дмитриева, Т.Е. Периферийность: содержание, оценка, экономические следствия. Проблемы приграничных регионов России [Текст] / Т.Е. Дмитриева. - М.: ИГ РАН, 2004.
6. Ефремов, И.А. Современные миграционные процессы на Крайнем Севере России [Текст] // Регионоведение. – 2016. - № 4. – С. 140-159.
7. Капилевич, Л.В. Нарушение функционального состояния организма вахтовых рабочих в условиях Севера и его коррекция [Текст] / Л.В. Капилевич, С.Г. Кривошеков // Физиология человека. – 2016. - № 2. – С. 83-91.
8. Краснопевцева И.В. Профессиональный дисбаланс рынка труда квалифицированной рабочей силы [Текст] / И.В. Краснопевцева // Вестник Нижегородского университета имени Н.И. Лобачевского. – 2013. - № 3. – С. 315-321.
9. Логачева, Н.М. Социальная инфраструктура российских регионов / Н.М. Логачева [Текст] // Проблемы современной экономики. – 2013. - № 12. – С. 65-71.
10. Логинов, В.Г. Социально-экономическая оценка развития природно-ресурсных районов Севера [Текст] / В.Г. Логинов. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2007. – 311 с.
11. Малявская, С.И. Основные подходы к формированию комплексной системы научно-методического сопровождения мероприятий по сохранению здоровья населения в Арктической зоне Российской Федерации [Текст] // Государственный аудит. Право. Экономика. – 2017. - № 1. – С. 74-78.
12. Матвеев, А.С. Восстановить и расширить систему гарантий и компенсаций северянам [Текст] / А.С. Матвеев // Проблемы Севера и Арктики Российской Федерации: научно-информационный бюллетень. – Апрель, 2011. – Выпуск 13. – С. 3-10.
13. Между домом... и домом. Возвратная пространственная мобильность населения России [Текст] / ред. Т.Г. Нефедовой, К.В. Аверкиевой, А.Г. Махровой – М.: Новый хронограф, 2016. – 504 с.
14. Модернизация российской экономики: структурный потенциал [Текст] / Отв. ред. – Н.И. Иванова, науч. рук. – Ю.В. Куренков. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 228 с.
15. Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». Исследование бизнес-настроений малого и среднего бизнеса Индекс Опоры RSBI – 4 квартал 2015 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://rsbindex.com/files/rsbi-results/pdf/4_kvartal_2015.pdf (дата обращения: 07.09.2017).
16. Пилясов, А.Н. И последние станут первыми: Северная периферия на пути к экономике знания [Текст] / А.Н. Пилясов. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 544 с.
17. Постановление Совета Министров СССР от 3 января 1983 года № 12 «О внесении изменений и дополнений в перечень районов Крайнего Севера и местностей, приравненных к районам Крайнего Севера, утвержденный постановлением Совета Министров СССР от 10 ноября 1967 года № 1029 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/9018825> (дата обращения 07.09.2017).
18. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2006-2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения 07.09.2017).
19. Север России: актуальные проблемы развития и государственный подход к их решению [Текст] / отв. ред. В.Н. Лажневцев. - Москва-Сыктывкар, 2004. – 172 с.
20. Селин, В.С. О приоритетах государственной политики в северных регионах [Текст] / В.С. Селин, Е.И. Зайцева, А.В. Истомина // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. - № 2. – С. 38-49.
21. Серова, В.А. Критерии оптимизации транспортной инфраструктуры северных регионов [Текст] / В.А. Серова // Развитие Севера и Арктики: проблемы и перспективы. – Тезисы докладов Всероссийской научно-практической конференции, Апатиты, 6-8 ноября 2013 г. – Апатиты, 2013. – 304 с.
22. Славин, С.В. Промышленное и транспортное освоение Севера СССР [Текст] / С.В. Славин. - М.: Изд-во экон. лит., 1961 – 304 с.
23. Слесарева, Е.А. Государственная поддержка малого бизнеса: зарубежный опыт [Текст] / Е.А. Слесарева, Г.А. Терская // Бизнес и общество. – 2015. - № 1. – С. 5.
24. Статистический бюллетень «Численность населения в Российской Федерации по полу и возрасту на 1 января 2015 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_111/Main.htm. (дата обращения 07.09.2017).
25. Тихомирова, В.В. Развитие сети учреждений социального обслуживания северных территорий [Текст] / В.В. Тихомирова // Развитие Севера и Арктики: проблемы и перспективы. – Материалы межрегиональной научно-практической конференции, Апатиты, 14-16 ноября 2012 г. – Апатиты, 2012. – 288 с. – С.207-209.
26. Торопушина, Е.Е. Оценка уровня развития социальной инфраструктуры в регионах Севера и Арктики России [Текст] / Е.Е. Торопушина // ЭКО. – 2016. - № 6. – С. 99-108.
27. Тоскунина, В.Э. Женская занятость в регионах Севера России: проблемы и пути решения [Текст] / В.Э. Тоскунина, А.В. Кармакулова // Экономика региона. – 2013. - № 4. – С. 27-35.
28. Фаузер, В.В. Тенденции и перспективы социально-экономического развития северных регионов России: демография, труд, миграция, расселение [Текст] / В.В. Фаузер, Г.Н. Фаузер, И.Г. Назарова, Г.В. Коршунов; отв. ред. д.э.н.,

- профессор В.В. Фаузер. – М.: Экон-информ, 2012. – 311 с.
29. Фаузер, В.В. Теоретические и концептуальные подходы к развитию Севера России [Текст] / В.В. Фаузер // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. - 2008. - № 8. - С. 90–120.
30. Формирование рыночного механизма социально-устойчивого развития северных регионов: дис. док. экон. наук [Текст] / В.В. Жиделева. - М., 1997. - 282 с.
31. Хорошавин, И.А. Повышение конкурентоспособности островного региона (на примере Сахалинской области) [Текст]: дис. ... канд. экон. наук., 08.00.05/ И.А. Хорошавин. - М., 2013. – 195 с.
32. Центральная база статистических данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru/> (дата обращения: 23.01.2017)
33. Численность и миграция населения Российской Федерации. 2009-2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096034906 (дата обращения: 07.09.2017).
34. Юсов, А.Б. Инновационная экономика и социально-трудовая сфера [Текст] / А.Б. Юсов // Проблемы современной экономики. – 2010. - № 3. – С. 39-43.
35. Armstrong, T. Circumpolar North. A political and economic geography of the Arctic and Sub-Arctic [Текст] / T. Armstrong, G. Rogers, G. Rowley. – London: Methuen and Company, 1978. – 273 p.
36. Hamelin, L.-E. Nordicité canadienne [Текст] / L.-E. Hamelin. – Montréal: Hurtubise HMH, 1975. - 458 p.
37. Hirschman, A.O. The Strategy of Economic Development [Текст] / A.O. Hirschman. - New Haven: Yale University Press, 1958. – 217 p.

Чурилова Эльвира Юрьевна,
кандидат экономических наук,
доцент Департамента учета, анализа и аудита
Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва
E-mail: ell3009@rambler.ru

Салин Виктор Николаевич,
кандидат экономических наук,
профессор Департамента учета, анализа и аудита
Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва
E-mail: salvini@rambler.ru

НЕПАРАМЕТРИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОБНАРУЖЕНИЯ ВЗАИМОСВЯЗИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В СОВРЕМЕННЫХ СТАТИСТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПАКЕТА ПРИКЛАДНЫХ ПРОГРАММ STATISTICA

В статье рассматриваются проблемы, связанные с теоретической наполненностью курса «Статистика». В нашей стране не существует отечественных статистических пакетов прикладных программ, которые широко использовались бы на практике. Применяются «западные» разработки, наиболее известны среди них пакеты STATISTICA и SPSS. Заложенные в этих пакетах методы обработки информации в большинстве своем достаточно отличаются от той статистической теории, которая традиционно преподается в наших отечественных вузах. Кроме того, заложенные в пакет STATISTICA непараметрические методы обнаружения взаимосвязи признаков мало используются в отечественной статистике, за исключением коэффициентов Спирмена и Кендала. Целью данной статьи является попытка заполнить этот пробел в имеющейся статистической теории и дать описание неизвестным многим нашим специалистам непараметрическим методам. В статье (за исключением коэффициентов Спирмена и Кендала) описаны компьютерные реализации непараметрических методов в пакете STATISTICA. Статья содержит не только теоретическое описание перечисленных методов, но и подробные примеры расчетов, применение которых позволит проводить более глубокие и качественные экономико-статистические исследования отечественным специалистам-практикам, магистрантам и аспирантам российских вузов.

Ключевые слова: 2x2 Tables, ObservedversusexpectedXi, Correlations, Comparingtwoindependentsamples, Comparingmultipleindep. Samples, Comparingtwodependentsamples, Comparingmultipledep, Samples, CochranQtest.

Введение

Дисциплина «Статистика» является базовой дисциплиной математического и естественнонаучного цикла Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по всем экономическим специальностям программ подготовки [6, 7].

Не секрет, что, как и в случае с другими науками в ходе преподавания данного курса также возникают определенные проблемы [4]. Круг их достаточно обширен [1, 2, 3]. В данной статье рассматриваются проблемы, связанные с теоретической наполненностью дисциплины «Статистика», которая имеет место в настоящее время.

К сожалению, в нашей стране не существует отечественных статистических пакетов прикладных программ, которые широко использовались бы на практике. В этих случаях применяются «западные» разработки, наиболее известны среди них пакеты STATISTICA и SPSS. Именно ими пользуются аспиранты и магистранты в своих исследованиях, к ним же прибегают и специалисты на практике [5], т.к. объем анализируемой финансовой и экономической информации, как правило, большой, и «вручную», естественно, его не обработаешь. Проблема состоит в том, что заложенные в этих пакетах методы обработки информации в большинстве своем достаточно отличаются от той статистической теории, которая традиционно преподается в вузах нашей страны [8-10]. Кроме того, многие методы даже неизвестны в отечественной статистике. Например, из всех непараметрических методов пакета STATISTICA многим российским специалистам нестатистикам известны только коэффициенты Спирмена и Кендала, остальные коэффициенты остаются вне поля их зрения. Целью данной статьи является попытка заполнить этот пробел в используемой статистической теории. Также авторы постарались преподнести учебный материал так, как этого требует пакет STATISTICA от пользователя.

Несколько слов скажем о самой системе STATISTICA. Это один из самых известных и используемых пакетов прикладных программ, позволяющий провести исследования практически в любой области человеческого знания, где требуется проанализировать массовые явления и процессы. Строго говоря, пакет STATISTICA создавался в первую очередь в помощь статистикам и экономистам, но как показала практика он очень успешно в данное время используется и в социологии, инженерных науках, маркетинге, медицинских исследованиях. Казалось бы, медицина очень далека от статистики, но все эмпирические данные по испытанию новых лекарственных средств и методов лечения обрабатываются именно в этом пакете.

Пакет STATISTICA разработан компанией StatSoft. Первая версия (STATISTICA for DOS) была выпущена в 1991 г. На сегодняшний день имеется уже 10-я версия пакета (STATISTICA 10), которая русифицирована, что важно для отечественных пользователей.

Вся система STATISTICA состоит из набора модулей, в каждом из которых собраны тематически связанные группы процедур. При переключении модулей можно либо оставлять открытым только одно окно приложения STATISTICA,

либо все вызванные ранее модули, поскольку каждый из них может выполняться в отдельном окне как самостоятельное приложение Windows. Кроме того, в любой момент времени в любом модуле имеется прямой доступ к «общим» ресурсам: таблицам данных, языкам BASIC и SCL, графическим процедурам.

Последняя версия пакета STATISTICA 10 включает широкий набор аналитических процедур и методов: более 100 различных типов графиков, описательные и внутригрупповые статистики, разведочный анализ данных, корреляционный анализ, вероятностный калькулятор, Т-критерии (и другие критерии групповых различий) для проверки статистических гипотез, таблицы частот и сопряженности, множественная регрессия, непараметрическая статистика, дисперсионный анализ, дискриминантный анализ, кластерный анализ, анализ временных рядов и др. Таким образом, пакет STATISTICA позволяет решать практически любые задачи в области анализа и обработки данных в экономике, финансовой сфере, страховании, промышленности и т.д.

Каждый модуль пакета STATISTICA содержит уникальные процедуры и методы анализа данных:

- «Base» включает в себя обширный выбор основных статистик, методы для разведочного анализа.
- «Advanced Linear/Non-Linear Models» содержит широкий спектр линейных и нелинейных средств моделирования, регрессионный анализ, анализ компонент дисперсий, анализ временных рядов и т. д.
- «Multivariate Exploratory Techniques» — это многомерные разведочные технологии, начиная с кластерного анализа до расширенных методов классификационных деревьев, в сочетании с бесчисленным набором средств интерактивной визуализации для построения связей и шаблонов.
- «QC — Контроль качества» содержит спектр аналитических методов управления качеством, а также контрольные карты презентационного качества, непревзойденной гибкости и разнообразия.
- «Neural Networks» — единственный в мире программный продукт для нейросетевых исследований.
- «Data Miner» представляет собой интеллектуальный анализ данных.

Теперь непосредственно перейдем к описанию тех непараметрических методов обнаружения взаимосвязи между признаками, которые

предлагает рассматриваемый нами пакет STATISTICA.

Итак, непараметрические методы статистики – это методы, независимые от характера распределения генеральной совокупности. Этим они отличаются от параметрических методов, к которым относят, например, корреляционно-регрессионный анализ. Именно отсутствие требования о знании закона распределения исследуемых показателей делают непараметрические методы особенно привлекательными и популярными в «западной» статистике.

Пакет STATISTICA через диалоговое окно NonparametricStatistics (рисунок 1) предлагает следующие процедуры:

- *2x2 Tables* – выявление связи между двумя качественными альтернативными признаками.
- *Observed versus expected X_i* – проверка согласия наблюдаемых и ожидаемых частот. Ожидаемые частоты – это частоты, вычисленные на основе предполагаемого закона распределения случайной величины.
- *Correlations* – выявление связи между двумя количественными признаками (коэффициенты ранговой корреляции Спирмена и Кендэла, гамма-коэффициент).
- *Comparing two independent samples* (рисунок 2) – проверка гипотезы о том, что две группы данных представляют собой случайные независимые выборки из одной генеральной совокупности и имеют равные средние и медианы. Предлагаются критерий серий Вальда-Вольфовица (Wald-Wolfowitzrunstest), двухвыборочный тест Колмогорова-Смирного (Kolmogorov-Smirnovtwo-sampetest), критерий Манна-Уитни (Mann-WhitneyUtest).
- *Comparing multiple indep. samples* – проверка гипотезы о том, что несколько выборок получены из одной генеральной совокупности. Используется критерий Краскела-Уоллиса (Summary: Kruskal-WallisANOVA).
- *Comparing twodependentsamples* – проверка гипотезы об однородности генеральных совокупностей попарно связанным выборкам (например, сравнение работы двух одинаковых приборов). Предлагаются критерий знаков (Signtest) и критерий Вилкоксона (Wilcoxonwatchedpairtest).
- *Comparing multiple dep. samples* – двухфакторный анализ Фридмана и коэффициент конкордации Кендэла (Summary: FriedmanANOVA; Kendall'sconcordance). Проверяется гипотеза о том, что связанные выборки принадлежат однородным генеральным совокупностям. Коэффициент конкордации Кендэла показывает меру связи. Широко используется при оценке согласованности мнений экспертов.
- *Cochran Q test* – Q-критерий Кохрена используется для анализа связанных выборок, содержащих значения качественного альтернативного признака.

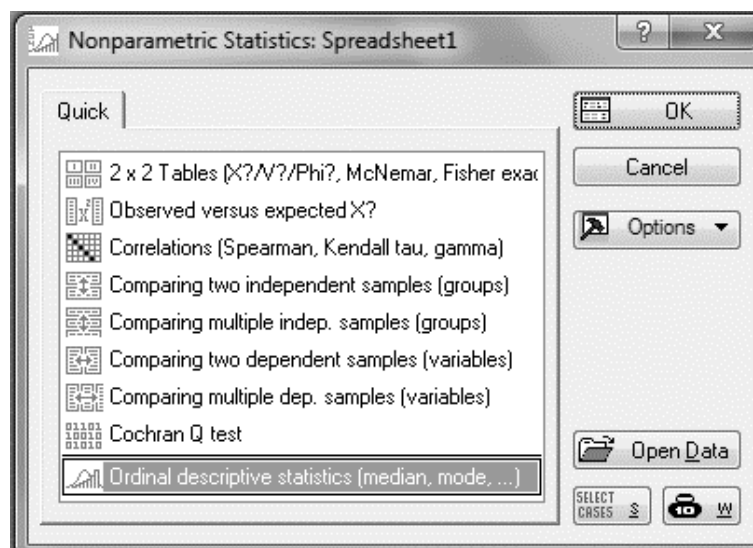


Рисунок 1. Стартовая панель модуля NonparametricStatistics



Рисунок 2. Меню процедуры Comparingtwoindependentsamples

Обнаружение взаимосвязи между двумя качественными альтернативными признаками

Для исследования взаимосвязи между двумя качественными альтернативными признаками в системе STATISTICA применяются статистика χ^2 , коэффициент фи-квадрат, критерий Фишера и критерий значимости изменений Макнемара.

Альтернативные признаки принимают лишь два значения, например, пол человека – мужской или женский; экономическое состояние предприятия – рентабельное или нерентабельное; покупатели – оказавшие предпочтение товару или неокказавшие и т.д.

В ходе вычислительной процедуры проверяется гипотеза H_0 : исследуемые признаки независимы друг от друга.

В ходе вычислительной процедуры проверяется гипотеза H_0 : исследуемые признаки независимы друг от друга.

Имеется следующее правило для выбора критерия, на основе которого будет проверяться гипотеза H_0 :

- Если общая сумма частот больше 40, то можно применять критерий хи-квадрат (статистика χ^2);
- статистика χ^2 , скорректированная по Йейтсу, используется, если ячейки содержат малые частоты (меньше 10);
- Если общая сумма частот меньше 20, то рекомендуется использовать точный критерий Фишера (односторонний one-tailed или двусторонний two-tailed);
- Критерий Макнемара применяется, когда данные таблицы 2x2 содержат частоты зависимых выборок. Например, зависимые выборки имеются, если проводятся наблюдения над одной и той же совокупностью, но в разные периоды времени: «до» проведения рекламы, «после» проведения рекламы; «до» нововведения, «после» нововведения и т.п. Рассмотрим это на примере.

Пример 1. В таблице 1 представлены результаты опроса 50 студентов последнего курса бакалавриата Финансового университета. Определим, есть ли зависимость между полом студента и его желанием продолжить свое обучение в магистратуре университета.

Таблица 1. Пример

Пол	Отношение к дальнейшему обучению	
	Желающие учиться в магистратуре	Не желающие учиться в магистратуре
женский	18	12
мужской	9	11

В диалоговом окне *Nonparametric Statistics 2x2 Tables*. Появляется новое диалоговое окно, (рисунок 1) выбираем верхнюю строчку, опцию, в которое вводим частоты.

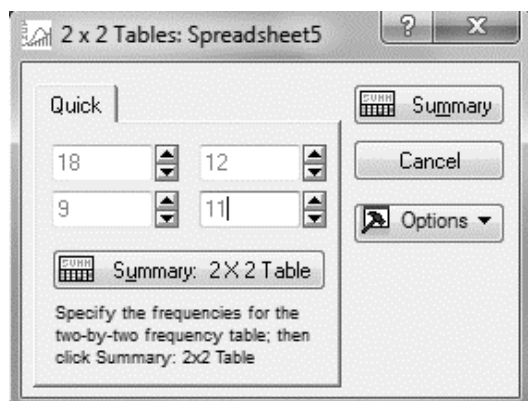


Рисунок 3. Диалоговое окно для ввода частот в таблицу 2x2

Нажимаем на кнопку *Summary* или на *Summary: 2x2 Table*, после чего получаем таблицу с результатами анализа (рисунок 4).

	2 x 2 Table (Spreadsheet5)		
	Column 1	Column 2	Row Totals
Frequencies, row 1	18	12	30
Percent of total	36,000%	24,000%	60,000%
Frequencies, row 2	9	11	20
Percent of total	18,000%	22,000%	40,000%
Column totals	27	23	50
Percent of total	54,000%	46,000%	
Chi-square (df=1)	1,09	p= ,2972	
V-square (df=1)	1,07	p= ,3020	
Yates corrected Chi-square	,57	p= ,4515	
Phi-square	,02174		
Fisher exact p, one-tailed		p= ,2258	
two-tailed		p= ,3883	
McNemar Chi-square (A/D)	1,24	p= ,2652	
Chi-square (B/C)	,19	p= ,6625	

Рисунок 4. Результаты анализа таблицы 2x2

В этой таблице в первую очередь нас интересуют значения вероятностей при строках Chi-square (статистика χ^2) и Yatescorrected Chi-square (статистика χ^2 , скорректированная по

Йейтсу). Если они больше, чем заданное значение уровня значимости α , то гипотеза H_0 принимается, т.е. желание дальнейшего обучения в

магистратуре не зависит от пола студента. Альтернативная гипотеза H_1 : желание учиться в магистратуре зависит от пола.

В нашем примере при $\alpha = 0,05$ и значениях p соответственно равных 0,2972 и 0,4515 мы можем сделать вывод, что решение о дальнейшем обучении в магистратуре не зависит от пола студента, т.е. гипотеза H_0 принимается. Таким образом, делаем вывод, что желание дальнейшего обучения в магистратуре не зависит от пола студента.

Значения уровней значимости p одностороннего (one-tailed) и двустороннего (two-tailed) критерия Фишера соответственно равны 0,2258 и 0,3883, что превышает заданный уровень значимости $\alpha = 0,05$. Таким образом, на основе этого критерия гипотеза H_0 также принимается. Заметим, что в теории статистики критерий Фишера рекомендуется использовать при объеме

совокупности меньше, чем 20 единиц. Для нашего примера более предпочтителен вывод, сделанный на основе статистики χ^2 .

В таблице результатов также приводится средний коэффициент сопряженности Phi-square (коэффициент фи-квадрат), который показывает меру связи между признаками. Данный коэффициент изменяется от 0 до 1, чем ближе к 1, тем связь теснее (0 – полное отсутствие связи). В нашем примере он имеет небольшое значение (0,02174), что позволяет сделать вывод о незначительной взаимосвязи признаков.

Пример 2. Сто пять рабочих предприятия отвечали на вопрос: «Хотели бы вы остаться работать на предприятии?» до и после того, как была изменена форма собственности предприятия. Распределение частот представлено в следующей таблице 2.

Таблица 2. Пример

До изменения формы собственности	После изменения формы собственности	
	да	нет
да	50	20
нет	10	25

Определим, повлияла ли смена формы собственности предприятия на решение рабочих остаться работать. Расчеты сводятся к проверке гипотезы H_0 : изменение формы собственности не привело к изменению мнения рабочих. Так как мы имеем дело с зависимыми выборками, то для проверки гипотезы используем критерий Макнемара.

Значение уровня значимости критерия Макнемар $p = 0,0056$. Таким образом, на уровне значимости $\alpha = 0,05$ гипотеза H_0 отклоняется ($p < \alpha$), т.е. изменение формы собственности оказывает влияние на решение рабочих остаться работать на предприятии.

Коэффициенты ранговой корреляции Спирмена и Кендэла

Коэффициенты ранговой корреляции Спирмена и Кендэла применяются для выявления взаимосвязи между количественными показателями, а в некоторых случаях – и между каче-

ственными, если последние можно определенным образом упорядочить (например, рейтинг фирм и т.п.).

В теории статистики существует два подхода к вычислению коэффициентов: для случая, когда нет связанных рангов, и для случая связанных рангов. Связанные ранги возникают, если некоторые значения x или y повторяются. Результаты вычислений в системе STATISTICA уже учитывают такие разграничения (т.е. пользователю не надо заранее выбирать способ расчета).

Коэффициенты Спирмена и Кендэла меняются от -1 до +1, чем ближе по модулю значения коэффициентов к единице, тем связь между признаками теснее.

Пример 3. Имеются следующие данные по 14 крупным предприятиям легкой промышленности (таблица 3).

	Column 1	Column 2	Row Totals
Frequencies, row 1	50	20	70
Percent of total	47,619%	19,048%	66,667%
Frequencies, row 2	10	25	35
Percent of total	9,524%	23,810%	33,333%
Column totals	60	45	105
Percent of total	57,143%	42,857%	
Chi-square (df=1)	17,50	p= ,0000	
V-square (df=1)	17,33	p= ,0000	
Yates corrected Chi-square	15,79	p= ,0001	
Phi-square	,16667		
Fisher exact p, one-tailed		p= ,0000	
two-tailed		p= ,0001	
McNemar Chi-square (A/D)	7,68	p= ,0056	
Chi-square (B/C)	2,70	p= ,1004	

Рисунок 5. Результаты анализа таблицы 2×2 в случае зависимых выборок

Таблица 3. Пример

№ предприятия	Средняя заработная плата рабочих основных цехов в месяц, тыс. руб.	Фондоотдача, руб.
1	40,3	1,93
2	43,2	1,99
3	45,8	1,93
4	45,8	1,90
5	46,0	2,34
6	49,0	2,45
7	50,1	2,45
8	50,1	2,56
9	52,4	2,78
10	54,3	2,56
11	55,0	2,81
12	55,0	2,93
13	55,0	3,01
14	55,5	2,94

Определим, есть ли связь между размером заработной платы рабочих основных цехов и фондоотдачей основных производственных фондов.

В стартовой панели модуля NonparametricStatistics (рисунок 1) выбираем строку Correlations (Spearman, Kendalltau, gamma). Переходим к диалоговому окну для расчета коэффициентов и выбора переменных (рисунок 6).

Обратим внимание на то, что в нижнем правом углу диалогового окна имеется возможность задания значения уровня значимости для

последующей проверки гипотезы о значимости коэффициентов (на рисунок 5. Стоит значение 0,05). С помощью кнопки Variables выбираем переменные обычным способом. Заметим, что исходные данные записаны в две переменные.

Меню Compute позволяет выбрать форму представления результатов анализа: детальный отчет или в матричном виде (рисунок 7).

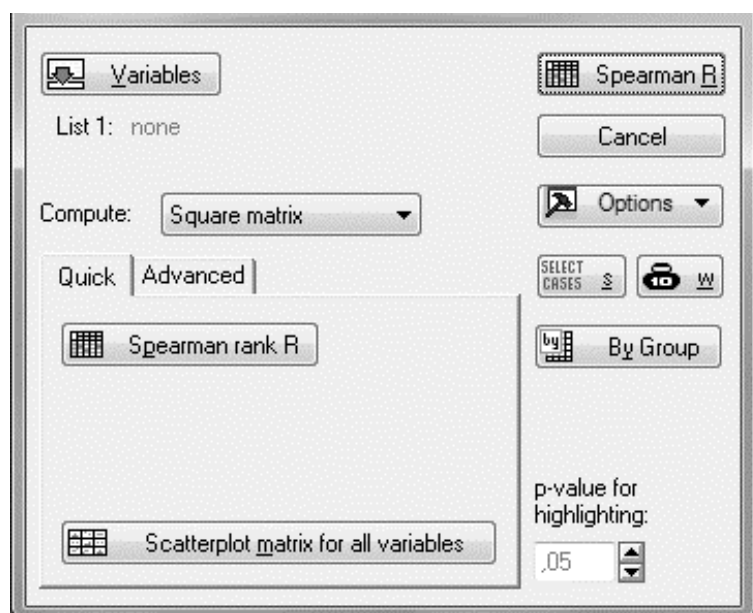


Рисунок 6. Диалоговое окно для расчета коэффициентов Спирмена и Кэндела

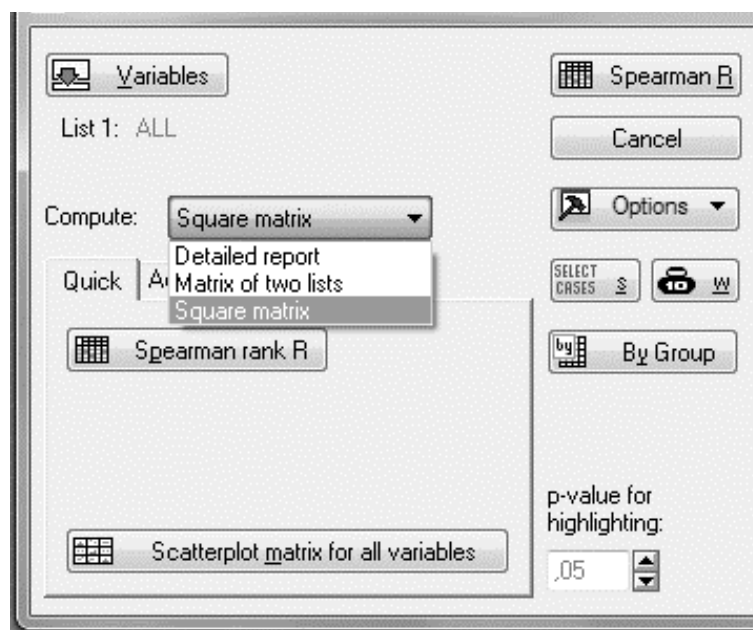


Рисунок 7. Выбор вида представления результатов анализа

Вкладка Quick содержит только коэффициент Спирмена, вкладка Advanced помимо коэффициента Спирмена предлагает коэффициент Кэндела и гамма-коэффициент. Рассмотрим результаты анализа с помощью коэффициента Спирмена (рисунок 8):

ValidN – число наблюдений;

SpearmanR – значение коэффициента Спирмена;

$t(N-2)$ – расчетное значение t ;

p-value – значение уровня значимости, при котором коэффициент становится значимым.

Если строка результатов выделена красным цветом, то на принятом нами уровне значимости (в нашем случае – 0,05) коэффициент значим.

Spearman Rank Order Correlations (Spreadsheet3)					
MD pairwise deleted					
Marked correlations are significant at p < .05000					
Pair of Variables	Valid N	Spearman R	t(N-2)	p-value	
Var1 & Var2	14	0,944511	9,960713	0,000000	

Рисунок 8. Результаты анализа с помощью коэффициента Спирмена

По нашему примеру можно сделать вывод о том, что имеется тесная связь между размером заработной платы рабочих основных цехов и фондоотдачей основных производственных фондов.

Аналогичный вывод получаем по результатам расчетов коэффициента Кендэла (рисунок

9): значение коэффициента – 0,839136 (связь между признаками тесная), строка выделена красным цветом, что говорит о значимости коэффициента на принятом нами уровне значимости 0,05.

Kendall Tau Correlations (Spreadsheet3)					
MD pairwise deleted					
Marked correlations are significant at p < .05000					
Pair of Variables	Valid N	Kendall Tau	Z	p-value	p-exact 1-tailed
Var1 & Var2	14	0,839136	4,180395	0,000029	---

Рисунок 9. Результаты анализа с помощью коэффициента Кендэла

Коэффициент конкордации Кендэла

Коэффициент конкордации Кендэла применяется для измерения тесноты связи между несколькими признаками (больше двух), если их можно определенным образом ранжировать.

Коэффициент конкордации изменяется от 0 до 1. Чем ближе его значение к 1, тем сильнее связь между признаками.

Широкое использование коэффициент конкордации нашел при оценке мнений экспертов. Покажем на примере.

Пример 4. Четырех экспертов попросили оценить надежность акций шести видов. Наибольший балл присваивался наиболее надежному виду акций. Под надежностью эксперты понимали неподверженность акций различным рискам. Результаты опроса поместим в таблицу 4.

Таблица 4. Пример

Эксперты	Вид акций					
	A	B	C	D	E	F
1	2	1	4	3	6	5
2	1	2	5	3	4	6
3	3	1	5	2	4	6
4	3	1	4	2	5	6

В ходе решения примера проверяется две гипотезы: согласованы ли мнения экспертов (или же их оценки являются случайными); различаются ли акции по степени надежности. Если мнения экспертов будут признаны несогласованными, то им нельзя доверять и делать какие-либо выводы о степени надежности акций.

Сформируем файл в пакете STATISTICA. Наблюдения – эксперты, показатели – виды акций (рисунок 10).

	Виды акций					
	1 A	2 B	3 C	4 D	5 E	6 F
Эксперт 1	2	1	4	3	6	5
Эксперт 2	1	2	5	3	4	6
Эксперт 3	3	1	5	2	4	6
Эксперт 4	3	1	4	2	5	6

Рисунок 10. Формирование файла данных для вычисления коэффициента конкордации Кендэла

В диалоговом окне NonparametricStatistics (рисунок 1) выбираем строку Comparingmultipledep. Samples для проведения двухфакторного анализа Фридмана и вычисле-

ния коэффициент конкордации Кендэла. Переходим к окну для выбора переменных (рисунок 11).

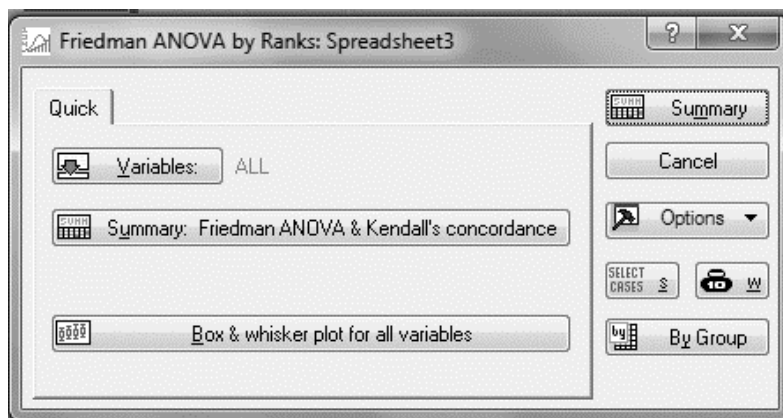


Рисунок 11. Диалоговое окно меню Comparingmultipledep. Samples

Нажимаем кнопкуSummary: FriedmanANOVA&Kendall'sconcordance. Результаты анализа представлены следующим образом (рисунок 12).

Friedman ANOVA and Kendall Coeff. of Concordance (Spreadsheet3)					
ANOVA Chi Sqr. (N = 4, df = 5) = 17,42857 p = ,00376					
Coeff. of Concordance = ,87143 Aver. rank r = ,82857					
Variable	Average Rank	Sum of Ranks	Mean	Std.Dev.	
A	2,250000	9,00000	2,250000	0,957427	
B	1,250000	5,00000	1,250000	0,500000	
C	4,500000	18,00000	4,500000	0,577350	
D	2,500000	10,00000	2,500000	0,577350	
E	4,750000	19,00000	4,750000	0,957427	
F	5,750000	23,00000	5,750000	0,500000	

Рисунок 12. Результаты двухфакторного анализа Фридмана и вычисления коэффициента конкордации Кендэла

По каждому виду акций подсчитаны:
 Average Rank – средний ранг;
 Sum of Ranks – сумма рангов;
 Mean – среднее значение;

Std.Dev. – стандартное отклонение (среднее квадратическое отклонение).

Коэффициент конкордации получился равным 0,87143, т.е. степень согласованности мне-

ний экспертов довольно высокая и им можно доверять. Наблюдаемое значение хи-квадрат критерия для проверки значимости коэффициента конкордации составило 17,42857; число степеней свободы равно 5. На уровне значимости 0,00376 можно считать, что надежность акций различна. Этот уровень ниже принятого нами уровня значимости 0,05, поэтому можно сделать вывод, что коэффициент значим.

Рассмотрим, как работает схема вычисления коэффициента конкордации Кендэла в случае оценки тесноты связи между несколькими переменными.

Пример 5. Определим тесноту связи между основными показателями деятельности аудиторских фирм (таблица 5).

Таблица 5. Пример

№ п/п	Балансовая прибыль, млн руб.	Численность работников, чел.	Основные средства, млн руб.
1	3,8	40	5,5
2	5,0	60	6,3
3	3,9	45	5,4
4	6,3	70	7,0
5	6,9	78	7,4
6	3,3	47	5,7
7	6,7	74	7,7
8	7,0	82	8,3
9	3,7	49	5,9
10	5,4	68	6,9
11	3,1	41	5,3
12	8,4	93	9,0
13	5,1	61	6,6
14	9,1	100	9,4
15	4,8	55	6,0

	наблюдения														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Балансовая прибыль, млн.руб.	3,8	5	3,9	6,3	6,9	3,3	6,7	7	3,7	5,4	3,1	8,4	5,1	9,1	4,8
Численность работников, чел.	40	60	45	70	78	47	74	82	49	68	41	93	61	100	55
Основные средства, млн.руб.	5,5	6,3	5,4	7	7,4	5,7	7,7	8,3	5,9	6,9	5,3	9	6,6	9,4	6

Рисунок 13. Файл с исходными данными для вычисления коэффициента конкордации

Сформируем файл с исходными данными (рисунок 13). Обратите внимание, что переменные в данном случае вводятся как cases, а наблюдения наоборот, как variables.

Для нашего примера коэффициент конкордации получился равным 0,98016 (рисунок 14), что указывает на тесную связь между показателями «балансовая прибыль», «численность работников» и «размер основных фондов». Уровень значимости, на котором коэффициент значим, составил 0,00017, что гораздо ниже 0,05 (обычно принимаемого уровня значимости). Отсюда, мы делаем вывод, что полученный нами коэффициент значим и ему можно доверять.

Следует заметить одну особенность. В теории статистики делается различие между схемами вычисления коэффициента конкордации в случае отсутствия связанных рангов и в случае их наличия. Связанные ранги возникают, если количественные значения показателей у разных наблюдений совпадают (например, у 10, 12 и 15 предприятия были бы одинаковые значения численности работников и т.п.). В пакете STATISTICA уже предусмотрено это положение, поэтому пользователю не требуется производить каких-либо дополнительных действий с исходными данными.

Friedman ANOVA and Kendall Coeff. of Concordance (Spreadsheet10)				
ANOVA Chi Sqr. (N = 3, df = 14) = 41,16667 p = ,00017				
Coeff. of Concordance = ,98016 Aver. rank r = ,97024				
Variable	Average Rank	Sum of Ranks	Mean	Std.Dev.
V1	2,66667	8,00000	16,43333	20,42702
V2	7,00000	21,00000	23,76667	31,38572
V3	3,33333	10,00000	18,10000	23,30815
V4	10,00000	30,00000	27,76667	36,57681
V5	11,66667	35,00000	30,76667	40,90603
V6	3,33333	10,00000	18,66667	24,56671
V7	11,33333	34,00000	29,46667	38,57024
V8	13,00000	39,00000	32,43333	42,93091
V9	4,33333	13,00000	19,53333	25,54258
V10	9,00000	27,00000	26,76667	35,71699
V11	1,33333	4,00000	16,46667	21,27495
V12	14,00000	42,00000	36,80000	48,67155
V13	8,00000	24,00000	24,23333	31,84970
V14	15,00000	45,00000	39,50000	52,39475
V15	6,00000	18,00000	21,93333	28,64286

Рисунок 14. Результаты вычисления коэффициента конкордации Кендэла

Q-критерий Кохрена

Q-критерий Кохрена используется для проверки значимости различия двух и более воздействий на наблюдения. При этом, воздействие выражается дихотомической переменной, т.е. переменной, имеющей только два возможных значения: «да-нет»; пол «мужской-женский» и т.п. В отечественной литературе по теории статистики такая переменная обычно называется качественной альтернативной. Значения дихотомической переменной можно закодировать числами 0 и 1, тогда эта переменная называется бинарной.

Q-критерий Кохрена – это усовершенствованный критерий хи-квадрат Макнемара. Последний используется только в случае одного воздействия на наблюдения, например, «до» и «после» определенного события.

Q-критерий Кохрена в отечественной статистической литературе, в частности, в учебниках по статистике, практически не описан, поэтому остановимся подробнее на его построении.

Исходная для анализа информация представляется в следующем виде:

Таблица 6. Исходная информация

Воздействие 1		Воздействие 2	...	Воздействие k
X ₁₁	группа 1	X ₁₂	...	X _{1k}
X ₂₁	группа 2	X ₂₂	...	X _{2k}
...	
X _{m1}	группа m	X _{m2}	...	X _{mk}

где: k – число воздействий.

При использовании критерия выдвигаются следующие критерии:

H₀: Нет различия в воздействиях на наблюдения;

H₁: Различие в воздействиях на наблюдения есть.

Использование Q - критерия Кохрена выдвигает следующие предположения: достаточное число наблюдений, выбранные из генеральной совокупности случайным образом.

Наблюдаемое значение критерия находится по формуле:

$$Q = k(k-1) \frac{\sum_{j=1}^k (x_j - \frac{N}{k})^2}{\sum_{i=1}^m x_i (k - x_i)},$$

где k - число воздействий;
 x_j - сумма положительных откликов для j -воздействия;
 m - число групп;
 x_i - сумма положительных откликов для i -наблюдения;
 N - общее число наблюдений.
 Для заданного уровня значимости α критическая область определяется как:

$$Q > \chi_{1-\alpha, k-1}^2,$$

где $\chi_{1-\alpha, k-1}^2$ квантиль уровня $(1-\alpha)$ распределения хи-квадрат с $k-1$ степенями свободы.

Нулевая гипотеза отклоняется, если наблюдаемое значение критерия попадает в критическую область.

В пакете STATISTICA реализация процедуры происходит следующим образом. Рассмотрим на примере.

Пример 6. Одним из российских банков были введены определенные новшества в работе с клиентами. В течение трех месяцев (по месяцам: апрель, май, июнь) банком были опробованы три разных процедуры работы. Затем клиентов банка попросили оценить работу в течение указанных месяцев. Результаты опроса были представлены в виде информации: «1» - понравилось, «0» - не понравилось.

Проверим нулевую гипотезу: работа в течение всех трех месяцев (трех методик работы с клиентами) понравилась клиентам в одинаковой мере. Альтернативная гипотеза: в разные месяцы работа банка понравилась клиентам в разной мере.

Исходная для анализа информация представлена на рисунке 15. Результаты анализа представлены на рисунке 16.

Результаты анализа по критерию Кохрена:

Q – наблюдаемое значение критерия;

df – число степеней свободы;

p – уровень значимости;

Sum – сумма ответивших «положительно – 1» по каждому месяцу;

$Percent 0's$ – процент ответивших «отрицательно – 0» по каждому месяцу;

$Percent 1's$ – процент ответивших «положительно – 1» по каждому месяцу.

Если использовать чаще всего принимаемый уровень значимости 0,05, то можно сделать вывод, что нулевая гипотеза принимается ($0,420351 < 0,05$), т.е. в разные месяцы, по мнению клиентов, работа банка была одинаковой, и введенные новшества не оказали какого-либо существенного влияния на клиентов.

Следует сказать, что в настройках диалогового окна Cochran Q Test (рисунок 17) по умолчанию стоят коды переменных – 0 и 1, их можно изменить по желанию пользователя, что, впрочем, никак не отразится на результатах анализа.

	1 апрель	2 май	3 июнь
1	1	0	0
2	1	0	1
3	1	1	1
4	1	0	0
5	0	1	1
6	0	1	0
7	0	0	0
8	1	0	1
9	0	1	1
10	0	1	0
11	1	1	1
12	0	1	1
13	0	0	1
14	1	0	0
15	1	0	1
16	1	1	1
17	1	0	0
18	0	0	0
19	0	0	1
20	1	0	1

Рисунок 15. Исходные данные для использования критерия Кохрена

Cochran Q Test (Spreadsheet7)			
Number of valid cases:20			
Q = 1,733333, df = 2, p < ,420351			
Variable	Sum	Percent 0's	Percent 1's
апрель	11,00000	45,00000	55,00000
май	8,00000	60,00000	40,00000
июнь	12,00000	40,00000	60,00000

Рисунок 16. Решение примера

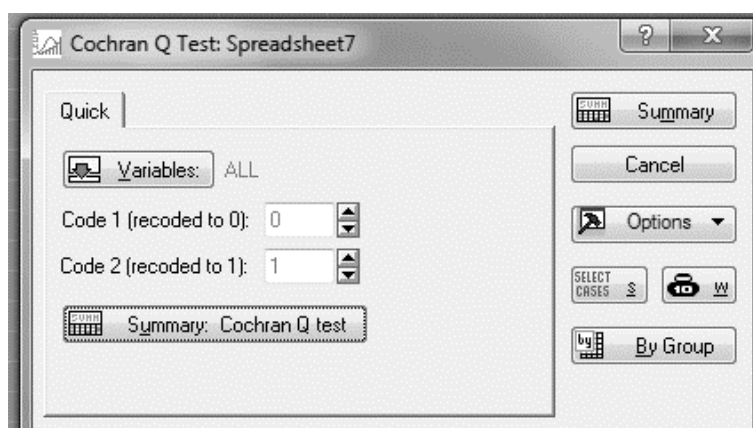


Рисунок 17. Диалоговое окно для вычисления статистики критерия Кохрена

Заключение

Современные учебники по статистике требуют своего пересмотра, известно каждому преподавателю. Авторы данной статьи сделали некоторую попытку восполнить этот пробел по отношению к той области статистического знания, которая касается обнаружения взаимосвязи между признаками. Но в наших учебниках имеются и вещи, которые явно устарели. Например, расчет средних и дисперсии способом момен-

тов, «вторичная» перегруппировка статистических данных, когда на основе имеющихся интервальных групп показателя получают новые интервальные группы без обращения к первичным данным, определение индексов сезонности на основе постоянства величины средней и некоторые другие вычислительные приемы и методы, которые, возможно, будут являться темой уже другой статьи.

Список литературы

1. Головченко В.Б., Носков С.И. Комбинирование прогнозов с учетом экспертной информации // Автоматика и телемеханика. 1992. № 11. С. 109-117.
2. Дуброва Т.А. Статистический анализ и прогнозирование экономической динамики: проблемы и подходы // В кн.: Методология статистического исследования социально-экономических процессов. М.: Юнити, 2012. С. 129-138.
3. Ицхоки О. Выбор модели и парадоксы прогнозирования // Квантиль. 2006. № 1. С. 43-51.
4. Карманов М.В. Российская статистика в условиях международных санкций // Вопросы статистики. 2015. № 1. С. 77-80.
5. Салин В.Н., Чурилова Э.Ю. Статистика (в системе STATISTICA). - М.: Социальные отношения, Перспектива, 2002.
6. Салин В.Н., Шпаковская Е.П., Чурилова Э.Ю. Статистика. Учебное пособие. - М.: КноРус, 2016. - 378 с.
7. Салин В.Н., Чурилова Э.Ю. Курс теории статистики для подготовки специалистов финансово-экономического профиля: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 480 с.
8. Armstrong J.S. Combining forecasts // Kluwer Academic Publishers. 2001. P. 1-19.
9. Goodwin P. New evidence on the value of combining forecasts // FORESIGHT. 2009. Vol. 12. P. 33-35.
10. Mancuso A.C.B. and Werner L. Review of combining forecasts approaches // Independent Journal of Management and Production. 2013. Vol. 4. P. 248-277.

Шишулин Сергей Сергеевич,
начальник отдела контроля рыночных рисков АО «Регион Эссет Менеджмент»,
аспирант кафедры «Статистика»
Финансового Университета при Правительстве
Российской Федерации,
Россия, г. Москва
E-mail: shishulinsergey@mail.ru

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ СПРОСА И КОЛЕБАНИЙ ВАЛЮТНОГО КУРСА НА ДИНАМИКУ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА РОССИИ

Статья посвящена изучению влияния на динамику промышленного производства России факторов спроса и изменения валютного курса. Ее цель заключается в определении степени взаимосвязи динамики промышленного производства с изменениями внутреннего и внешнего спроса на товары промышленного производства, а также определение влияния колебаний национальной валюты на данную взаимосвязь. Использование описанных в статье показателей, оценивающих спрос на товары промышленного производства, позволяет более полно и содержательно объяснить тенденции динамики промышленного производства. На основе проведенного анализа автором сделан вывод о том, что в большинстве отраслей промышленности прослеживаются процессы импортозамещения, эффект которого в зависимости от отрасли составляет от 3 до 10 процентных пунктов. Анализ динамики позволяет также сделать вывод, что в ближайшие годы при сохранении политики, направленной на развитие внутреннего спроса и сохранение усилий по импортозамещению, тенденции к росту проявятся более четко.

Ключевые слова: динамика; статистика; промышленное производство; спрос; таможенная статистка; курс валют; Россия.

Введение

Анализ динамики промышленного производства является неотъемлемой составной частью любого исследования тенденций развития экономики. В последние годы в промышленности России наблюдаются значительные изменения, связанные как с изменением макроэкономических факторов (внутреннего спроса, курса национальной валюты), так и политических (санкции и контрсанкции в отношении ряда отраслей экономики). Оценка значимости и степени влияния данных факторов на различные отрасли промышленности является актуальнейшей задачей, в условиях определения направлений дальнейшего развития реального сектора экономики РФ. Для того, чтобы дать такую оценку проведено статистическое сопоставление динамик значений внутреннего и внешнего спроса, объемов производства, уровней цен и курсов валют, позволившее дать обоснованную оценку динамике промышленного производства за последнее десятилетие и объективно оценить перспективы.

Анализируемые данные

Для анализа динамики промышленного производства традиционно используется значение индекса промышленного производства, который является индексом физического объема выпускаемой продукции [1]. Внутренние цены на производимую продукцию можно исследовать показателем индекса цен производителей, который отражает цены отечественной промышленности на выпускаемую продукцию и публикуется в разбивке по отраслям аналогичной ИПП [2].

Для оценки спроса на продукцию промышленного производства целесообразно использовать показатели товарооборота в целом, а также внешнеторгового товарооборота. В общем, оборот дает глобальное представление о продажах. Данный показатель рассматривается как важный показатель деятельности в целом, а именно с точки зрения спроса для промышленного производства. Показатель оборота отражает развитие рынка и спрос на нем. Публикуемый Росстатом показатель товарооборота содержит все

продажи производителей как на внутренний рынок, так и на внешний, и предоставляется в рублях в разбивке по отраслям промышленности.

Внешнеторговый оборот показывает уровень спроса на отечественную продукцию на внешних рынках, а также спрос, существующий на импортную продукцию внутри страны, что может указывать на перспективные направления развития производства. При этом, стоит учитывать, что значения внешнеторгового оборота

публикуются таможенной службой в долларах США и по отдельным товарам [3]. Это, во-первых, при некоторых допущениях предполагает использование среднегодового значения курса национальной валюты по отношению к доллару. Во-вторых, появляется необходимость группировки данных таможенной службы в соответствии с анализируемыми данными, публикуемыми по ИПП и ИЦП Росстатом (таблица 1).

Таблица 1. Анализируемые отрасли промышленности России

№ п.п.	Классификатор НАСЕ (код)	Название
1	B	Добывающие производства
2	C10-C12	Производство продуктов, напитков и табака
3	C13-C14	Производство текстиля, одежды и обуви
4	C16-C18	Производство продукции из дерева, бумаги и издательская деятельность
5	C19	Производство нефтепродуктов и кокса
6	C20	Химическое производство
7	C22	Производство продукции из пластика
8	C23	Производство прочих неметаллических продуктов
9	C24	Металлургическое производство
10	C25	Производство готовых изделий из металла
11	C26	Производство электроприборов
12	C27	Производство электрических машин и электрооборудования
13	C28	Машиностроение
14	C29	Производство автотранспорта, прицепов
15	C30	Производство прочего транспорта и транспортного оборудования
16	C31	Производство мебели
17	D	Производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды

Кроме того, стоит отметить, что согласованность данных ФТС России и данных Росстата возможно использовать не только для анализа спроса на продукцию отдельных видов экономической деятельности, но и для определения товаров, которые можно отнести к инвестиционной группе для оценки динамики и структуры инвестиций в основной капитал в целом по промышленности.

Для учета движения товаров через границу, в России используется отдельный классификатор ТН ВЭД — товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности таможенного союза.[4] Данная классификация содержит перечень из 31 тыс. товаров и их кодов, что характеризует сложности согласования ее с ОКВЭД.[5] Однако Министерство экономического развития Российской Федерации публикует переходные ключи[6], разработанные на основе данных агентства Евростат Комиссии Европейского союза по корреляции кодов Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (ГС) 2012 года и Статистической классификации

продукции по видам экономической деятельности в Европейском союзе (КПЕС) 2008 года.

Ключи отражают возможные соответствия между кодами на уровне первых шести знаков ТН ВЭД ЕАЭС (основанной на ГС) и кодами ОКПД 2 (основанного на КПЕС) по состоянию на 1 января 2016 года. Предлагаемые соответствия не являются исчерпывающими и предназначены для использования в качестве вспомогательного материала для облегчения работы по установлению возможных вариантов корреляции кодов классификаторов в отношении соответствующих категорий товаров.

Таким образом, при помощи данного справочника возможно перейти к справочнику ОКПД, который в свою очередь согласован с КПЕС, что дает возможность определить включение любого товара из ТН ВЭД в тот или иной вид деятельности локального классификатора. Реализация данного алгоритма в базе данных отражается путем внесения в таблицу сопоставлений двух записей по каждому товару.

Таблица 2. Сопоставление товарных групп и видов деятельности показателей промышленного производства

Идентификатор: значение	Идентификатор: значение	Тип связи
ТН ВЭД 0206 90: Пищевые субпродукты крупного рогатого скота, свиней, овец, коз, лошадей, ослов, мулов или лошаков, свежие, охлажденные или замороженные	ОКПД 10.11.39: Мясо и субпродукты пищевые прочие парные, остывшие, охлажденные или замороженные	Соответствие ТН ВЭД и ОКПД
ОКПД 10.11.39: Мясо и субпродукты пищевые прочие парные, остывшие, охлажденные или замороженные	ОКВЭД (КПЕС): Производство пищевых продуктов	Соответствие ОКПД и ОКВЭД (КПЕС)

Таким образом, обеспечивается взаимосвязь между публикуемыми Росстатом значениями индекса промышленного производства, цен и товарооборота по отраслям промышленности и данными таможенной службы по экспорту и импорту товаров, производимых в данных отраслях.

Определение анализируемых факторов

Неотъемлемой частью статистического исследования является преобразование исходных данных с целью получения содержательно новых показателей. Первым показателем, который предлагается сформировать, является показатель спроса на продукцию той или иной деятельности внутри страны. Для этого необходимо к

показателю товарооборота, который, как мы выяснили ранее, включает в себя как объемы реализации внутри страны, так и за ее пределы, прибавить объем импорта и вычесть объем экспорта товаров соответствующего вида деятельности, посчитанный по данным таможенной статистики. При этом, надо учитывать, что данные таможенной статистики представлены в валюте (дол. США), поэтому данные величины необходимо умножить на среднегодовой курс соответствующего года. Расчет данного показателя производится по следующей формуле 1:

$$Q_{i,t}^{руб} = T_{i,t}^{руб} + (Imp_{i,t}^{\$} - Exp_{i,t}^{\$}) * \frac{Rur}{Usd} \quad (1)$$

где $T_{i,t}^{руб}$ – товарооборот в рублях за t-й год по i-ой отрасли; $Imp_{i,t}^{\$}$ - объем импорта в долл. США. за t-й год по i-й отрасли; $Exp_{i,t}^{\$}$ - объем экспорта в долл. США. за t-й год по i-ой отрасли; $\frac{Rur}{Usd}$ - средний курс валюты.

При этом, стоит отметить, что полученный показатель в большей мере является индикативным т.к. используемые для его расчета данные сопоставимы не в полной мере. Товарооборот не

учитывает экспортные пошлины, а в таможенной статистике данные платежи учитываются, поэтому показатель может иметь отрицательное значение по видам экономической деятельности, которые облагаются высокими акцизами и сборами. Поэтому отдельно рассчитывается второй показатель сальдо торговых операций по видам экономической деятельности:

$$Q_{i,t}^{\$} = (Imp_{i,t}^{\$} - Exp_{i,t}^{\$}) * \frac{Rur}{Usd} \quad (2)$$

где $Imp_{i,t}^{\$}$ - объем импорта в долл. США. за t-ый год по i-й отрасли; $Exp_{i,t}^{\$}$ - объем экспорта в долл. США. за t-й год по i-й отрасли; $\frac{Rur}{Usd}$ - средний курс валюты.

Третий показатель, позволяющий оценить эффект ослабления национальной валюты на промышленное производство, рассчитывается как разница между темпом роста промышленного производства и темпом изменения спроса. В качестве темпа роста промышленного производства применяется ИПП. Темп изменения

спроса представляет собой отношение спроса внутри страны к спросу внутри страны в предыдущем году, скорректированному на изменение

цен. Таким образом, формула имеет следующий вид:

$$I_{i,t} = \prod_{t-n}^t I_{i,t}^{\text{ИПП}} - \frac{Q_{i,t}^{\text{руб}}}{Q_{i,t-n}^{\text{руб}} * \prod_{t-n}^t I_{i,t}^{\text{цен}}} \quad (3)$$

где $I_{i,t}$ -значение показателя эффекта ослабления валюты за t -й год по i -й отрасли; $I_{i,t}^{\text{ИПП}}$ - индекс промышленного производства за t -й год по i -й отрасли; $Q_{i,t}^{\text{руб}}$ - объем спроса внутри страны за t -й год по i -й отрасли в рублях; $I_{i,t}^{\text{цен}}$ - индекс цен производителей за t -й год по i -й отрасли.

Полученные показатели позволяют сопоставить динамику физического объема промышленного производства отдельных отраслей с объемами реализации и спроса на товары, производимые в соответствующих видах экономической деятельности, что в свою очередь дает возможность косвенно оценить процесс импортозамещения за счет ослабления национальной валюты.

Интерпретация результатов

Рассмотрим показатели внешнего и внутреннего спроса для более полного понимания тенденций в динамике промышленного производства России. В таблице 3 представлены данные

по чистому экспорту (со знаком плюс) и чистому импорту (со знаком минус) товаров по данным таможенной статистики в млрд рублей в разбивке по видам экономической деятельности (формула 2).

Данные таблиц свидетельствуют о том, что структура экспорта и импорта в рублевом выражении имеет достаточно устойчивую структуру. Единственной агрегированной статьей экспорта в рассматриваемом периоде являются товары добывающих производств и низких стадий их переработки. При этом по итогам 2016 года 56% экспорта пришлось на сырую нефть и природный газ, 23% на продукцию нефтепереработки и кокс и 13% на металлы, что в совокупности составляет 92% всего чистого экспорта и свидетельствует о его высокой концентрации в области добычи полезных ископаемых. Таким образом, динамика данных отраслей в первую очередь объясняется внешним спросом.

Таблица 3. Чистый экспорт и импорт товаров в разбивке товаров по видам экономической деятельности, млрд руб.

Вид экономической деятельности	2013	2014	2015	2016
Добыча угля	354	428	558	510
Добыча сырой нефти и природного газа	7854	8274	8305	6548
Добыча металлических руд	56	50	49	56
Добыча прочих полезных ископаемых	157	208	261	324
Производство пищевых продуктов	-546	-558	-425	-306
Производство напитков	-93	-101	-86	-83
Производство табачных изделий	-19	-15	-21	-27
Производство текстильных изделий	-112	-125	-127	-123
Производство одежды	-273	-307	-317	-329
Производство кожи и изделий из кожи	-53	-51	-53	-58
Обработка древесины и производство изделий из дерева	171	236	336	350
Производство бумаги и бумажных изделий	-52	-41	1	6
Производство кокса и нефтепродуктов	3449	4388	4068	2709
Производство химических веществ и химических продуктов	88	123	285	14
Производство лекарственных средств	-460	-487	-530	-533
Производство резиновых и пластмассовых изделий	-256	-282	-274	-266
Производство неметаллической минеральной продукции	-145	-165	-163	-130
Производство металлургическое	1146	1301	1737	1524
Производство готовых металлических изделий	-261	-270	-206	-208
Производство электроники и оптических изделий	-789	-918	-981	-964
Производство электрического оборудования	-656	-739	-695	-901

Вид экономической деятельности	2013	2014	2015	2016
Производство машин и оборудования	-1333	-1374	-1235	-1203
Производство автотранспортных средств	-1049	-983	-734	-747
Производство прочих транспортных средств и оборудования	-225	-220	-135	-162
Производство мебели	-55	-62	-51	-31
Производство прочих готовых изделий	-253	-272	-276	-272
Чистый экспорт	13 017	14 650	14 977	11 672
Чистый импорт	-6 631	-6 971	-6 310	-6 338

Структура импорт более диверсифицирована, основную часть чистого импорта составляет продукция машиностроения, по итогам 2016 года показатель чистого импорта составил 1,2 трлн руб. или 19% от совокупного показателя. Кроме этого, импорт товаров электроприборостроения и электрооборудования суммарно по итогам 2016 года составил 1,86 трлн руб., что составляет 29,4% чистого импорта. На потребительскую часть импорта, к которой можно отнести импорт пищевых продуктов (в т.ч. напитков и табака), текстиля и одежды, лекарственных средств и автотранспорт, по итогам 2016 года на данную группу приходится 2,15 трлн руб. или 33,85 импорта. Наиболее «обидным» разделом импорта можно считать товары, относящиеся к производствам резиновых и пластмассовых изделий, готовой металлической продукции и неметаллической минеральной продукции, особенно на фоне бурного роста производства

пластмассовых и резиновых изделий. Суммарный чистый импорт данных отраслей составил 0,6 трлн руб. или 10% совокупного чистого импорта. Таким образом, отрасли, по которым наблюдается чистый импорт товаров, условно можно отнести к зависящим от факторов внутреннего спроса.

Для анализа внутреннего спроса проанализируем показатель, который рассчитывается как объем отгруженных товаров предприятиями соответствующей отрасли минус фактор внешнего спроса (формула 1). Результаты расчета данного показателя приведены в таблице 4.

Целью анализа данного показателя является определить на продукцию каких отраслей растет или падает спрос, а также, на основе сопоставления с показателем внешнего спроса, установить за счет сокращения или роста какого источника происходит данное изменение.

Таблица 4. Показатель спроса на внутреннем рынке в разбивке товаров по видам экономической деятельности, млрд руб.

Вид экономической деятельности	2013	2014	2015
Добыча угля	239	189	201
Добыча металлических руд	557	601	731
Производство пищевых продуктов	2596	2958	3404
Производство напитков	608	622	684
Производство табачных изделий	213	218	286
Производство текстильных изделий	184	201	221
Производство одежды	340	389	393
Производство кожи и изделий из кожи	94	90	98
Производство бумаги и бумажных изделий	420	467	582
Производство кокса и нефтепродуктов	2572	2452	2967
Производство химических веществ и химических продуктов	1456	1604	1911
Производство лекарственных средств	687	741	876
Производство резиновых и пластмассовых изделий	760	807	875
Производство прочей неметаллической продукции	1118	1154	1152
Производство металлургическое	1918	2329	2621
Производство готовых металлических изделий	731	748	749
Производство электроники	1483	1743	1964
Производство электрического оборудования	819	854	873
Производство машин и оборудования	2237	2261	2199

Вид экономической деятельности	2013	2014	2015
Производство автотранспортных средств	2728	2652	2127
Производство прочих транспортных средств	545	487	422
Производство мебели	80	88	79
Производство прочих готовых изделий	123	164	122

В рассматриваемый период падение спроса, выраженное в рублевом эквиваленте, отмечается только на продукцию автомобилестроения, одну из основных отраслей, характеризующих интенсивное развитие промышленного производства, являющееся характерной чертой первой группы. В 2014 году спрос снизился на 3%, в 2015 на 20%, при этом в 2014 наблюдается и снижение импорта, что говорит об общем падении спроса на данную продукцию.

Практически неизменным остался спрос на продукцию машиностроения (+1% в 2014 году, -3% в 2015), электрооборудование (+4% и +2% соответственно), а также на готовые металлические изделия (+2% и 0%) и прочую неметаллическую (+3% и 0%). При этом чистый импорт данных товаров также не претерпел значительных изменений.

Значительный рост внутреннего спроса продемонстрировали отрасли пищевых производств (+31% за 2014-2015 года), бумажная промышленность (+39%), химическая (+31%), металлургическая (+37%), а также производства электроники (+32%). При этом, чистый импорт данных отраслей сокращался, что говорит об удовлетворении данного спроса за счет внутреннего производства и оценивается положительно.

Таким образом, на основе анализа внешнего и внутреннего спроса в денежном эквиваленте можно сделать следующие выводы: во-первых, в 2013-2015 годах происходит снижение или стагнация спроса на продукцию машиностроения, при росте спроса на продукцию отраслей легкой промышленности; во-вторых, снижение и стагнация спроса в машиностроении сопро-

вождается сохранением структуры спроса в разрезе внешнего и внутреннего рынка, а рост спроса в легкой промышленности смещением удовлетворения спроса за счет внутреннего производства.

Это означает, что в условиях удорожания импорта за счет обесценения рубля и роста цен на внутреннем рынке за счет инфляции, в целом структура потребления товаров промышленного производства в части базовой промышленности стала более внутренне-ориентированной. Данная тенденция оценивается как позитивная с точки зрения дальнейшего развития промышленного производства в сценарии роста, т.к. спрос будет ориентирован на продукцию внутреннего производства, что будет обеспечивать рост соответствующих отраслей. Негативным сценарием было бы изменение рублевой структуры импорта в сторону его увеличения с сохранением общего уровня спроса, что свидетельствовало бы о невозможности отказаться от импортных товаров в пользу отечественных.

В целом анализ динамики спроса свидетельствует о его удовлетворительной динамике и фрагментарном наличии импортозамещения, позитивным вариантом можно было бы считать рост соответствующих отраслей машиностроения, т.е. сохранении физического спроса (полного импортозамещения). Для его оценки необходимо сопоставить динамику денежного спроса с изменением уровня цен на продукцию соответствующих отраслей (таблица 5). Полученная таким образом оценка должна хорошо коррелировать с индексами промышленного производства рассмотренными ранее.

Таблица 5. Анализ спроса на продукцию по видам экономической деятельности

Отрасль	Денежный спрос в % к 2013 году	Изменение цен за 2014-2015	Изменение физического спроса	Изменение физического объема производства (ИПП) к 2013 г.
Производство пищевых продуктов	131%	133,4%	98,3%	105,6%
Производство одежды	115%	119,3%	96,8%	78,5%
Производство кожи и изделий из кожи	104%	128,7%	80,8%	86,1%
Производство бумаги и бумажных изделий	139%	135%	102,8%	104,6%

Отрасль	Денежный спрос в % к 2013 году	Изменение цен за 2014-2015	Изменение физического спроса	Изменение физического объема производства (ИПП) к 2013 г.
Производство резиновых и пластмассовых изделий	115%	122,3%	94,1%	103,5%
Производство прочей неметаллической продукции	103%	106,4%	96,9%	93,9%
Производство готовых металлических изделий	102%	115,9%	88,4%	85,9%
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	123%	117,8%	104,7%	91,6%
Производство машин и оборудования	98%	126,9%	77,5%	82%
Производство автотранспортных средств	78%	123,5%	63,1%	69,5%
Всего обрабатывающая промышленность	113%	120,7%	93,6%	96,6%

Таким образом, в период 2013-2015 годов наблюдается сокращение спроса по товарам всех основных видов экономической деятельности, что находит свое отражение и в снижении физического объема выпуска товаров. При этом, снижение спроса не всегда отражается в соответствующем снижении объемов производства, в общем случае, если не учитывать произведенную, но нереализованную продукцию (данная особенность не учитывается ввиду того, что рассматриваемый период больше года), это объясняется снижением от импортной продукции в пользу отечественной, что представляет собой процесс импортозамещения.

Так, например, снижение спроса на автотранспортные средства в 2015 году в денежном выражении составило 22%, а в скорректированном на цены выражении на целых 36,9% к уровню 2013 года. При этом объем производства в аналогичном временном интервале снизился на лишь 30,5%, что говорит об изменении структуры потребления относительно рынков в данной отрасли, а точнее о росте доли отечественной продукции. Данный факт находит отражение и в таможенной статистике, чистый импорт продукции данной отрасли в это же время сократился на 315 млрд руб., в то время как объем отгруженной продукции российскими предприятиями лишь на 17%. Эффект от импортозамещения для автомобильной промышленности, таким образом, можно оценить в 6.4 п.п.

Аналогичные тенденции характерны для большинства анализируемых отраслей: производство пищевых продуктов показало рост на 5.6% при снижении спроса на 1,7%, эффект 7.3п.п.; производство кожи и изделий из кожи

показало снижение на 13,9% при снижении спроса на 19,2%, эффект 5.3 п.п.; производство бумаги и бумажных изделий при росте спроса на 2,8% показало рост в 4,6%, что соответствует эффекту от импортозамещения в 2.8 п.п. Рекордными можно считать показатели производства пластмассовых и резиновых изделий, которые при сокращении спроса на 5.9% продемонстрировали рост на 3,5%, что соответствует эффекту в 9,4 п.п. Отдельно стоит выделить производство машин и оборудования, при падении спроса на 22,5% снижение производства составило 18%, эффект процесса импортозамещения составляет 4,5%.

Однако развитие не всех отраслей отмечается такой динамикой, например, такая важная отрасль машиностроения как производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования при росте спроса на 4.7% показала снижение на 8,4%. Аналогичную динамику демонстрирует производство одежды, при снижении спроса на 3,2%, снижение объемов производства составило 21,5%. Производства прочей неметаллической продукции и готовых металлических изделий также имеют негативную динамику в 3 п.п. и 2.5 п.п. соответственно.

К сожалению, не все отрасли можно проанализировать подобным образом, т.к. отсутствуют необходимые публикации по ценам. Однако в общем можно сделать заключение, что большинство отраслей промышленности сократились за счет снижения спроса на их продукцию. Кроме этого, среди анализируемых отраслей можно выделить две группы: первая имеет положительный эффект от снижения спроса (им-

портозамещения), а вторая имеет обратный эффект. В целом же, обрабатывающая промышленность весьма нейтральна к процессам импортозамещения, рассчитываемый эффект составил всего 3 п.п.

Заключение

Использование показателей, характеризующих спрос на товары промышленного производства, позволяет более полно и содержательно объяснить тенденции динамики промышленного производства, определить степень влияния обесценения национальной валюты на динамику физического объема выпуска товаров. На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что в большинстве отраслей промышленности прослеживаются процессы импортозамещения, эффект от которых по отраслям составляет от 3 до 10 процентных пунктов в зависимости от сложности производства. Обратные процессы прослеживаются в производстве готовой металлической и неметаллической продукции, а также в электрооборудовании и приборостроении.

В целом, на основе анализа динамики промышленного производств России за последние десятилетие в ее развитии можно выделить два периода. Первый период с 2006 по 2012 год характеризовался быстрыми темпами роста, поддерживаемыми как ростом спроса внутри страны, так и значительным внешним спросом на продукцию добывающих производств и производств их малой переработки. Начиная с 2013 года из-за падения внутреннего спроса, которое усугубилось в 2014 году за счет реализации геополитических рисков, произошел резкий спад темпов роста, главным образом, в обрабатывающей промышленности. В то же время темпы промышленного производства некоторых добывающих отраслей поддерживаются устойчивым внешним спросом и остаются высокими. Анализ динамики позволяет сделать вывод о том, что в ближайшие годы при сохранении политики, направленной на развитие внутреннего спроса, и сохранении усилий по импортозамещению, тенденции к росту проявятся более четко.

Список литературы

1. Официальная статистическая методология исчисления индекса промышленного производства в России. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_sit/metod/prom/ofic_met.doc (дата обращения: 15.05.2017)
2. Методологические положения по наблюдению за ценами производителей промышленных товаров и расчету индексов цен в России. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/prom/meta.htm (дата обращения: 07.06.2017)
3. Основы международной статистики: Учебник / под ред. Ю.Н. Иванова. М.; Инфра М., 2013. 621с.
4. ТН ВЭД — товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности таможенного союза. URL: <http://issa.ru/tnvd/> htm (дата обращения: 21.03.2017)
5. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД2). URL: ОКВЭД.РФ/ (дата обращения: 30.01.2017)
6. Министерство экономического развития Российской Федерации : Переходные ключи (сопоставительные таблицы) ТНВЭД - ОКПД2. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depSectorEconom/2016230310> (дата обращения: 20.04.2017).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

*Бакулевская Лариса Витальевна,
кандидат экономических наук, доцент
кафедры бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности
Поволжского государственного технологического университета,
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: blv_fm@mail.ru*

МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ АНАЛИЗА БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ В ЦЕЛЯХ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ

В статье рассмотрены методы и приемы анализа финансовой отчетности организации, направленные на противодействие легализации преступных доходов, подчеркнута важность предварительной аналитической обработки информации, выявлены особенности применения математических методов в экономическом анализе.

Ключевые слова: легализация преступных доходов, анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности, формализованные и неформализованные методы

Введение

Одним из приоритетных направлений обеспечения экономической безопасности страны является борьба с отмыванием доходов, полученных преступным путем, что часто скрывается мошенничеством в отчетности. Традиционный анализ финансовой отчетности позволяет своевременно выявлять отклонения от нормальной экономической деятельности организации и определять причины выявленных отклонений.

В анализе экономической информации можно выделить ряд последовательно выполняемых этапов:

- преобразования бухгалтерской отчетности в аналитическую;
- углубленного анализа всех форм отчетности с целью определения причин изменения показателей, а также факторов, способствующих этим изменениям;
- оценки качества изменения показателей с выделением случайных и устойчивых факторов их изменения, а также с выявлением условий, определяющих уровень и тенденции изменения показателей;
- анализа взаимосвязей показателей форм отчетности и прогнозирования их изменений;
- формирования систем показателей, характеризующих структуру и эффективность использования имущества и финансовых средств организации (расчет относительных показателей);
- определения финансовых коэффициентов и их оценка, к ним относятся коэффициенты ликвидности, платежеспособности и др.;

– оценки возможности непрерывности функционирования организации и ее устойчивого развития в дальнейшем.

Аналитическая обработка финансовой отчетности

Первый шаг в анализе финансовой отчетности – преобразование ее в аналитическую с целью повышения ее надежности и точности.

Аналитическая обработка заключается в выборе из всего количества учетной информации только той, которая действительно необходима управленцу. Такой отбор проходит в несколько стадий.

Первая стадия – формальная. На данном этапе обработки из всех показателей бухгалтерской отчетности выделяют те, чей удельный вес в итоговых показателях наиболее существенный. Такие показатели являются наиболее значимыми и нуждаются в большей детализации.

Далее переходим ко второй стадии – арифметической. Здесь производится контроль за правильностью детализации и точностью определения показателей. Сверяются данные во всех формах.

Завершающей стадией является логическая обработка информации. Здесь важно субъективное мнение аналитика, который на основе собственного опыта, знаний о сложившейся экономической ситуации делает вывод о том, стоит ли доверять данным внутренней и внешней информации о качестве продукции, доходах и расходах организации, состоянии бухгалтерского учета и контроля. На данном этапе могут быть обнаружены несоответствия, подрывающие доверие.

Так, профессор МГУ А.З. Бобылева указывает: «При анализе отчетности следует учитывать, что могут быть:

- занижены обязательства;
- завышена оценка низкокачественных материальных активов;
- завышена дебиторская задолженность;
- некорректно отражено состояние товарно-материальных запасов;
- некорректно проведена оценка ценных бумаг, нематериальных активов, подразделений;
- завуалированы чрезмерные расходы руководства (представительские, личный автотранспорт, личное страхование), а также арендная плата, превышающая среднерыночную;
- манипулирование выручкой от продаж (в развитых странах часто завышение, у нас – занижение)» [2, с. 23].

Еще одна важная задача, которая входит в состав первого этапа анализа финансовой отчетности – аналитическая обработка, заключается в корректировке стоимости имущества, балансовой прибыли и размеров собственного капитала. Это связано с возможностью обесценения товарно-материальных ценностей, переоценкой основных фондов. Несмотря на то, что законодательно закреплено создание обязательных резервов, которые должны компенсировать потери стоимости отдельных видов имущества и сократить возможные потери, полностью покрыть их не всегда возможно. В связи с этим, большое значение имеет корректировка балансовых данных о состоянии имущества и его оценки.

Таким образом, процесс преобразования финансовой отчетности в аналитическую, или, другими словами, предварительный анализ форм отчетности, предшествующий углубленному анализу, предусматривает следующее:

- проверку существенности статей бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах;
- составление уплотненного баланса и отчета о финансовых результатах, включающих только существенные статьи, анализ которых имеет влияние на принятие финансовых решений;
- детализацию неоправданно объединенных статей с помощью данных из пояснений и дополнений к отчетности;
- выделение или исключение доходов и расходов, искажающих устойчивые тенденции развития экономических процессов организации;

- составление динамических балансов и отчетов о финансовых результатах для отражения тенденций изменения финансовых результатов;
- введение эталонных данных для сравнения с показателями отчетности, в качестве таких эталонных данных могут выступать среднеотраслевые показатели, нормативные или достижения лучших предприятий данной отрасли.

Такая предварительная обработка способствует переходу от оценки показателей на конкретную дату к средней или средневзвешенной оценке показателей, т.е. за определенный период. Способствует исключению позиций, не соответствующих требованиям достоверности. Все это оказывает влияние на изменение важных позиций отчетности и создает условия для расчета достоверных финансовых коэффициентов. После того, имеющаяся финансовая информация преобразована в аналитический вид, можно приступать к углубленному ее анализу.

Существует множество методов и способов анализа финансовой отчетности. Среди них выделяют основные методы, которые закрепились в ходе долгой практической работы: горизонтальный, вертикальный (структурный), трендовый, финансовых коэффициентов (относительных показателей), факторный и сравнительный, метод экспертных оценок.

Все приемы и методы принято делить на две группы: формализованные и неформализованные.

Формализованные методы применяются для количественной оценки и основываются на применении математических моделей и расчетов. Их применение дает довольно точный результат. Формализованные методы делятся на статистические, бухгалтерские, методы классического анализа, экономико-математические и т.д. Среди методов анализа финансовой отчетности к ним относятся такие методы, как горизонтальный, вертикальный, анализ тенденций (трендовый), коэффициентный, факторный, характеристика которых приведена в таблице 1.

Неформализованные методы, их также называют качественными или логическими методами, основываются на логическом мышлении, использовании профессионального мнения, опыта и интуиции компетентных специалистов. К ним относят: метод сравнения и построения систем аналитических таблиц, метод сценариев, психологические и морфологические методы.

Таблица 1. Основные методы анализа отчетности

Методы анализа	Возможности метода	Достоинства и недостатки метода
Вертикальный анализ	<p>Позволяет определить структуру итоговых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом. Возможно рассчитать вес каждой статьи баланса в его общем итоге. Для этого итоговую сумму необходимо принять за 100% и рассчитать процентные доли каждого показателя;</p> <p>Позволяет сравнивать разных по масштабу деятельности организаций, приняв успешную организацию аналогичной отрасли в качестве эталонной, анализировать характеристики основной и финансовой деятельности этих организаций, выявлять отклонения и принимать решения для дальнейшего совершенствования деятельности.</p>	<p><i>Преимущество:</i> сглаживает негативное влияние инфляционных процессов. Динамические ряды показателей при вертикальном анализе дают возможность прогнозировать и отслеживать структурные изменения состава активов и их источников покрытия</p>
Горизонтальный анализ	<p>Позволяет проводить сравнение показателей каждой статьи отчетности с предыдущим периодом при помощи расчета отклонений и темпов прироста. Темпы роста или относительные величины динамики определяются путем деления величины показателя текущего периода на его уровень в предыдущем периоде и выражаются обычно в процентах. Темпы роста принято делить на базисные и цепные. При горизонтальном анализе используются базисные темпы роста, это означает, что каждый следующий уровень динамического ряда сравнивается с базисным периодом.</p>	<p><i>Недостаток:</i> в отличие от вертикального анализа, он не сглаживает влияние инфляции, в условиях инфляции ценность его результатов снижается.</p> <p><i>Преимущество:</i> Горизонтальный и вертикальный анализ взаимно дополняют друг друга, поэтому удобно строить общую аналитическую таблицу, характеризующую структуру отчетности и динамику отдельных ее показателей</p>
Трендовый анализ	<p>Представляет собой сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определения тренда - основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных величин и индивидуальных особенностей отдельных периодов, например, сезонной составляющей. Дает возможность проведения перспективного, прогнозного анализа, оценку качественных сдвигов в имущественном и финансовом положении организации, а также выявить закономерные изменения в течение исследуемого периода. Относительные величины динамики составляют основу трендового анализа. Используются также: метод скользящей средней, аналитическое сглаживание, изучение сезонной составляющей.</p>	<p><i>Преимущество:</i> позволяет проводить проверку адекватности математических моделей, основывающийся на анализе свойств остатков (разности между фактическими уровнями временного ряда и рассчитанными по модели), установление ее точности.</p>
Метод финансовых коэффициентов	<p>Заключается в расчете отношений показателей бухгалтерской отчетности и определения взаимной связи этих показателей. Для облегчения получения количественной оценки финансового состояния организации определяется группа ключевых финансовых коэффициентов, устанавливаются их рекомендуемые значения. Выделяются, как правило, следующие группы критериев: платежеспособность, прибыль-</p>	<p><i>Преимущество:</i> дает возможность получить информацию, интересующую разных пользователей при помощи простого и оперативного расчета. Позволяет выявить и отслеживать тенденции в изменении финансового положения организации.</p>

Методы анализа	Возможности метода	Достоинства и недостатки метода
	ность или рентабельность, эффективность использования активов, финансовая или рыночная устойчивость, деловая активность	
Факторный анализ	Позволяет изучать взаимосвязи между различными статьями отчетности путем комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей методами прямого и обратного (синтез) факторного анализа. При прямом факторном анализе используются методы: цепных подстановок, абсолютных разниц, балансовой увязки и дифференциально-интегральных исчислений. При обратном факторном анализе для обобщения частных показателей в комплексные используют наиболее простые расчеты методами средней арифметической или средней геометрической. Для выявления наиболее значимых факторов, факторной структуры, целесообразно применять метод главных компонентов	<i>Достоинство:</i> метод главных компонентов является единственным математически обоснованным методом факторного анализа.

Неформализованные методы при их правильном применении для выявления фактов мошенничества в отчетности, коррупционных схем и действий сотрудников организаций, следствием которых являются присвоение средств, незаконные сделки с имуществом, обогащение таких лиц за счет использования своего служебного положения в организации - в большей степени позволяют эффективно выполнять аналитическую работу в данном направлении.

В соответствии с Федеральным законом под легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, понимается «придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению денежными средствами или иным имуществом, полученными в результате совершения преступления» [1, статья 3]. Причем все операции с денежными средствами, если они законны, отражаются в системе учета и отчетности организации. Применяемые вне закона способы мошенничества в отчетности приводят в конечном итоге к вышеназванным преступлениям. Выявить такого рода преступления можно не только на основании данных отчетности прошлых периодов, но и по средствам неформальных методов в аналитической работе. Для проведения такой работы необходимо создание условий, к числу которых следует отнести:

– *работу в сфере информационной безопасности.* На практике часто информация о используемых схемах оптимизации затрат, минимизации налоговой нагрузки является мало защищенной, специалисты управления

могут использовать ее в корыстных целях, поставив интересы собственников в зависимость от своих интересов и наемных топ-менеджеров;

- *повышение квалификации работников, осуществляющих внутренний контроль, внутренний аудит, работу в сфере экономической безопасности,* от результативности которой зависит доказательность злоупотреблений конкретными сотрудниками;
- *прозрачность систем учета (бухгалтерского (финансового), управленческого и налогового),* обеспечиваемая учетной политикой, эффективно разработанными схемами организации учетных работ, четким графиком документооборота.

Перечень ключевых условий для предотвращения мошенничества в отчетности и совершаемых с его помощью преступлений может быть продолжен, однако важнее, на наш взгляд, не расширять перечень, а сочетать в рамках каждого условия выбор применяемых методов анализа отчетности с их целевым назначением. Конкретизация целей анализа, сопровождаемая сбором дополнительной информации о причинах невыполнения тех или иных условий реализуемых организацией сделок, хозяйственных операций, сопровождаемых рисками, – даст больший эффект в повышении информативности принимаемых в данной сфере решений.

Заключение

Выявление операций по легализации доходов, полученных преступным путем, является

процессом трудоемким, требующим применения аналитических методов, расчетов, интеллектуальной работы над сбором информации и анализа данных отчетности.

Развитие систем внутреннего контроля организаций, направленное на применение превентивных мер в отношении формирования качественной информации для составления отчетности, также базируется на прочной системе анализа отчетности и требует внимательного отно-

шения к внешней информации и условиям, в которых происходит процедура формирования отчетности.

Аналитическая работа позволяет повысить результативность управления рисками, работать на опережение преступных действий сотрудников, предупреждая извлечение ими незаконной выгоды из деятельности организации, легализации их доходов.

Список литературы

1. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»
2. Бобылева А. З. Финансовый менеджмент: проблемы и решения: Сборник мини-тем для обсуждения, тестов, задач, деловых ситуаций: Учеб. пособие. - М.: Дело, 2007.
3. Studme.org. Теория экономического анализа [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://studme.org/53254/ekonomika/teoriya_ekonomicheskogo_analiza
4. Якимов Н.П., Конева О.В. Качество информационной базы для анализа финансового положения предприятия. В сборнике: Научные механизмы решения проблем инновационного развития. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Международный центр инновационных исследований «Омега сайнс». 2015. С. 137-141.
5. Шохнех А.В., Глинская О.С., Шохнех М.И., Кузьмина Л.В., Никифоров С.Ю., Направления процедур контроля системы бухгалтерского учета.// Аудит и финансовый анализ. 2015. № 4. С. 177-179.
6. Растамханова Л.Н., Шилова Л.Ф. Системный подход к моделированию бухгалтерской и финансовой отчетности.// Инновационное развитие экономики. 2016. № 5 (35). С. 173-176.

Каранина Елена Валерьевна,
доктор экономических наук,
заведующая кафедрой финансов и экономической безопасности
Вятского государственного университета,
Россия, г. Киров
E-mail: kafinanc@yandex.ru

Рязанова Олеся Александровна,
ассистент кафедры финансов и экономической безопасности
Вятского государственного университета,
Россия, г. Киров
E-mail: olesya_pihota@mail.ru

Публикация подготовлена в рамках проекта РФФИ № 17-02-00179 «Разработка методологии комплексной экспресс-диагностики уровня экономической безопасности и модели рейтингования регионов современной России на основе анализа факторов угроз и риск-ориентированной системы индикаторов»

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТЕРРИТОРИИ С ПОЗИЦИИ РИСКОВ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ МОНОГОРОДОВ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Функционирование моногородов как в России, так и в Кировской области относится к актуальным и социально значимым вопросам отечественной экономики. Для обеспечения эффективного дальнейшего развития моногородов необходимо привлечение инвестиций.

Авторами получена оценка инвестиционной безопасности территорий (моногородов Кировской области) с позиции рисков кредитоспособности малых предприятий. Выделены кластеры субъектов малого бизнеса на основе показателей потенциала и риска в разрезе территорий. Проведен анализ факторов, обеспечивающих инвестиционную безопасность в разрезе территорий, а также проблемы их социально-экономического развития, при этом большое внимание уделяется анализу социально - экономического потенциала Кировской области, укреплению его экономической безопасности.

Ключевые слова: инвестиционная безопасность; кредитоспособность; риск; потенциал; малый бизнес; рейтинг; территория; моногород.

Введение

Инвестиционная безопасность – один из основных элементов экономической безопасности. Привлечение инвестиций в экономику страны (региона, территории) является первоочередной задачей, которая выступает в качестве катализатора в обеспечении условий развития страны, преодоления кризисных процессов, структурной перестройки экономики и достижения иных целей.

Достичь стратегические цели страны без инвестиционных потоков практически невоз-

можно. Процесс инвестирования на сегодняшний день совершенствуется, так достаточно эффективным признан проектный подход к инвестированию, который предполагает выделение денежных средств на реализацию проекта при участии нескольких компаний. Малый бизнес не должен находиться в стороне от инвестиционных процессов в экономике. С точки зрения участия субъектов малого предпринимательства, например, в упомянутом проектом подходе к инвестированию, они имеют много преимуществ: гибкая организационная структура, способность быстро адаптироваться к изменениям условий

окружающей среды и другие. Также в условиях продолжающихся антироссийских санкций роль и значение малого предпринимательства в социально-экономическом развитии как России в целом, так и отдельного региона постоянно возрастает.

В последние годы динамика развития малого предпринимательства является отрицательной, так доля малых предприятий в обороте предприятий по экономике в целом, по данным Федеральной службы государственной статистики, поступательно снижается. Доля экспорта малых предприятий в общем объеме экспорта Российской Федерации, по данным Федеральной таможенной службы, составляет не более 6 процентов. Инновационная и инвестиционная активность остается крайне низкой.

Все вышеназванное придает особую важность цели исследования - разработать концептуальный подход к оценке инвестиционной безопасности территории с позиции рисков кредитоспособности субъектов малого бизнеса (на примере моногородов Кировской области).

Теоретические основы

Термин «кредитоспособность» включает в себя как финансовый (определяется финансовым состоянием заемщика), так и нефинансовый аспект (желание и готовность отвечать по своим обязательствам, включая специфику деятельности субъектов малого предпринимательства и его региональные и отраслевые особенности). Риск кредитоспособности был выделен именно потому, что является комплексным понятием и включает в себя, по сути, набор основных предпринимательских рисков.

Особенностью современного этапа развития малого предпринимательства в России является недостаточность финансовых ресурсов при возрастающих внутренних и внешних факторах риска деятельности. Поэтому проблема формирования и развития комплексного риск-ориентированного подхода к оценке инвестиционной безопасности территории с позиции рисков кредитоспособности субъектов малого бизнеса приобретает особое значение абсолютно для всех предпринимательских структур и прочих стейкхолдеров. Системный подход к оценке инвестиционной безопасности территории с позиции рисков кредитоспособности субъектов малого бизнеса предполагает учет совокупности значимых компонентов внешней и внутренней среды деятельности предприятия, в том числе особую значимость приобретает многокритериальность среды охвата. При этом для России положительной тенденцией от применения прин-

ципально новой методики к оценке инвестиционной безопасности территории станет расширение границ и масштабов кредитования (инвестирования) малого бизнеса.

Методология исследования

Для оценки инвестиционной безопасности территории с позиции рисков кредитоспособности субъектов малого бизнеса (на примере моногородов Кировской области) может быть применим риск-ориентированный подход.

На территории Кировской области расположено 11 монопрофильных муниципальных образований [5]: к первой категории относятся Городской округ "Город Вятские Поляны" (г. Вятские Поляны), Мурыгинское городское поселение (пос. Мурыгино), Белохолуницкое городское поселение (г. Белая Холуница), Лузское городское поселение (г. Луза); ко второй категории - Кирсинское городское поселение (г. Кирс), Демьяновское городское поселение (пос. Демьяново), Уржумское городское поселение (г. Уржум); к третьей категории - Краснополянское городское поселение (пос. Красная Поляна), Омутнинское городское поселение (г. Омутнинск), Стрижевское городское поселение (пос. Стрижи), Городской округ "Город Кирово-Чепецк" (г. Кирово-Чепецк) [4].

Всего по данным официальных служб [6] в 11 монопрофильных муниципальных образованиях Кировской области функционируют 1502 коммерческих предприятия (по состоянию на 31.12.2015) различных организационно-правовых форм (из числа реально действующих и не с нулевыми значениями по выручке).

В методику оценки инвестиционной безопасности территории вошли показатели, рассчитываемые на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности и информационно-аналитическими системами (специальные платные сервисы), которые выступают в качестве инструмента для снижения коммерческих рисков [2].

Для оценки инвестиционной безопасности был выбран ряд показателей, характеризующих инвестиционный потенциал: рентабельность продаж (%), рентабельность собственного капитала (%), среднесписочная численность работников (чел.), производительность труда (тыс. руб./ чел.), инвестиционная активность (тыс. руб. / чел.), коэффициент концентрации собственных инвестиционных ресурсов; и, характеризующих уровень инвестиционного риска: индекс риска платежеспособности [1], индекс риска благонадежности, индекс скоринговой оценки, индекс риска ликвидности, кредитный риск, коэффициент финансового рычага.

Механизм оценки и рейтингования территорий состоит в разбиении объектов исследования по параметрам инвестиционного потенциала и риска на кластеры методом балльной оценки и определении интегрального показателя оценки инвестиционной безопасности для ранжирования предприятий в рамках кластера.

Методику оценки и рейтингования инвестиционной безопасности территории с позиции рисков кредитоспособности субъектов малого бизнеса можно разделить на пять основных этапов:

I. На первом этапе происходит сбор данных о предприятиях и расчет необходимых показателей, которые отражают эффективность работы, инвестиционную привлекательность для владельцев бизнеса, эффективность использования трудовых ресурсов, инвестиционную активность, а также концентрацию собственных инвестиционных ресурсов;

II. На втором этапе формируется система показателей, являющихся факторами риска. Основные риски финансово-хозяйственной деятельности предприятий транспорта связаны с потерей платежеспособности, ликвидностью, зависимостью от внешних источников финансирования. В результате основными факторами риска стали [1]: индексы платежеспособности, благонадёжности, скоринговой оценки, ликвидности, кредитный риск, финансовый риск (коэффициент финансового рычага).

III. На третьем этапе проводится обработка показателей, которая включает уточненную предварительную обработку (по отсутствующим данным или некорректным значениям). Да-

лее все показатели переводятся в единую нормированную шкалу от 1 балла (наихудший результат, например, минимальный потенциал или максимальный риск), до 100 баллов (наилучший результат – максимальный потенциал или минимальный риск). Перевод показателей для предприятия n осуществляется на основе формул линейного масштабирования. Для показателя среднесписочная численность работников перевод условный (показатель масштаба). В результате этого преобразования все показатели приобретают единую размерность (баллы) и единый масштаб изменений.

IV. На четвертом этапе строится интегральная оценка на основе сопоставления обобщенной характеристики потенциала и обобщенного риска. Разбиение объектов исследования на кластеры осуществляется методом балльной оценки и определения интегрального показателя оценки кредитоспособности для ранжирования предприятий в рамках кластера. Для оценки чистоты и правильности балльной оценки проводится сравнительная оценка методами Варда и К-средних, что позволяет также оценить совпадение кластеров [7].

V. На заключительном пятом этапе оценивается инвестиционная безопасность территории с позиции рисков кредитоспособности субъектов малого бизнеса и принимаются соответствующие управленческие решения.

На основе выделения четырех типов малых предприятий по потенциалу и трех по уровню риска, возможно формирования 12 кластеров (таблица 1).

Таблица 1. Типы кластеров

Кластер	Характеристика
1 кластер	Высокий потенциал-низкий риск
2 кластер	Высокий потенциал-умеренный риск
3 кластер	Высокий потенциал-высокий риск
4 кластер	Умеренный потенциал-низкий риск
5 кластер	Умеренный потенциал-умеренный риск
6 кластер	Умеренный потенциал-высокий риск
7 кластер	Пониженный потенциал-низкий риск
8 кластер	Пониженный потенциал-умеренный риск
9 кластер	Пониженный потенциал-высокий риск
10 кластер	Низкий потенциал-низкий риск
11 кластер	Низкий потенциал-умеренный риск
12 кластер	Низкий потенциал-высокий риск

Результаты и обсуждение

Проведем анализ полученных распределений субъектов малого предпринимательства по кла-

стерам методом балльной оценки в разрезе территорий и отраслей. Всего по данным таблицы 2 в выборку вошли 955 субъектов малого пред-

принимательства (далее СМП) (часть предприятий из первоначальной выборки были исключены из-за крайне низкого потенциала, например с численностью менее 5 работников для корректности и чистоты исследования), из которых 387 предприятий (или 40,52%) относятся к седьмому кластеру (рисунок 1), 207 к восьмому кластеру (или 21,68%), что в целом говорит о том, что подавляющее число малых предприятий в монопрофильных муниципальных образованиях Кировской области относятся к предприятиям с пониженным потенциалом и низким или умеренным уровнем риска, 175 предприятий (или 18,32%) обладают умеренным потенциалом при различном уровне риска, 65 предприятий (или 6,8%) – высоким потенциалом и 92 предприятия (или 9,63%) – низким потенциалом.

Распределение СМП по кластерам в разрезе видов экономической деятельности дает информацию об отраслевой специализации малого бизнеса и, по сути, об уровне инвестиционного потенциала и риска каждой отрасли. Так, наиболее «популярным» видом деятельности, явля-

ется торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов, ее доля в выборке СМП составляет 25,24%. Из 241 предприятия данной отрасли 104 предприятия относятся к седьмому кластеру, 52 к восьмому кластеру, что связано с относительно невысокими результатами работы, немногочисленностью сотрудников и низким или умеренным уровнем риска. Именно поэтому данная сфера традиционно занимает лидирующие позиции по числу малых предприятий.

Второй по величине сферой является обрабатывающие производства (в основном это производство хлеба, пиломатериалов, распиловка и строгание древесины, производство пластмасс, одежды, кирпича и др.) на которую приходится 17,7% или 169 предприятий, большинство из которых также относится к седьмому и восьмому кластерам.

Строительство – третья отрасль в экономике монотерриторий Кировской области, здесь задействовано 100 предприятий (10,47%), из которых 72 СМП относятся к седьмому и восьмому кластерам.

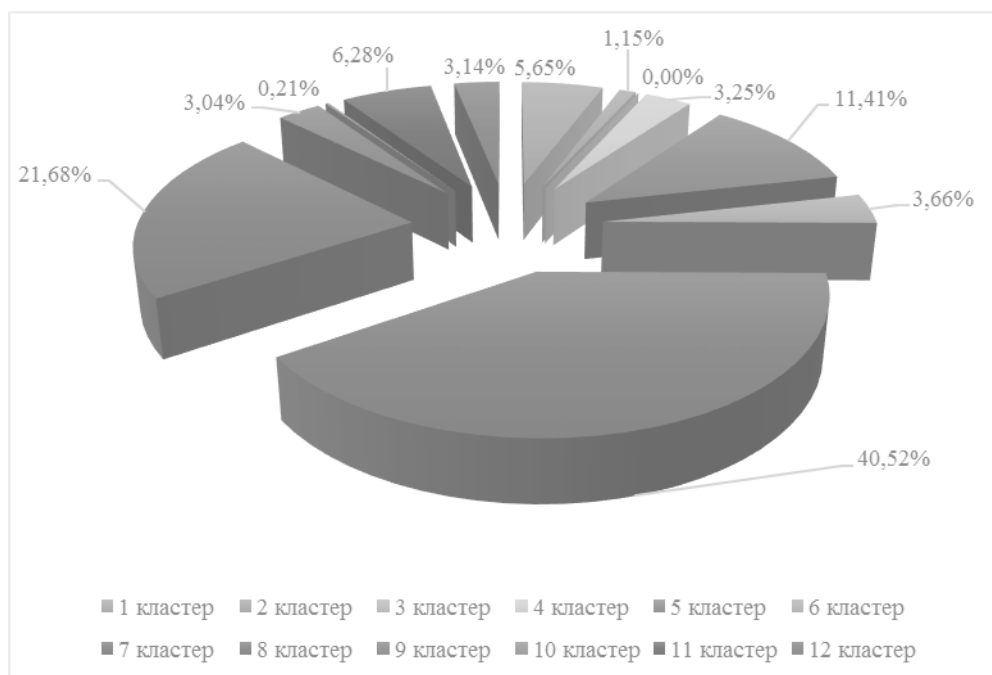


Рисунок 1. Распределение СМП по кластерам, %

Другой немаловажной отраслью среди малого бизнеса является сфера деятельности по операциям с недвижимым имуществом, здесь функционируют 92 предприятия (9,63%), 30 из которых относятся к седьмому кластеру, по 16 субъектов хозяйствования на первый и восьмой кластеры, что в совокупности составляет более 67% от общего числа СМП. Именно в данной

сфере сконцентрировано максимальное число предприятий, относящихся к первому кластеру (повышенный потенциал – низкий риск), что говорит о его инвестиционной привлекательности и высоком уровне инвестиционной безопасности для кредиторов (инвесторов).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Наименее востребованными сферами ведения бизнеса являются добыча полезных ископаемых в силу их небольшого количества по сравнению с другими регионами, а также образование, деятельность в области здравоохранения и

социальных услуг, деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений.

Таблица 2. Распределение СМП по кластерам в разрезе территорий методом балльной оценки

Монопрофильное муниципальное образование	Кластеры												Итого
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
г. Белая Холуница	1	0	0	3	5	5	17	12	3	0	3	3	52
г. Вятские Поляны	6	0	0	12	25	4	101	40	3	0	21	5	217
г. Кирово-Чепецк	37	11	0	12	57	18	174	96	7	1	21	13	447
г. Кирс	0	0	0	1	4	2	14	10	2	0	3	2	38
г. Луза	4	0	0	1	1	1	9	10	4	0	1	0	31
г. Омутнинск	2	0	0	0	7	2	32	7	6	1	6	3	66
г. Уржум	1	0	0	2	4	0	11	9	0	0	2	2	31
пгт. Демьяново	0	0	0	0	1	1	9	8	1	0	0	1	21
пгт. Красная Поляна	1	0	0	0	2	1	14	4	2	0	1	0	25
пгт. Мурыгино	1	0	0	0	2	0	5	10	1	0	2	1	22
пгт. Стрижи	1	0	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0	5
Итого	54	11	0	31	109	35	387	207	29	2	60	30	955
Удельный вес по кластерам, %	5,65	1,15	0,00	3,25	11,41	3,66	40,52	21,68	3,04	0,21	6,28	3,14	100,00

Таблица 3. Распределение СМП по кластерам в разрезе видов экономической деятельности методом балльной оценки

Разделы видов экономической деятельности	Кластеры												Итого	Удельный вес раздела, %
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	1	0	0	0	2		12	13	1		3	2	34	3,56
Добыча полезных ископаемых	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	2	0	3	0,31
Обрабатывающие производства	7	0	0	5	17	7	66	48	5	1	10	3	169	17,70
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	3	0	0	0	3	3	5	3	1	0	2	0	20	2,09
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	0	0	0	0	0	2	4	2	0	0	0	1	9	0,94
Строительство	7	0	0	3	9	3	42	30	1	0	3	2	100	10,47
Торговля оптовая и розничная; ре-	6	1	0	7	34	8	104	52	9	1	15	4	241	25,24

Разделы видов экономической деятельности	Кластеры												Итого	Уд.в.ес. раздела, %	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
монтаж автотранспортных средств и мотоциклов															
Транспортировка и хранение	1	1	0	2	6	1	20	10	5	0	2	1	49	5,13	
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	0	0	0	0	7	1	21	10	2	0	1	3	45	4,71	
Деятельность в области информации и связи	1	0	0	0	2	0	8	3	0	0	3	3	20	2,09	
Деятельность финансовая и страховая	1	0	0	5	2	2	8	2	0	0	3	1	24	2,51	
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	16	6	0	2	10	3	30	16	3	0	5	1	92	9,63	
Деятельность профессиональная, научная и техническая	4	2	0	2	3	0	16	5	0	0	3	1	36	3,77	
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	4	1	0	2	5	2	14	3	1	0	5	3	40	4,19	
Образование	0	0	0	1	1	2	5	1	1	0	0	0	11	1,15	
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	0	0	0	1	2	0	10	1	0	0	0	2	16	1,68	
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	1	0	0	0	1	0	5	1	0	0	0	0	8	0,84	
Предоставление прочих видов услуг	2	0	0	1	5	1	16	7	0	0	3	3	38	3,98	
Итого	54	11	0	31	109	35	387	207	29	2	60	30	955	100	
Удельный вес по кластерам, %	5,65	1,15	0,00	3,25	11,41	3,66	40,52	21,68	3,04	0,21	6,28	3,14	100	-	

Наиболее крупным монопрофильным муниципальным образованием является г. Кирово-Чепецк, из которого 447 СМП вошли в выборку,

что составляет 46,81% общего объема наблюдений.

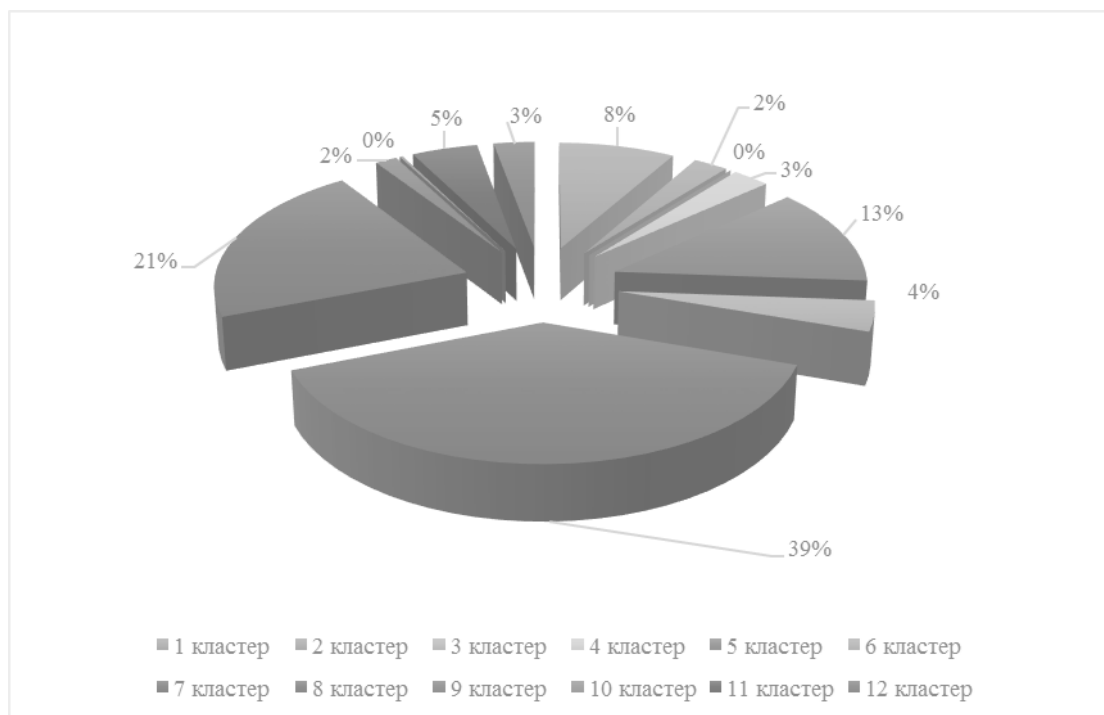


Рисунок 2. Распределение СМП г. Кирово-Чепецк по кластерам, %

Исходя из полученных данных (рисунок 2) видно, что 39% СМП относится к 7 кластеру (пониженный потенциал – низкий риск), 21% - 8 кластер (пониженный потенциал – умеренный риск). Таким образом 60% СМП обладают пониженным потенциалом при низком или умеренном риском, кредитование (инвестирование) таких предприятий возможно и им действительно необходимы финансовые ресурсы для укрепления своего потенциала и роста эффективности бизнеса. 15% СМП относятся к 5 кластеру (умеренный потенциал-умеренный риск), тем самым интерес и уровень доверия к данным предприятиям выше. 37 СМП (или 8%) относятся к наилучшему 1 кластеру (высокий потенциал-низкий риск), это компании, которые своевременно и полностью выполняют обязательства на основе высокого потенциала и эффективной работы. Всего же высоким потенциалом при низком и умеренном уровне риска (ранее мы писали, что в 3 кластер не вошел ни один СМП) входя 48 предприятий (или 11%). Только 35 (или 7,83%) СМП обладают низким потенциалом при различном уровне риска, кредитование (инвестирование) которых также возможно, но при определенных условиях и ограничениях.

Надо также отметить, что взаимосвязь между присвоенным кластером и отраслью деятельности прослеживается достаточно слабо, так, например, к первому кластеру относится 4 СМП, занимающихся обрабатывающим произ-

водством; 1 СМП - производство и распределение электроэнергии, газа и воды; 4 СМП – строительство; 3 СМП - оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; 1 СМП - деятельность в области информации и связи; 1 СМП - финансовая деятельность; 15 СМП - операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (наивысшие значения по рентабельности продаж и наименьшая зависимость от заемного капитала); 5 СМП - деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги; 2 СМП - деятельность профессиональная, научная и техническая и 1 СМП - деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений. Исходя из полученных данных видно, что наилучшие результаты прослеживаются в сфере оказания услуг, где малому бизнесу проще вести деятельность, кроме того, они не являются капиталоемкими.

В седьмой кластер (наиболее крупный), куда вошло 174 СМП г. Кирово-Чепецк, 34 СМП - обрабатывающее производство; 23 – строительство; 42 - оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; 12 - транспортировка и хранение; 14 - транспортировка и хранение; 49 – иные виды деятельности.

В восьмой кластер вошли 96 СМП распределение по отраслям следующее: 18 - обрабатывающее производство; 20 – строительство; 27 - оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; 11 - операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; 20 – иные виды деятельности.

Всего по г.Кирово-Чепецк доминирующими отраслями оказались: оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного

пользования (110 СМП или 24,61%); обрабатывающее производство (82 СМП или 18,34%); строительство (59 СМП или 12,98%); операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (55 СМП или 12,3%).

Вторым по величине предприятий крупным монопрофильным муниципальным образованием является г. Вятские Поляны, из которого 217 СМП вошли в выборку, что составляет 22,72 % общего объема наблюдений.

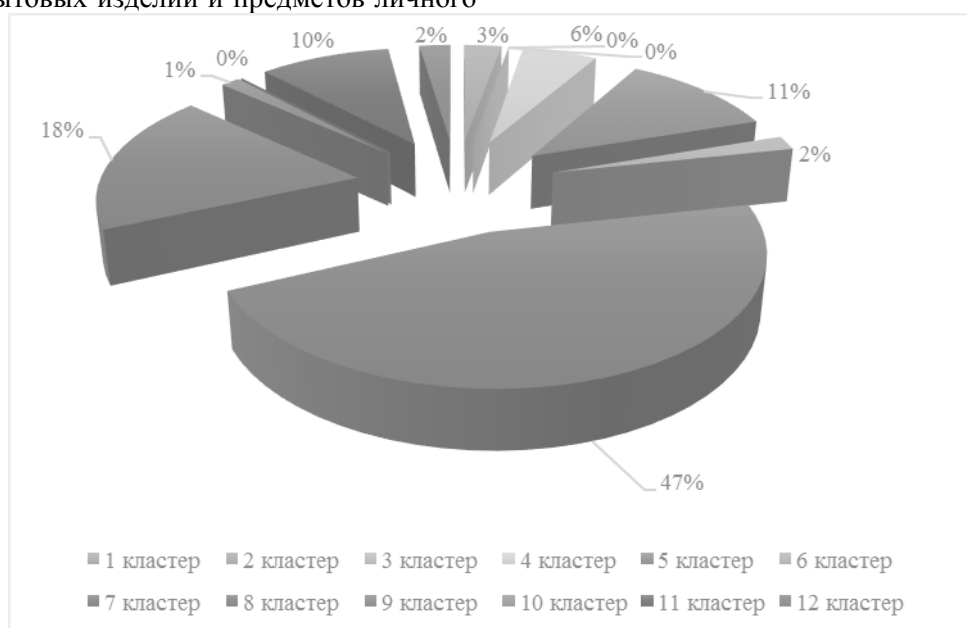


Рисунок 3. Распределение СМП г. Вятские Поляны по кластерам, %

Здесь мы видим аналогичное (в процентах) соотношение распределений по кластерам. Так, наибольший удельный вес 47% приходится на седьмой кластер, из которых 32,67% СМП относятся к отрасли оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; 13,86% - обрабатывающие производства; 11,88% - строительство; 41,59% - иные отрасли. Далее по количеству СМП следует восьмой кластер (40 предприятий или 18%), его отраслевая принадлежность в целом соответствует соотношению по 7 кластеру (рисунок 3).

По г. Вятские Поляны ключевыми отраслями, также, как и по г. Кирово-Чепецк, оказались: оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (55 СМП или 25,34%); обрабатывающее производство (35 СМП или 16,13%); строительство (24

СМП или 11,06%); операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (19 СМП или 8,76%).

В Омутнинском городском поселении в выборку попали 66 субъектов малого предпринимательства, что соответствует 6,91% от общего количества предприятий. 48% СМП (или 32 предприятия) относятся к седьмому кластеру, по 10,61% к восьмому и пятому кластеру, по 9,09% к девятому и одиннадцатому кластерам соответственно (рисунок 4). Наиболее популярным видом деятельности в г. Омутнинск является торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов, в которой занято 26 субъектов хозяйствования (около 40%), по 7 СМП (10,61%) приходится на обрабатывающие производства и на транспортировку и хранение.

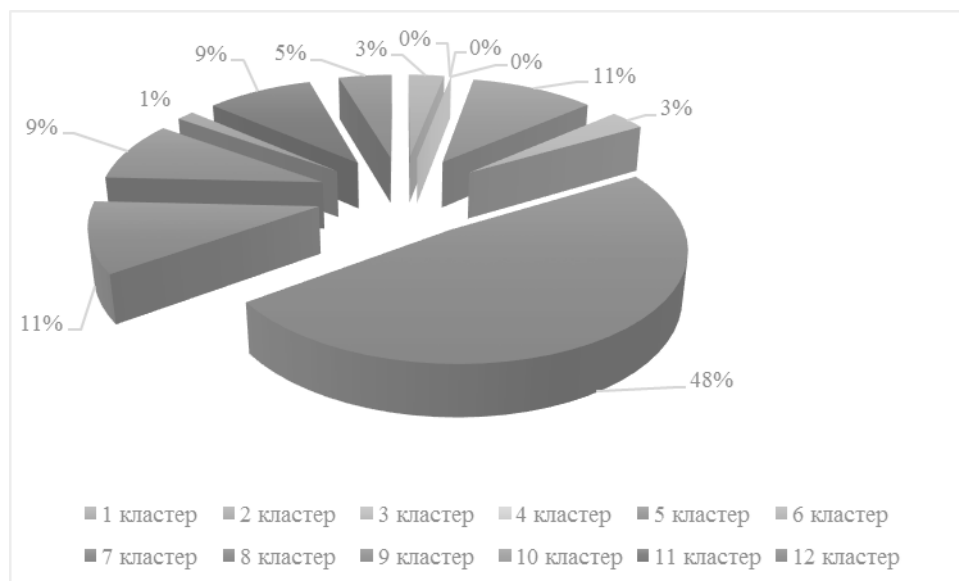


Рисунок 4. Распределение СМП г. Омутнинск по кластерам, %

По другим моногородам Кировской области наблюдается примерно аналогичная картина.

В целом по проведенному исследованию можно сделать вывод, что для монотерриторий Кировской области характерна многоотраслевая структура экономики. Основными отраслями для субъектов малого предпринимательства являются: лесозаготовка; деревообработка; легкая промышленность; производство строительных материалов.

Также данные проведенного исследования говорят и о высоком уровне инвестиционной безопасности для отдельных отраслей и территорий региона. Благодаря проведенному анализу можно оценить инвестиционную безопасность отдельного предприятия, территории, региона.

Заключение

Таким образом, оценка инвестиционной безопасности региона будет способствовать развитию экономики региона через расширение границ и масштабов кредитования (инвестирования) малого бизнеса. Развитие малого предпринимательства - важнейший

элемент экономической системы территорий Кировской области [3]. Его развитие в рамках инвестиционной безопасности в частности и системе экономической безопасности в целом позволит:

- обеспечить эффективную занятость населения, создать новые рабочие места;
- способствовать развитию потребительского рынка;
- стимулировать развитие конкуренции в отраслях народного хозяйства;
- сформировать средний класс, как гаранта политической и социальной стабильности государства;
- возродить народные промыслы и ремесла;
- содействовать экономическому и социальному развитию;
- формировать доходную часть бюджета муниципальных образований (области) за счет налоговых отчислений и т.д.

Список литературы

1. Информационно-аналитическая система Глобас-и. Credinform. URL: <http://www.credinform.ru/ru-RU/globas> (дата обращения 01.08.2017).
2. Каранина Е.В., Рязанова О.А. Информационно-аналитические системы как инструмент предупреждения кредитных рисков предприятий малого бизнеса // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т. 2. № 8. С. 327-331.

3. Правительство Кировской области. Официальный сайт. URL: <http://www.ako.kirov.ru> (дата обращения 04.08.2017)
4. Распоряжение Правительства РФ от 29.07.2014 N 1398-р (ред. от 13.05.2016) <Об утверждении перечня монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)>
5. Рязанова О.А. Факторы рисков и условия развития моногородов в кировской области // Актуальные вопросы современной науки и образования. материалы международной научно-практиче-

- ской конференции. Московский финансово-юридический университет МФЮА, Кировский филиал. 2017. С. 898-903.
6. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. URL: <http://kirovstat.gks.ru/> (дата обращения 04.04.2017).
 7. Электронный учебник по статистике StatSoft. Кластерный анализ URL: <http://statsoft.ru/home/textbook/default.htm> (дата обращения 24.07.2017).

Каранина Елена Валерьевна,
доктор экономических наук,
заведующая кафедрой финансов и экономической безопасности
Вятского государственного университета,
Россия, г. Киров
E-mail: kafinanc@yandex.ru

Рязанова Олеся Александровна,
ассистент кафедры финансов и экономической безопасности
Вятского государственного университета,
Россия, г. Киров
E-mail: olesya_pihota@mail.ru

Публикация подготовлена в рамках проекта РФФИ № 17-02-00179 «Разработка методологии комплексной экспресс-диагностики уровня экономической безопасности и модели рейтингования регионов современной России на основе анализа факторов угроз и риск-ориентированной системы индикаторов»

ОЦЕНКА РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (ТЕРРИТОРИИ)

В статье рассматриваются основные риски предпринимательского сектора экономики региона (территории), а также новый риск-ориентированный подход к оценке уровня кредитоспособности субъектов предпринимательства. В первой части статьи идет речь о рисковом характере деятельности малого предпринимательства, о видах рисков, присущих малому бизнесу. Вторая часть посвящена методологии оценки риска кредитоспособности предпринимательского сектора экономики. Проведен обзор основных показателей для оценки уровня риска кредитоспособности. В третьей части представлена модель оценки риска кредитоспособности, рассмотрен ее алгоритм.

Ключевые слова: предпринимательство, риск, малый бизнес, кредитоспособность, оценка риска, риск-ориентированный подход.

Введение

В последние годы динамика развития малого предпринимательства является отрицательной, так, доля малых предприятий в обороте предприятий по экономике в целом, по данным Федеральной службы государственной статистики, поступательно снижается. Доля экспорта малых предприятий в общем объеме экспорта Российской Федерации, по данным Федеральной таможенной службы, составляет не более 6 процентов. Инновационная и инвестиционная активность остается крайне низкой. Несмотря на то, что основу экономики территории составляют именно субъекты малого бизнеса, уровень их развития в субъектах Российской Федерации неравномерен. По данным официальной статистики на 10 субъектов страны с наибольшим

числом малых и средних предприятий - юридических лиц приходится около 46 процентов общего количества субъектов малого и среднего предпринимательства - юридических лиц. Подобная ситуация наблюдается и в разрезе индивидуальных предпринимателей. Недостаточный платежеспособный спрос и низкий уровень развития бизнес-инфраструктуры отдельных территорий (это прежде всего территории монопрофильных городов и муниципальных образований, удаленных от административных центров) препятствуют ведению эффективной предпринимательской деятельности.

Проблемы и особенности развития предпринимательского сектора

Негативный фон развития сектора малого предпринимательства усугубили кризисные явления в экономике страны, что еще более увеличило риски предпринимательской деятельности. За последние несколько лет наблюдается рост процентных ставок и кризис ликвидности, что отрицательно влияет на себестоимость продукции и эффективность бизнеса, инвестиционные цели, финансовую устойчивость и кредитоспособность малых предприятий.

Риск является неотъемлемой частью предпринимательской деятельности, поэтому вопрос его оценки и управления достаточно актуален. В Современном экономическом словаре, дано на наш взгляд, одно из самых точных определений риска. «Риск – опасность возникновения потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств, других ресурсов в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами» [2].

Анализ литературы по данному вопросу показал изучение разными авторами общих определений и подходов к классификации рисков предприятий. В большинстве своем исследования носят фрагментарный характер, не учитывающие современные условия хозяйствования для бизнеса. В работах, отражающих внутреннюю специфику и особенности функционирования субъектов малого предпринимательства, которые формируют их рисковую зону, на современном этапе развития экономической науки отсутствуют.

Финансово-хозяйственная и кредитная деятельность субъектов малого предпринимательства (далее СМП) подвержена большому количеству рисков и угроз. Изначально, само определение термина «предпринимательство» несет в себе рисковый характер. Существует множество подходов к определению типов и видов рисков. Например, выделяют: кредитный, операционный, рыночный. Данный подход является достаточно узким и не раскрывает в полном объеме рискованный характер деятельности субъектов малого предпринимательства [1].

В монографии «Малое предпринимательство в современной России: конкуренция, планирование, финансы, риски» [3], написанной коллективом авторов, Гончарова М. В. пишет, что для предпринимателя в рамках производственной деятельности присущи производственные

риски, связанные с производственным потенциалом, продукцией, управлением персоналом, управлением производительностью; в рамках коммерческой деятельности риски связанные с изменениями рыночной конъюнктуры, с изменениями потребительного поведения, риски утраты платежеспособности и риски, потребительного потенциала; в рамках финансовой деятельности – кредитный, операционный, рыночный риски и риск ликвидности.

Опираясь на исследование Морозовой Н.А., Гончаровой М. В. и других авторов, занимающихся исследованием рисков малого бизнеса, составим карту рисков для малого бизнеса по направлениям деятельности.

Совершенствование методики оценки рисков предпринимательского сектора

Для обеспечения условий предпринимательства в регионе (территории), а также для формирования в стране самостоятельной мощной финансовой системы, необходимо разработать ряд мероприятий по совершенствованию методики оценки рисков предпринимательского сектора экономики.

На наш взгляд, необходимо ввести такое понятие, как «риск кредитоспособности», где под кредитоспособностью будем понимать физическую возможность заемщика выплатить кредит и проценты по нему, включая желание у клиента выплатить сумму задолженности и проценты по ней в установленный срок и в полном объеме. Таким образом, термин «кредитоспособность» включает в себя как финансовый (определяется финансовым состоянием заемщика), так и нефинансовый аспект (желание и готовность отвечать по своим обязательствам, включая специфику деятельности СМП и его региональные и отраслевые особенности). Данный риск был выделен именно потому, что является понятием комплексным и включает в себя, по сути, набор основных предпринимательских рисков.

Методики оценки риска кредитоспособности субъектов малого предпринимательства отсутствуют. Кредитоспособность СМП оценивается в РФ так же, как и для крупных и средних предприятий. В общем виде система оценки кредитоспособности малого предприятия включает такие процедуры, как мониторинг работы предприятия, собеседование кредитного эксперта с собственником (владельцем) бизнеса и оценка его финансового положения, анализ финансового состояния предприятия на основе предоставленных сведений.



Рисунок 1. Карта рисков субъектов малого предпринимательства по направлениям деятельности

В настоящее время разработано множество методов и моделей оценки кредитоспособности, однако, не все из них применимы к субъектам малого предпринимательства, так как не обеспечивают объективность заключений при соответствующих оценках бизнеса, который обладает рядом особенностей.

Выбор показателей является актуальной проблемой, как и выбор целевых клиентов - потенциальных заемщиков в соответствии с кредитной политикой конкретного коммерческого банка. Для оценки финансового состояния, как правило, используют три группы показателей:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициенты соотношения собственных и заемных средств;
- показатели оборачиваемости и рентабельности.

Источниками информации для оценки риска кредитоспособности деятельности СМП являются бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, которые не всегда приемлемы

для малого бизнеса в России из-за ошибок в официальной отчетности и использования различных схем ухода от налогообложения.

Сегодня отсутствует комплексный риск-ориентированный подход к оценке кредитоспособности субъектов малого предпринимательства. Кроме того, современное состояние малого бизнеса требует поиска новых, альтернативных подходов к оценке уровня кредитоспособности СМП. Поэтому проблема формирования и развития комплексного риск-ориентированного подхода к оценке кредитоспособности субъектов предпринимательства приобретает особое значение абсолютно для всех предпринимательских структур и прочих стейкхолдеров.

Цель нового комплексного риск-ориентированного подхода к оценке кредитоспособности субъектов малого предпринимательства состоит в разработке и апробации методики оценки уровня кредитоспособности СМП на основе объективных и четких критериев и индикаторов потенциала и риска, которые создают основу

для формирования комплексной информационно-аналитической системы принятия управленческих решений в сфере кредитования и инвестирования для всех предпринимательских структур и прочих стейкхолдеров.

В методику оценки риска кредитоспособности вошли показатели, рассчитываемые на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности и информационно-аналитическими системами (специальные платные сервисы), которые выступают в качестве инструмента для снижения коммерческих рисков. Системы, как правило, объединяют полную базу данных юридических лиц, в том числе субъектов малого предпринимательства. Сегодня в России достаточно активно формируется рынок профильных, нацеленных на проверку контрагента, информационно-аналитических систем: Интегрум, СПАРК, Seldon.Basis и «Глобас-і» и др. Данные системы дают оценку надежности компании (проверка на наличие признаков фирмы-однодневки), а также финансового состояния (прежде всего риск банкротства). В информационно-аналитических системах подобного уровня практически не представлена оценка кредитоспособности. Так, только в Seldon.Basis рассчитывается индекс кредитоспособности юридических лиц и указывается размер потенциально возможного кредита, где в основу методики расчета заложена оценка кредитоспособности заемщика Сбербанка.

На рисунке 2 представлены показатели, необходимые для оценки риска кредитоспособности субъектов малого предпринимательства.

Часть показателей первого блока (факторы потенциала) не могут в полном объеме войти в модель, так как часть из них являются показателями масштаба, другая – показателями эффективности. Кроме того, показатели эффективности рассчитываются по показателям масштаба (например, производительность труда (выработка). Таким образом, в модель оценки войдут рентабельность продаж, рентабельность собственного капитала, среднесписочная численность работников, производительность труда, инвестиционная активность, коэффициент концентрации собственных инвестиционных ресурсов.

Часть показателей риска рассчитывается по методике информационно-аналитической системе ГЛОБАС-і®, которая по запросу выводит справку и показывает присвоенные рейтинги относительно объекта кредитования.

Для проведения комплексного риск-анализа кредитоспособности были сформированы исходные данные (база предприятий) за 2015 г.,

состоящая из показателей 1502 организаций (моногородов) Кировской области (включая 1459 субъектов малого предпринимательства). База предприятий была сформирована по данным информационного агентства Credinform [5].

Кратко суть модели оценки риска кредитоспособности состоит в следующем. Формируется система показателей, являющихся факторами риска. Проводится обработка показателей, которая включает уточненную предварительную обработку (по отсутствующим данным или некорректным значениям). Далее все показатели переводятся в единую нормированную шкалу от 1 балла (наихудший результат, например, минимальный потенциал или максимальный риск), до 100 баллов (наилучший результат – максимальный потенциал или минимальный риск). Перевод показателей для предприятия n осуществляется на основе формул линейного масштабирования. Для показателя среднесписочная численность работников перевод условный (показатель масштаба). В результате этого преобразования все показатели приобретают единую размерность (баллы) и единый масштаб изменений. Далее строится интегральная оценка на основе сопоставления обобщенной характеристики потенциала и обобщенного риска. Разбиение объектов исследования на кластеры осуществляется методом балльной оценки и определения интегрального показателя оценки кредитоспособности для ранжирования предприятий в рамках кластера [4]. На заключительном этапе оценивается риск кредитоспособности субъектов малого предпринимательства и принимаются управленческие решения в сфере кредитной поддержки субъектов малого предпринимательства.

Таким образом, мы можем оценить риск кредитоспособности по отдельному предприятию, территории или региону. Для ранжирования предприятий, территорий, регионов по уровню риска выделим 12 кластеров:

- 1 кластер - Высокий потенциал-низкий риск;
- 2 кластер - Высокий потенциал-умеренный риск;
- 3 кластер - Высокий потенциал-высокий риск;
- 4 кластер - Умеренный потенциал-низкий риск;
- 5 кластер - Умеренный потенциал-умеренный риск;
- 6 кластер - Умеренный потенциал-высокий риск;
- 7 кластер - Пониженный потенциал-низкий риск;

- 8 кластер - Пониженный потенциал-умеренный риск;
- 9 кластер - Пониженный потенциал-высокий риск;
- 10 кластер - Низкий потенциал-низкий риск;
- 11 кластер - Низкий потенциал-умеренный риск;

- 12 кластер - Низкий потенциал-высокий риск.
- На рисунке 3 представлена форма сбора данных показателей для оценки риска кредитоспособности.



Рисунок 2. Система показателей для оценки риска кредитоспособности субъектов малого предпринимательства

Предприятие	Город(ПГТ)	ОКВЭД 1	ОКВЭД 2	Год	Выручка	Рентабельность продаж	Рентабельность СК	Среднесписочная численность работников	Общий объем инвестиционных ресурсов	Индекс риска платежеспособно	Индекс риска благонадежности	Индекс скоринговой оценки	Индекс риска ликвидности	Кредитный риск	Коэффициент финансового рычага
ООО "СТЭК"	Стрижи	Производств...	35.11 Произ...	2015	51001	4.5	3,970000000000...	17	-4433	406	186	508	500	3	-8,050000000...
ООО "ТЕХНОСТ..."	Стрижи	Добыча поле...	08.12 Разра...	2015	1668	-38,7899999999...	62,6700000000...	3	-1050	416	199	536	500	3	-1,100000000...
ООО "КРИСТАЛ..."	Стрижи	Оптовая и ро...	47.11.2 Торг...	2015	230	5,219999999999...	12	7	100	329	164	467	100	2	2,29
ООО "Темп"	Стрижи	Оптовая и ро...	47.1 Торговл...	2015	63742	10,35999999999...	98,5400000000...	44	6902	239	154	305	100	1	0,7299999999...
ООО "ЛИП"	Стрижи	Образование	85.42.1 Деят...	2015	310	0	0	2	-8	445	173	534	500	3	0
ООО УК "ПРОГ..."	Стрижи	Предоставле...	68.32.1 Упра...	2015	1904	-19,0100000000...	102,9300000000...	2	-375	399	174	478	500	3	-1,590000000...
ООО "ИНДЕКС"	Стрижи	Операции с н...	12	2015	0	0	0	2	12	392	170	473	0	3	0
ООО "ЗБ"	Стрижи	Предоставле...	96.04 Деяте...	2015	480	68,5400000000...	3290	35	10	265	153	251	0	1	0
ООО "СПП"	Стрижи	Образовател...	16.1 Распил...	2015	9899	-2,3500000000...	103,22	5	-311	360	193	419	500	2	-16,57
ООО "СПК "СИ..."	Стрижи	Добыча поле...	08.12 Разра...	2015	1797	1,5	6,9000000000...	2	319	380	171	453	500	3	14,01

Рисунок 3. Система показателей для анализа риска кредитоспособности

После преобразования данных по алгоритму, рассмотренному выше, мы видим интегральную

оценку риска кредитоспособности с присвоенным типом кластера.

Предприятие	Город(ПГТ)	ОКВЭД 1	ОКВЭД 2	Год	Потенциал	Риск	Интегральный коэффициент кредитоспособности	Кластер
ООО "ЗБ"	Стрижи	Предоставлени...	96.04 Деятельн...	2015	Высокий	Низкий	61,6085434	1
ООО "УК ЖЖХ "...	Стрижи	Предоставлени...	68.32.1 Управле...	2015	Умеренный	Низкий	43,8155556	4
ООО "ТЕХНОСТ...	Стрижи	Добыча полезн...	08.12 Разработ...	2015	Пониженный	Умеренный	27,3681355	8
ООО "Темп"	Стрижи	Оптовая и розн...	47.1 Торговля р...	2015	Умеренный	Низкий	61,6460724	4
ООО "СТЭКС"	Стрижи	Производство и...	35.11 Производ...	2015	Пониженный	Умеренный	25,6178246	8
ООО "Строй-Стр...	Стрижи	Строительство	41.2 Строительс...	2015	Низкий	Умеренный	19,38536	11
ООО "ЛИП"	Стрижи	Образование	85.42.1 Деятель...	2015	Пониженный	Умеренный	28,73734	8
ООО "КРИСТАЛ...	Стрижи	Оптовая и розн...	47.11.2 Торговл...	2015	Низкий	Умеренный	25,47674	11
ООО УК "ПРОГ...	Стрижи	Предоставлени...	68.32.1 Управле...	2015	Умеренный	Умеренный	34,7846146	5
ООО "КОМПЛЕ...	Стрижи	Транспортиров...	52.24 Транспор...	2015	Пониженный	Умеренный	26,1909428	8
ООО "Мега Вуд"	Стрижи	Обрабатывающ...	16.1 Распиловк...	2015	Пониженный	Умеренный	32,8704376	8

Рисунок 4. Результат оценки риска кредитоспособности

Предложенная автором модель оценки в системе риск-анализа использует информацию: о рисках потери платежеспособности; о рисках потери финансовой устойчивости и независимости, о кредитных рисках и др.

Для улучшения качества работы предпринимательских структур, для отбора получателей государственной поддержки бизнеса может быть рекомендован риск-ориентированный подход к оценке угроз и рейтингованию кредитоспособности субъектов малого предпринимательства в системе экономической безопасности.

Этот подход предполагает проведение оценки уровня риска кредитоспособности субъектов малого предпринимательства на основе объективных и четких критериев и индикаторов потенциала и риска, которые создают основу для формирования комплексной информационно-аналитической системы принятия управленческих решений в сфере кредитования и инвестирования для всех предпринимательских структур и прочих стейкхолдеров.

Список литературы

1. Бухтин, М.А. Риск-менеджмент в кредитной организации: методология, практика, регламентирование / М. А. Бухтин. – М.: Издательский дом «Регламент», 2008. - 448 с.
2. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. 6-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 495 с.
3. Малое предпринимательство в современной России: конкуренция, планирование, финансы, риски: монография. – Wrocław: Фонд «Русско-польский институт», 2015. – 280 с.
4. Электронный учебник по статистике StatSoft. Кластерный анализ URL: <http://statsoft.ru/home/textbook/default.htm> (дата обращения 24.05.2017) [Электронный ресурс].
5. Информационно-аналитическая система Глобас-і. Credinform. <http://www.credinform.ru/ru-RU/globas> (дата обращения 01.06.2017) [Электронный ресурс].

*Логинов Дмитрий Алексеевич,
доктор экономических наук, профессор
кафедры финансов и экономической безопасности
Вятского государственного университета,
Россия, г. Киров
E-mail: doctorloginov@mail.ru*

ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ НЕДОСТАТОЧНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ

Подготовлено при поддержке
Российского фонда фундаментальных исследований
в рамках проекта № 17-02-00179

Среди проблем российской экономики особое место принадлежит экономической безопасности регионов. Дело в том, что привычное представление об экономическом благополучии навязывает уверенность, что экономический рост – это главный фактор процветания страны и отдельных её территорий. В то же время позитивная динамика экономического развития может быть обеспечена только частью территорий, тогда как другие впадают в состояние затяжного спада, для выхода из которого не имеется известных рецептов. В статье делается попытка разобраться в причинах замедления экономического развития регионов с позиций качества управления их экономической безопасностью. Предлагаются ключевые пути создания предпосылок укрепления экономической безопасности регионов на централизованном государственном уровне.

Ключевые слова: экономическая безопасность, регион, экономическое развитие, инвестиции, инновации, рынок, спрос.

Введение

Народное хозяйство нашей страны развивается весьма неравномерно, данный феномен в значительной степени касается и пространственного распределения темпов развития. Регионы России не одинаковы по уровню развития, однако уровень дифференциации экономического развития российских территорий таков, что это уже создаёт серьёзные проблемы, связанные с качеством реализации экономического потенциала регионов. Особенно настораживает то, что на протяжении значительно длительного периода, прежде всего 1990-х и первой половины 2000-х годов процессы экономического расслоения российских регионов нарастали, формируя всё более значительный разрыв и оставляя всё меньше шансов на его преодоление в сколько-нибудь обозримом будущем.

Итоги 2000-х годов продемонстрировали способность российской экономики достаточно динамично преодолеть трудности экономических реформ, восстановиться после спада и перейти к поступательному движению к новым вершинам развития. Однако это выглядит

именно так на национальном уровне обобщения. Если же обратиться к анализу экономического положения отдельных регионов страны, то можно обнаружить, что целый ряд территорий испытал серьёзное торможение в экономическом развитии, поставив под вопрос экономическую самодостаточность некоторых субъектов Федерации. Для многих территорий стало привычным ощущение депрессивности экономического развития, отсутствие научно-технического прогресса и невозможность представить на российском и международном рынке конкурентоспособную продукцию хотя бы одной из отраслей регионального хозяйства.

Обозначенная проблема осложняется наличием депрессивных территорий внутри отдельных, сравнительно экономически успешных субъектов Федерации, многие из таких территорий характеризуются доминированием в их экономике градообразующего предприятия, конкурентоспособность которого находится под большим вопросом. Дальнейшее существование подобных территорий (чаще всего городов или по-

сёлков) создаёт проблему невозможности бюджетного обеспечения их потребностей из средств регионального бюджета. Данная ситуация обозначает наличие и даже нарастание угрозы потери бюджетной сбалансированности многих субъектов Российской Федерации из-за обременённости их хозяйств упадочными в экономическом плане территориями.

Проблема недостаточности экономической активности регионов как угроза безопасному территориальному развитию

Российская социально-экономическая действительность такова, что законодательство требует от каждого субъекта Федерации создания условий обеспечения определённым уровнем качества социальных услуг населения на всей его территории без исключения. На деле выполнение такого требования становится для регионов весьма сложной задачей, так как производство социальных услуг в отдалённых территориях в условиях дефицита кадров, малого числа получателей услуг и низкой производительности объектов коммунальной инфраструктуры становится непосильной задачей в финансовом плане.

Экономическая ситуация в регионах, характеризующихся низким уровнем развития, такова, что из-за недостаточной экономической активности все их рынки (прежде всего, потребительские) находятся в подавленном состоянии, отличаются менее высоким уровнем цен, в результате чего производство товаров и услуг для таких рынков менее рентабельно. В результате экономически отсталые регионы получают всё меньше инвестиций, что, в свою очередь, ещё больше замедляет их развитие, увеличивая разрыв с более продвинутыми территориями. Складывается ситуация провокации усиленной миграции как инвестиционных, так и кадровых ресурсов из экономически слабых территорий. В итоге возможностей для восстановления их хозяйства в будущем остаётся всё меньше.

Феномен неравномерности экономического развития российских регионов предлагаем рассматривать с позиций экономической безопасности. Дело в том, что одной констатации обсуждаемого факта - не достаточно. Необходима методология управления экономической безопасностью территориальной структуры нашей страны до такого состояния, которое представляется возможным признать безопасным для социально-экономического развития России в долгосрочной перспективе. Формирование такой методологии возможно при условии выявления закономерностей торможения социально-экономического развития российской провинции. Для

познания закономерностей этого феномена мы предлагаем, прежде всего, осознать факт экономического расслоения большинства российских регионов по направлению «административный центр региона – окраина». При этом если административный центр, как правило, экономически уступает ведущим мегаполисам страны, то окраина региона проигрывает непосредственно своему же административному центру, становясь поставщиком как инвестиционных, так и человеческих ресурсов.

В развитии направления науки по исследованию межтерриториальной дифференциации следует обозначить различия между самими типами упадочности развития регионального хозяйства. Прежде всего, следовало бы обособить такие типы экономически отсталых регионов, как северные, центральные и южные регионы. Если центральные экономически отсталые регионы характеризуются полным набором признаков экономического упадка: низким уровнем инвестиционной активности, недостаточным развитием инноваций, низкими уровнями средних заработных плат и доходов населения, то южные регионы могут характеризоваться наличием перспектив в развитии туризма и одновременно серьёзной задержкой промышленного развития. Северные регионы, отстающие в социально-экономическом развитии, несмотря на высокий уровень цен, остаются непривлекательными для вложения инвестиций, кроме того, как правило, они же отличаются отрицательным сальдо миграционных потоков.

Нельзя не отметить, что российское правительство прилагает заметные усилия к решению проблемы отставания социально-экономического развития отдельных регионов. Новым вектором в политике выравнивания уровня хозяйственного развития российских территорий стало учреждение института территорий опережающего развития. Такая мера стала инструментом привлечения инвестиций и, соответственно, интенсификации инновационных процессов, на территориях, характеризующихся значительным экономическим упадком. Первоначально институт территорий опережающего развития распространяется на те регионы, которые признаны нуждающимися в государственной поддержке в первоочередном порядке. К ним отнесены Дальний Восток и моногорода. Логика правительства вполне понятна, стране необходимо придать определённое акцентирование развития, направить основные ресурсы поддержки на те направления, отставание которых заметно на национальном уровне. Такому акцентированию способствует и то, что моногорода

становятся всё более серьёзным источником угрозы социально-экономическому благополучию в силу концентрации в них значительной доли трудоспособного населения, не готового в силу своего консерватизма к перемещению туда, где их способности могли бы быть востребованы.

Следует принимать во внимание то, что текущая конъюнктура рынка, в том числе мирового, оказывает объективное влияние на распределение экономической активности между российскими регионами. Так, экономическая целесообразность добычи и продажи углеводородов и соответствующий уровень рентабельности этого бизнеса вывели в социально-экономические лидеры те территории, которые были от природы обеспечены стратегически ценными углеводородными природными ресурсами. В то же время, неэффективная формула стимулирования инновационной активности, заложенная ещё в период до начала либеральных экономических преобразований, обусловила спад обрабатывающей промышленности во многих регионах нашей страны, что, в конечном итоге, обусловило упадок их хозяйства в целом.

Рассуждая с позиций национальной экономической безопасности, следует подчеркнуть, что специфика экономического положения России в международной конкурентной среде состоит в том, что нашей стране сложно остановить выбор на той или иной специализации большинства хозяйствующих субъектов, затруднительно выбрать между ставкой на качество продукции (и соответственно высокую цену) и на дешевизну (при сравнительно посредственном качестве). Дело в том, что и та и другая ниши заняты. Применительно к Евразии, первая из названных ниш принадлежит преимущественно европейским странам, вторая – китайской экономике. В любом случае российская экономика может стать конкурентоспособной в случае, если в себестоимости отечественной промышленной продукции будет содержаться не так много затрат на заработную плату. Это значит, что размещение новых промышленных производств в регионах, характеризующихся невысокими показателями социально-экономического развития и, соответственно, небольшим уровнем заработной платы, целесообразно с позиций достижения выигрыша в затратах. Этот довод следует использовать как признание того, что экономическая отсталость – это не во всём плохой признак, он может принести пользу при грамотном регулировании. Тем не менее, в процессе планирования государственной поддержки инвестиций надо учиты-

вать целесообразность направления промышленных инвестиций в регионы с невысоким уровнем заработных плат. Однако при этом правительственным структурам предстоит решить ряд сложных структурных проблем, таких как качество кадров (обеспеченность кадрами необходимой квалификации), состояние инфраструктуры, минимальный уровень инновационной активности. Решение проблем территориальной дифференциации через использование преимуществ российской провинции – достаточно эффективный путь решения территориально-экономических проблем России.

Одновременно следует подчеркнуть, что такой тип депрессивных регионов, как северные депрессивные регионы, обладает особой спецификой в системе мер управления равномерностью социально-экономического развития российских территорий. Дело в том, что практически каждый северный регион нашей страны представляет особую ценность как территория залегания стратегически важных природных ископаемых. Освоение подобных территорий не может осуществляться исключительно за счёт ресурсов частного сектора экономики. Этап геологоразведки, создания транспортной инфраструктуры – всё это мероприятия, которые могут осуществляться силами государства и за счёт бюджетных средств. Порядка четверти валового национального продукта России создаётся на российском севере при том, что эту массу добавленной стоимости формируют не более восьми процентов населения страны. Таким образом, необходимо гармонично развивать российский север, делая ставку не только на инфраструктуру добычи и транспортировки природных ископаемых, но и на обеспеченность этого сегмента национальной экономики кадрами, причём в долгосрочной перспективе.

Как видно, решение проблем сглаживания угроз территориальной социально-экономической дифференциации требует индивидуального подхода и уникальных, научно обоснованных решений. Здесь невозможно найти универсальные рецепты для всех территорий [4]. То же самое касается попытки бездумного копирования подходов к решению проблем ускорения экономического развития провинции, разработанных и апробированных в западных странах. Очевидно, что у экономической дифференциации в разных странах разные корни, неодинаковые причины возникновения и различные факторы прогрессирования.

Действительно, не следует рассчитывать, что естественный ход экономических преобразова-

ний и их последствия могут автоматически сгладить межтерриториальные различия в экономическом развитии. Процесс демпфирования рисков межтерриториальных различий нуждается в активном дирижировании. Такое регулирующее воздействие следует формировать как на национальном уровне управления экономическим развитием, так и на уровне межрегиональной кооперации, способной усилить преимущества территорий в их взаимовыгодном экономическом сотрудничестве.

Тем не менее, не следует прекращать и поиск общенациональных приёмов активизации регионального развития. Фундаментальным среди них, по мнению автора статьи, следует признать комплекс мер по стимулированию инвестиционной активности. Государство нуждается в настоящий момент времени в инструментах активного содействия инвестированию, создании налоговых и бюджетных стимулов инвестирования в промышленность и сельское хозяйство.

На пути интенсификации инвестиционных процессов следует взглянуть с позиций сегодняшнего дня, современных реалий. Негативный опыт многих стран и регионов подсказывает, что к стимулированию инвестиций необходимо подходить комплексно. Финансовый аспект инвестиций – это только одна сторона дела. Не менее важна ресурсная составляющая. Государство должно подготовить такие ресурсные основы для инвестирования, как технологии, инновации, кадры, современные административные структуры. В противном случае вложение инвестиционных ресурсов может привести к неэффективному результату, что не приведёт к воспроизводству инвестиций, а скорее, остановит маховик инвестирования. Более того, государству следует определиться с направлениями инвестирования с позиций оценки потенциала рынка. Поддерживать надо только те инвестиционные проекты, которые предполагают удовлетворения той части спроса, которая с уверенностью может быть признана неудовлетворённой. Нужно помнить, что неэффективные инвестиции оборачиваются ускорением инфляции.

Планирование инвестиций должно учитывать неодинаковую отдачу от их вложения, принимать во внимание особенности пространственного расположения инвестиционной площадки и отраслевой принадлежности проекта. В планировании отраслевой структуры инвестиций целесообразно найти баланс между рентабельностью инвестиций и потребностями экономики.

При рассмотрении вопроса, в какой из регионов стимулировать инвестиции в первую очередь, надо помнить, что регионы, находящиеся в самом плачевном положении по социально-экономическому развитию, создают наиболее опасную ситуацию для экономических показателей национального уровня. Дело в том, что чем дольше регион находится в экономической депрессии, тем меньше у него объективных шансов привлечь инвестиции в своё хозяйство, тем вероятнее, что данная территория станет «балластом» для национальной экономики в целом. Поэтому принцип содействия слабейшему должен быть, по мнению автора, приоритетным по сравнению с принципом частичной выборки отдельных регионов как эталонных площадок для апробации инвестиционной поддержки. Инвестиционную активность проще поддержать, чем восстанавливать.

Надо помнить, что периоды отрицательных темпов экономического развития обычно сопровождаются более значительным по абсолютному значению спадом инвестиций, чем относительно благополучные периоды. Поэтому в процессе мониторинга межтерриториальной экономической дифференциации следует пристально выявлять территории «максимального экономического бедствия», разрабатывая для них меры оперативного воздействия на грозящие катастрофой негативные процессы экономического застоя и инвестиционного «голода».

Действительно, кризис, проявляющийся в спаде экономической активности территории, обычно скоротечен, а восстановление – медленно. Более того, чем глубже экономический спад региона, тем менее вероятно его хозяйственное возрождение. Легко потерять контроль над экономическим развитием территории, гораздо сложнее это развитие «реанимировать».

Важно учесть, что восстановление экономики может быть обусловлено не только классическим притоком частных инвестиций, возможность вложения которых объективно ограничена шириной выбора инвестора. Сам спрос, как потребительский (со стороны населения), так и структурный (со стороны развивающихся отраслей экономики, а также со стороны государства) могут породить процессы экономической активизации. Государству следует более детально продумывать пути включения депрессивных территорий в экономическую активность через реализацию государственных программ (в областях обороны, стратегической транспортной инфраструктуры, производства перспективных видов промышленной продукции).

Для российской экономической действительности не актуален такой инструмент повышения хозяйственной активности, как снижение налоговых ставок. Это обусловлено тем, что в настоящее время уровень налоговой нагрузки на бизнес в нашей стране уже довольно ослаблен. Поэтому дальнейшее снижение уровня налогообложения не создаст соответствующих стимулов. Надо помнить, что есть иной опыт, это опыт стран, избравших для своего развития модель государства всеобщего благосостояния, когда в ходе экономических реформ государство инструментами прогрессивного налогообложения увеличивает изъятие добавленной стоимости из экономики, прежде всего из наиболее её рентабельных секторов, перераспределяя значительную часть полученных дополнительных расходов на стимулирование перспективных, но пока не устойчивых в экономическом плане и не столь инвестиционно привлекательных видов хозяйственной деятельности и отдельных инвестиционных проектов.

Для реализации предложенного подхода очень важен мониторинг инвестиционной привлекательности отраслей экономики на централизованном, государственном уровне. Вот почему процессы сглаживания рисков территориальной экономической дифференциации надо проводить с активным участием органов исполнительной власти, ответственных за управление экономическим развитием как на федеральном, так и на субъектовом уровнях.

Здесь следует упомянуть известный принцип, описанный норвежским экономистом Трюгве Хаавельмо, который на уровне понятий управления инвестиционным спросом дал обоснование реформ, составивших основу скандинавской модели формирования экономического благосостояния нации [3].

Большой резерв оживления экономических процессов в российской провинции кроется в инструментах насыщения экономики государственными инвестициями. Если учесть, что российская экономика всё ещё испытывает нехватку денежной массы, то надо признать, что увеличение суммы денежных средств, направляемой на государственную поддержку инвестиционных процессов, скорее всего, не даст скачка инфляции, как этого иногда безосновательно опасаются [2].

Парадоксальным для российской экономической действительности выглядит и рассуждение о том, что государственные инвестиции (в случае их избыточного вложения) способны вытеснить частные. Сегодня государство, как правило, не конкурирует с частным бизнесом во

вложениях денежных средств в инвестиционные проекты, особенно если учесть, что в силу большой дороговизны кредита, частные инвесторы в принципе обходят стороной многие отрасли экономики, характеризующиеся или недостаточным уровнем рентабельности, или высокими рисками.

Принятие решений по снижению ставок по кредитам коммерческих банков особо значимо с позиций учёта роли Центрального банка РФ. От данного регулятора должна исходить инициатива последовательного снижения ставок банковского процента, поскольку проблема стабилизации курса рубля требует перемещения активности инвесторов из сферы краткосрочных сделок в сферу долгосрочных, для чего потребуются снижением ставки повысить привлекательность инвестиционного кредитования.

Риски очередного снижения курса рубля негативно влияют на поведение инвесторов, так как создают угрозу увеличения их рублевой задолженности в случае обращения за кредитом, исчисляемым в иностранной валюте. Одно из важных условий повышения экономической активности отсталых территорий – это долгосрочная уверенность инвесторов в стабильности макроэкономической ситуации, для чего следует на деле доказать стабильность российской национальной валюты.

Политика нестабильного рубля выгодна экспортёрам. Но тут надо разобраться, насколько выгоды экспортёров значимы для российской экономики, особенно для её провинции, особенно для тех регионов, в структуре хозяйства которых, добыча углеводородов не доминирует. Россия – это крупнейшая по территории страна мира. Территориальное величие нашей страны создаёт естественный барьер на пути импортных потребительских товаров на отечественные рынки. Это говорит о том, что основу российской экономики всегда будут составлять те виды экономической деятельности, которые направлены на обслуживание внутреннего рынка, то есть на производство потребительских товаров. Именно интересы отраслей экономики, обслуживающих российский внутренний потребительский рынок, должны ставиться во главу угла при обсуждении вопросов выбора в пользу слабого или сильного рубля. Численно производители товаров для внутреннего рынка преобладают над экспортёрами, следовательно, и их интересы надо ставить выше экспортёров. Тем более, если страна намерена, действительно, сместить преимущества в сторону пока что экономически слабых, несырьевых регионов.

Ставка на слабый рубль провоцирует консервацию интересов экспортёров и, соответственно, способствует замедлению инновационных процессов, ведь экспорт сырья – это, как правило, не столь инновационно активный сектор экономики, в отличие от производства потребительских товаров, где так важно российским производителям завоевать новые конкурентные преимущества и доказать состоятельность своей продукции перед импортными аналогами [1].

Сегодня наметилась проблема выбора между ориентацией на развитие производства товаров для внутреннего рынка и на поддержку экспортных производств. При этом следует помнить, что в первом случае российская экономика обретает шанс прорваться вперёд благодаря отечественной инновационной мысли и опередить по научно-техническому развитию Запад. Во втором же случае отечественная экономика будет продолжать эксплуатировать сложившуюся и апробированную модель, но не использует возможность занять более высокие позиции среди ведущих стран-производителей продукции обрабатывающей промышленности [5].

Не следует забывать и про такой инструмент активизации инновационных процессов в экономике, как минимальная заработная плата. Пока она остаётся низкой, не может быть и речи о приоритете в российской экономике производств, отличающихся большой долей квалифицированного труда в затратах. Таким образом, чтобы оживить экономику в регионах, надо на национальном уровне ощутимо поднять уровень минимальной заработной платы.

Список литературы

1. Горидько, Н.П. Регрессионное моделирование инфляционных процессов: монография / Н.П. Горидько. – М.: РосНОУ, 2012. – 248 с.
2. Горидько, Н.П. Моделирование темпов инфляции, не замедляющих экономического роста (NSEGRI), для экономики России / Н.П. Горидько // Друкеровский вестник. – 2016. - № 3. – С. 78-88.
3. Нижегородцев, Р.М. Поиск «точек роста» и альтернатива Хаавельмо / Р.М. Нижегородцев // Стратегия и тактика развития производственно-хозяйственных систем: тезисы докладов V Международного научно-практического конгресса, Гомель, 29–30 ноября 2007 г. / под общ. ред. Р.И. Громько. – Гомель: ГГТУ им. П.О.Сухого, 2007. – С. 77–79.
4. Нижегородцев, Р.М. Неравновесная динамика макросистем и механизмы преодоления мирового кризиса / Р.М. Нижегородцев. - Новочеркасск: «НОК», 2011. – 100 с.

Следует внимательно оценить пропорции между инвестициями в производства, принадлежащие разным технологическим укладам. Очевидно, что смещение акцента в государственной поддержке инвестиций на технологически новейшие производства даст возможность отечественной экономике со временем претендовать на роль ведущей промышленной экономики мира. В противном случае, консервация инвестиционных приоритетов в сфере сырьевых отраслей экономики приведёт к замораживанию инновационного прогресса и не оставит шанса отечественной экономике стать лидером постиндустриального мира и отбросит страну в сторону деградиционных процессов [6].

Вывод

Для преодоления рисков дальнейшей межрегиональной дифференциации российских регионов по уровню экономического развития, которые провоцируют развитие угрозы экономической безопасности не только отдельных регионов, характеризующихся недостаточным уровнем социально-экономического развития, но и всей России в целом, предлагается по-новому посмотреть на вопрос государственной поддержки экономически депрессивных регионов страны, в том числе активнее вкладывать государственные инвестиции в экономически отсталую провинцию, поддерживать инновационно ориентированные инвестиционные проекты частного сектора экономики в российских регионах, делать ставку на приоритет интеллектуально ёмкой продукции при государственной поддержке частных инвесторов.

5. Нижегородцев, Р.М. Импортзамещение или экспортная ориентация – мнимая альтернатива: сценарии развития российской экономики в условиях нарастания внешних рисков / Р.М. Нижегородцев, Н.П. Горидько // Российская экономическая модель – 5: настоящее и будущее аграрного, индустриального и постиндустриального секторов: сб. статей по материалам XI Международного науч. конф. 28 октября – 1 ноября 2015 г. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – С. 401–424.
6. Попкова, Е.Г. «Воронки отсталости» как фактор замедления темпов инновационного развития российской экономики / Е.Г. Попкова, Т.Н. Митрахович // Управление инновациями – 2011: материалы Международного научно-практического конгресса, 14–16 ноября 2011 г. / под ред. Р. М. Нижегородцева. – М.: ЛЕНАНД, 2011. – С. 123–126.

*Логинов Дмитрий Алексеевич,
доктор экономических наук, профессор
кафедры финансов и экономической безопасности
ФГБОУ ВО «Вятский государственный
университет», Россия, г. Киров
E-mail: doctorloginov@mail.ru*

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА: НАУЧНЫЕ ВЗГЛЯДЫ И СТРАТЕГИИ РЕАЛИЗАЦИИ

Подготовлено при поддержке
Российского фонда фундаментальных исследований
в рамках проекта № 17-02-00179

В настоящее время перед управлением социально-экономическим развитием Российской Федерации ставятся весьма сложные задачи, особенно в части обеспечения стабильного развития регионов. Стабильность предусматривает защиту от резких спадов и замедлений и от опасных ускорений. В статье сделана попытка дать оценку научным представлениям о финансово-экономической безопасности региона и оценить возможности по возведению принципов региональной финансово-экономической безопасности в ранг специальной стратегии органов государственной власти субъекта Российской Федерации.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, финансово-экономическая безопасность, инновационная модель регионального развития, региональный бюджет, управление социально-экономическим развитием территории.

Введение

Научные представления о путях безопасного социально-экономического развития региона в Российской Федерации прошли немалый путь эволюции. Изначальный базис данного научного вопроса был связан с тем, что регионы получили относительную свободу принятия решений о путях своего социально-экономического развития в начале 1990-х годов по мере формирования российского федерализма, утверждённого Конституцией Российской Федерации, принятой в 1993 году. Именно этот, начальный этап формирования практического опыта управления развитием региона и его научного осмысления был сосредоточен на путях и способах преодоления кризисных явлений в социально-экономическом развитии и обеспечения экономического прорыва отдельной территории. Значимость системной деятельности по профилактике и предупреждению замедлений и спадов в экономическом развитии территории и социальных потрясений была осознана позднее, когда в развитии регионов стали происходить резкие ухудшения [14, С.334]. Особенно явственно это проявилось в 1998 году, когда макроэкономические потрясения, связанные с коррекцией курса национальной валюты и банковским кризисом,

стали сильно ощущаться на материальном положении населения в российских регионах.

Последующая наработка опыта по управлению социально-экономическим развитием российских регионов привела к признанию необходимости фиксации долгосрочных целей социально-экономического развития территории в специальных документах, как правило, концепциях или стратегиях социально-экономического развития субъектов Российской Федерации [18, С.105; 28, С.65]. Переход к постановке долгосрочных целей развития можно считать первым шагом к отражению необходимости стабильного, а значит и безопасного развития территории в длительном периоде времени [17, С.34]. Тем не менее, методология стратегического планирования социально-экономического развития российских регионов, сложившаяся в 2000-х годах, должна быть признана всё ещё незрелой, хотя бы потому, что в многочисленных региональных стратегиях долгосрочного социально-экономического развития не нашлось достойного места разделу, посвящённому обеспечению региональной финансово-экономической безопасности [3, С.37; 8, С.9]. И, может быть, именно в силу этой причины в период после 2010 года во многих российских регионах стала нарастать проблема дефицита регионального

бюджета и задолженности региона перед кредиторами, образовавшейся в результате попыток покрыть растущий бюджетный дефицит.

В современной действительности каждый глава субъекта Российской Федерации стоит перед очень непростым выбором, связанным с принятием на себя ответственности за решительные действия по обеспечению экономического развития подведомственного ему региона, связанные с расширением налогооблагаемой базы, активизацией инвестиционных процессов, стимулированием инновационной экономики и предпринимательской активности граждан, продолжая обеспечивать при этом стабильность ключевых социально-экономических параметров, таких как темпы роста валового регионального продукта в реальном исчислении, уровень безработицы, демографическая ситуация, уровень свободы конкуренции и многих других, значение которых внимательно наблюдается на федеральном уровне [1, С.21; 21, С.50]. Именно установление федерального контроля за уровнями основных макроэкономических и социальных показателей региона заставило региональные власти всерьёз задуматься над созданием механизма сохранения устойчивости социально-экономического положения региона при решении любых задач развития, как задач, поставленных федеральным центром, так и задач, формируемых как локальные решения имеющихся экономических и социальных проблем.

Сегодня лица, ответственные за экономическое развитие региона и его финансовое благополучие, сталкиваются с необходимостью принимать решения, отвечающие двум трудно сочетающимся критериям: ускорить экономическое развитие и не допустить проявления рисков принятия радикальных экономических решений [9, С.11]. Очевидно, что формирование акцента на государственную поддержку одного из направлений экономического развития региона при всех достоинствах такого проекта и перспективах долгосрочной бюджетной отдачи, несёт в себе риски повышения платёжной нагрузки на региональный бюджет в текущем периоде времени, а значит ухудшает финансовое положение региона в краткосрочной перспективе. В другом случае, ставка на реализацию перспективного инвестиционного проекта, содержащего привлекательный потенциал роста налогооблагаемой базы в регионе, может спровоцировать перераспределение текущих расходов на развитие инфраструктуры, породить недовольство отдельных территорий, не вовлечённых в новый проект, и спровоцировать конфликт региональных

деловых элит, влияние которых может снизиться с появлением в деловой среде региона нового крупного игрока. Таким образом, планирование социально-экономического развития региона как на стратегическую перспективу, так и в горизонте текущих управленческих шагов, предусматривает действия в русле, очерченном такими критериями, как максимизация темпов роста региональной экономики с одной стороны и предупреждение рисков дестабилизации социально-экономического положения региона, с другой стороны. Следовательно, условия осуществления управления социально-экономическим развитием региона усложняются, что увеличивает уровень требований к методологическому и научному обеспечению управления региональной финансово-экономической безопасностью.

Научные представления о региональной финансово-экономической безопасности: эволюция, дискуссия, типология

Вопрос о научном обеспечении деятельности по защите региональной финансово-экономической безопасности выходит далеко за рамки региона, что обусловлено вполне очевидным количественным влиянием регионов на социально-экономическое положение России в целом. При этом выстраивается логически обоснованная взаимосвязь между финансово-экономической безопасностью региона и экономической безопасностью страны в целом. Поэтому весьма значимо формирование универсальной методологии региональной финансово-экономической безопасности, в успешном функционировании которой заинтересовано всё российское общество.

Важно заметить, что научные представления о финансово-экономической безопасности достаточно новы для экономической науки, что обусловлено длительным сохранением интереса научных экономических кругов к проблеме ускорения экономического развития без концентрации внимания на обратной его стороне – поддержании защиты от отрицательных последствий совершения радикальных шагов по ускорению народнохозяйственного развития [6, С.172].

Сегодня становится очевидным формирование такой методологии региональной финансово-экономической безопасности, которая была бы доступна и актуальна для лиц, принимающих соответствующие финансово-экономические решения на региональном уровне, и для сотрудников аппарата органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, ответ-

ственных за реализацию региональной финансовой и макроэкономической политики и политики по развитию отдельных ключевых отраслей регионального хозяйства [20, С.180; 26, С.34].

Несомненно, что методология научно-практического обеспечения региональной финансово-экономической безопасности должна опираться на учёт пространственных особенностей региона, то есть быть насколько универсальной для различных регионов, настолько же и адаптивной к специфическим условиям географического, климатического положения региона, его позиционирования относительно ключевых национальных рынков и потенциала развития внешнеэкономических связей.

Экономика России проходит непростой этап формирования, к специфическим чертам которого следует отнести и процессы активного импортозамещения, и перестройки отраслевой структуры с акцентом на продукцию обрабатывающей промышленности, и появление всё более явных признаков перехода к постиндустриальному развитию [7, С.67]. Подобные переходы приносят не только положительные результаты. Они сопровождаются процессами болезненной ломки сложившихся структур и приоритетов, например, снижением выпуска традиционных видов промышленной продукции, уменьшением роли отдельных регионов на национальных промышленных рынках. Очевидно, что переход к постиндустриальной экономике, экономике знаний сопровождается возникновением новых вызовов как отдельным отраслям народного хозяйства, так и отдельным регионам. Не секрет, что региональное хозяйство некоторых регионов в сильной степени зависит от деятельности системообразующих (или регионообразующих) предприятий, являющихся, как правило, крупнейшими работодателями и ведущими налогоплательщиками региона. Но именно такие системообразующие предприятия и становятся часто объектами реализации серьёзных экономических рисков, связанных с сокращением обслуживаемых ими рынков или изменением конкурентной ситуации на них.

Российские специалисты по-разному смотрят на сущность региональной финансово-экономической безопасности. Среди публикаций по этому поводу можно обособить ряд течений, объединяемых единством представлений о ключевом методологическом начале данного понятия.

В первую очередь, необходимо выделить такую группу научных взглядов, в которой преобладает акцент на осуществление практических

действий органами регионального управления социально-экономическим развитием. Как правило, в таких случаях подчёркивается то, что региональная финансово-экономическая безопасность должна рассматриваться как система управленческих решений и действий органов государственной власти субъекта Российской Федерации, направленных на стабильное, перманентное экономическое развитие региона с одной стороны и предупреждение проявления рисков развития с другой [2, С.61]. Важной философской стороной данной точки зрения является то, что финансово-экономическая безопасность понимается, с одной стороны, весьма широко, как результат развития (действительно, все положительные результаты экономического развития способствуют укреплению безопасности региона путём насыщения регионального бюджета налоговыми доходами, расширения круга рабочих мест, укрепления межрегиональных деловых связей), с другой стороны, её достижение связывается с весьма утилитарным процессом, ежедневной управленческой деятельностью, принятием тактических решений, то есть с действиями практиков (это подводит под региональную финансово-экономическую безопасность реальную управленческую базу, не требуя особых, специфических управленческих надстроек, а значит, усложнения системы управления).

С другой стороны, есть ряд специалистов, которые подчёркивают необходимость вполне конкретной функциональной институционализации деятельности органов государственной власти региона по обеспечению финансово-экономической безопасности, что проявляется в создании специализированных управленческих структур [16, С.147; 19, С.145]. Рассматриваемые авторы подчёркивают, что в основе региональной финансово-экономической безопасности лежит готовность территории противодействовать причинам, вызывающим нарушение финансово-экономического благополучия. Такой подход, несомненно имеет право на существование и позволяет углубить методологию обеспечения региональной финансово-экономической безопасности, поскольку требует выявления причин нарушения рассматриваемого состояния, а значит даёт возможность действовать не симптоматически, а системно, преодолевая возможные угрозы на зачаточной стадии их формирования [22, С.101]. Такой подход требует усиления аналитических структур в органах исполнительной власти, обеспечивающих финансово-экономическое развитие региона, а, следовательно, предполагает более глубокую

подготовку специалистов в области региональной экономической безопасности и более крупные вложения бюджетных средств в данное направление управленческой деятельности. В перспективе регионом следовало бы рекомендовать такой подход при условии наличия у них финансовой возможности развивать управленческие структуры по обеспечению региональной безопасности.

Более простого взгляда на механизм обеспечения финансово-экономической безопасности региона придерживаются те специалисты, которые утверждают, что финансово-экономическая безопасность является следствием постоянного и последовательного социально-экономического развития территории [10, С.94; 11, С.48; 12, С.51; 13, С.46; 27, С.124]. Следуя представленной философии, региональным властям необходимо максимально сосредоточиться на ресурсах экономического развития и делать это с учётом соблюдения принципа диверсификации. Действительно, чем больше направлений развития независимо друг от друга обеспечивают рост экономики территории, тем меньше шанс остановки такого роста из-за неожиданного прекращения положительного действия одного из факторов. Полезная сторона такой позиции – это возможность универсализации методологии обеспечения региональной финансово-экономической безопасности одновременно со снижением издержек на создание специализированных управленческих структур, ответственных за региональную безопасность [29, С.40]. Однако есть и серьёзный риск, связанный со снижением интенсивности управленческих усилий, направленных на профилактику угроз экономической безопасности. Надо признать, что многие из факторов экономического роста всё-таки взаимосвязаны и определяются едиными причинами, такими, например, как макроэкономическая конъюнктура, состояние сырьевых рынков и другие, в связи с чем изменение фундаментального фактора экономического благополучия может свести на нет предпосылки успешного развития территории. В частности, переход к постиндустриальной экономике бросает серьёзный вызов многим регионам, хозяйство которых специализируется на промышленности, а появление признаков новой экономической реальности ставит регион один на один с источником системного спада экономики. Следовательно, полагаться только на факторы развития, не предусматривая негативные сценарии и не прорабатывая запасные варианты противостояния угрозе, явно недостаточно для региона в современной экономической обстановке.

Следует обратить внимание и на ещё одну точку зрения, согласно которой финансово-экономическую безопасность региона предлагается рассматривать с позиций наличия неких внешних условий, её создающих [4, С.54]. Такое утверждение логически обоснованно, если смотреть на безопасность региона как на результат проведения определённой финансово-экономической политики федерального центра и действие макроэкономических факторов глобального и национального уровня. Действительно, федеральная финансово-экономическая политика обладает более широким набором инструментов, это касается и налоговых инструментов, и средств государственной поддержки регионов, финансирования государственных программ национального уровня, управления макроэкономическими факторами социально-экономического развития (ключевая ставка Центрального банка, уровень инфляции, объём денежной массы). Рассматривая проблему региональной финансово-экономической безопасности в таком ключе, можно прийти к справедливому выводу о том, что безопасность конкретного региона больше зависит от воздействия на его хозяйственную и бюджетную деятельность со стороны центральной государственной власти. Тем не менее, принимая во внимание то, что Российская Федерация является федеративным государством, а государственные полномочия по координации экономического развития распределены между федеральным и региональным уровнями, необходимо констатировать несогласие с рассматриваемой точкой зрения. Ведь с позиций здравого смысла любой субъект, к какому бы уровню государства или общества он ни принадлежал, самостоятелен в обеспечении своей безопасности и является её основным интересантом. Более того, переводение ответственности за финансово-экономическую безопасность региона на внешние условия и субъекты чревато утратой регионом какой-либо инициативы по укреплению своей безопасности, что, в конечном итоге, делает территорию более уязвимой от проявлений угроз безопасности её финансов и регионального хозяйства.

И, наконец, представляет интерес подход к региональной финансово-экономической безопасности как к определённому потенциалу региона обеспечивать самостоятельно улучшение показателей социально-экономического благополучия и давать отпор возникающим угрозам финансово-экономической системе территории [5, С.29; 15, С.58]. Автор настоящей статьи считает такую позицию наиболее подходящей для

всестороннего осмысления феномена региональной финансово-экономической безопасности [25, С.42]. Действительно, современное состояние экономики и финансов региона таково, что его безопасность – это одновременно и результат прошлого и настоящего развития, и готовность сопротивляться специальным источникам угроз.

Анализ источников литературы по региональной финансово-экономической безопасности даёт возможность констатировать, что попытки охарактеризовать рассматриваемый феномен основываются, как правило, на представлении о том, что территория региона – это объект управления, обладающий такими финансово-экономическими признаками, как пространственная обособленность, управляемость социально-экономическими процессами на всей территории региона и наличие доступной совокупности финансовых, инвестиционных, природных, производственных, инфраструктурных и человеческих ресурсов. При этом среди признаков региональной финансово-экономической безопасности наиболее заметны такие, как: стабильность показателей социально-экономического благополучия, наличие средств противодействия угрозам социально-экономического благополучия региона и последовательное улучшение результатов развития регионального хозяйства и его социума.

Важно осознать, достаточна ли та методология обеспечения региональной финансово-экономической безопасности, которая сформирована на сегодняшний день. С позиций бюджетного законодательства, законодательства о национальной безопасности интересы обеспечения финансово-экономической безопасности региона освещены недостаточно. Более или менее конкретно инструментарий обеспечения региональной финансово-экономической безопасности очерчен в законодательстве о стратегическом планировании в Российской Федерации [23, С.35]. Данное законодательство предлагает набор инструментов регионального стратегического планирования социально-экономического развития с тесной увязкой процесса стратегического управления регионом с планированием социально-экономического развития на национальном уровне и уровне муниципального образования. Кроме того, законодательство о стратегическом планировании предусматривает тесную увязку регионального прогнозирования социально-экономического развития с прогнозированием развития на выше и ниже расположенных территориальных уровнях – федеральном и местном. Увязка прогнозирования по уровням

публичного управления особенно важна, так как в процессе прогнозирования возможно выделение угроз развитию региона (нередко их квалифицируют как стратегические вызовы), а это ни что иное как начальный этап аналитической деятельности по планированию управленческих действий, направленных на обеспечение и укрепление региональной финансово-экономической безопасности.

В этой связи автору настоящей статьи представляется возможным видеть будущее методологии обеспечения региональной финансово-экономической безопасности в направлении развития взаимодействия субъекта Федерации с федеральным центром в процессе выявления актуальных угроз экономическому благополучию региона, поскольку целый ряд угроз региональному благополучию носят общий для многих регионов характер, нуждаясь лишь в адаптации, а значит, более успешно могут быть проработаны на уровне федерального мозгового центра, главного методолога обеспечения экономической безопасности, включая и безопасность региональную, каким на сегодняшний день является Министерство экономического развития Российской Федерации. Следует признать, что работа по созданию основ безопасности одного из регионов предполагает в качестве конечного выхода безопасность всей страны [12, С.224].

В этой связи автор исследования считает возможным сформулировать региональную финансово-экономическую безопасность как регулярную деятельность органов государственной власти субъекта Российской Федерации по выявлению скрытых и назревающих угроз финансовому и хозяйственному благополучию региона, разработке системы мер по их преодолению и учёту угроз в планировании социально-экономического развития, предполагая встраивание региона в систему национальных мер по предупреждению угроз финансово-экономического благополучия и содействие экономическому росту страны путём максимального раскрытия хозяйственного потенциала своей территории.

Описываемая деятельность должна осуществляться с опорой на характеристику и прогноз ключевых вызовов экономической безопасности страны, аккумулированных в документах стратегического планирования социально-экономического развития на национальном уровне (Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года) и обеспечения национальной экономической безопасности (Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года).

В результате можно прийти к выводу, что финансово-экономическая безопасность региона зависит, с одной стороны, от усилий его государственной власти по максимальному использованию ресурсного потенциала территории и обеспечению благополучия общества и экономики, с другой стороны – от успешности государственной политики федерального уровня по обеспечению безопасности страны в целом и её регионов в частности, включая проявления региональной политики на национальном уровне.

Названные выше аспекты региональной финансово-экономической безопасности, равно как и необходимость встраивания её концепции в национальную политику обеспечения безопасности страны и эффективной поддержки развития регионов, должны найти необходимое отражение как в региональных законодательствах, так и в структуре органов исполнительной власти. В частности, регионам необходимо создавать региональное законодательство по обеспечению безопасности, включая создание соответствующих разделов в региональных стратегиях социально-экономического развития и принятие собственных стратегий региональной экономической безопасности. В организационном плане субъекты Российской Федерации должны создать в системе органов исполнительной власти соответствующие профессиональные структуры, отвечающие за обеспечение финансово-экономической безопасности. При этом целесообразно такие структуры создавать не в рамках регионального министерства экономического развития, а как обособленные штабные структуры при главе субъекта Российской Федерации. Это вызвано тем, что решения в области обеспечения региональной финансово-экономической безопасности носят стратегический характер и должны приниматься на высшем уровне государственной власти региона. Исполнительная же власть в лице органов исполнительной власти региона межотраслевой и отраслевой компетенции должна только реализовывать принятые выше решения. Тем более, что решения, подготавливаемые региональными органами исполнительной власти финансово-экономического блока, часто сами становятся объек-

том экспертизы на предмет обеспечения региональной финансово-экономической безопасности. Таким образом, необходимость разделения функций разработки решений и их реализации на региональном уровне применительно к обеспечению финансово-экономической безопасности вполне очевидна.

Вывод

Таким образом, проведённое исследование обосновывает необходимость дальнейшего совершенствования научного обеспечения деятельности по созданию основ и укреплению региональной финансово-экономической безопасности. Работу по выведению деятельности, направленной на обеспечение региональной финансово-экономической безопасности, следует выводить на специализированный, профессиональный уровень, формировать штабные структуры при главах субъектов Российской Федерации, ответственные за выявление скрытых и назревающих угроз финансово-экономическому благополучию региона, и наполнять региональное законодательство системой институтов, обязывающих региональные власти регулярно, систематически заботиться о финансово-экономической безопасности региона. Эта работа должна осуществляться при активной методологической поддержке федеральных структур исполнительной власти, ответственных за экономическую безопасность страны в целом. При этом достойное место в федеральном законодательстве об экономической безопасности должна занять деятельность по отражению интересов обеспечения безопасности регионов при принятии решений по поддержке экономического развития, в частности при принятии государственных программ федерального уровня. Всё это позволит достичь главного эффекта, столь ожидаемого от усилий государства по обеспечению экономической безопасности – предупреждения тех хозяйственных, бюджетных и социальных потерь, которые неизбежно возникают в моменты ухудшения условий социально-экономического развития территории, сопровождающиеся реализацией скрытых ранее угроз безопасности.

Список литературы:

1. Буркальцева, Д.Д. Точки экономического и инновационного роста: модель организации эффективного функционирования региона / Д.Д. Буркальцева // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2017. – Т. 8. - № 1 (29). – С. 8-30.
2. Быков, В.П. Экономическая безопасность регионов и преодоление угроз в современных условиях / В.П.Быков, О.А.Дембовская, Е.М.Лебедев // Экономика и эффективность организации производства. –2006. – № 5. – С. 60–63.
3. Воробьёв, Ю.Н. Финансово-экономическая безопасность: теоретический аспект / Ю.Н. Воро-

- бъев, Д.В. Порицкий // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2015. - № 2 (31). – С. 34-43.
4. Глотина, И.М. Трансформация угроз экономической безопасности в условиях информационного общества / И.М. Глотина, А.Г. Светлаков // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2016. - № 5 (17). – С. 52-58.
 5. Глустенков, И.В. Формирование эффективной системы экономической безопасности регионов: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Глустенков Игорь Валентинович. – М., 2016. – 158 с.
 6. Гордиенко, Д.В. Уровень экономической безопасности Восточной Сибири и Забайкалья / Д.В. Гордиенко // Вестник Московского финансово-юридического университета. – 2012. - № 1. – С. 168-178.
 7. Данилова, И.В. Неоднородность экономического пространства как фактор восприимчивости регионов к стабилизационной политике / И.В. Данилова, А.В. Резепин // Вопросы экономики и права. – 2010. - № 12. – С. 65-70.
 8. Данилова, И.В. Формирование режима денежно-кредитной политики в российской экономике / И.В. Данилова, А.В. Резепин // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2008. - № 30 (130). – С.1-12.
 9. Зиядуллаев, Н.С. Создание международного финансового центра в Москве как важнейшая составляющая экономической безопасности России / Н.С. Зиядуллаев, Д.А. Иванова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. - № 33. – С. 2-15.
 10. Каткова, М.А. Экономическая безопасность региона как индикатор институционального равновесия / М.А. Каткова // Власть. – 2012. - № 2. – С. 93-96.
 11. Климова, Н.И. Качество экономического роста: теория и практика оценки и управления: монография / Н.И. Климова, С.А. Кириллова, Т.Ю. Алтуфьева и др. – М.: Экономика, 2007. – 218 с.
 12. Климова, Н.И. Экономическое пространство: теория и реалии: монография / Н.И. Климова, Л.А. Исмагилова, А.И. Татаркин и др. – М.: Экономика, 2011. – 374 с.
 13. Климова, Н.И. Экономический ландшафт и экономический профиль территории в пространственной системе координат: монография / Н.И. Климова, А.И. Татаркин // Финансовый ландшафт территории. – М.: Экономика, 2012. – С. 41-58.
 14. Колеснева, К.А. Использование механизма инвестиционного развития Крыма в достижении финансово-экономической безопасности региона / К.А. Колеснева, Е.А. Мурашова // Финансово-экономическая безопасность регионов России. – Сборник материалов I Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 333-335
 15. Коршунов, Л.А. Повышение экономической безопасности региона в процессе пространственных трансформаций: дис. ... доктора экон. наук: 08.00.05 / Коршунов Лев Александрович. – Екатеринбург, 2011. – 355 с.
 16. Костыря, Ю.С. Индикативная взаимосвязь людских ресурсов и уровня экономической безопасности региона / Ю.С. Костыря, А.Ю. Чупик // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2014. - № 4 (64). – С. 144-149.
 17. Красносельская, Д.Х. Экономическая безопасность региона: пространственный аспект / Д.Х. Красносельская, О.В. Мамателашвили // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2017. - № 1. – С. 32-36.
 18. Луппол, Е.М. Оценка противодействия системы финансово-экономической безопасности региона / Е.М. Луппол, Н.О. Лебедев // Научная дискуссия: инновации в современном мире. – 2016. - № 1-1 (44). – С. 102-106.
 19. Никитина, М.Г. Теоретико-методологические основы концепции экономической безопасности региона / М.Г. Никитина, А.О. Рудницкий, А.С. Деренуца // Учёные записки Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского. Экономика и управление. – 2011. – Т.2. - № 24 (63). – С. 140-148.
 20. Рагулина, Ю.В. Финансово-экономическая безопасность прибрежных регионов / Ю.А. Рагулина // Современные проблемы использования потенциала морских акваторий и прибрежных зон. – Материалы XI Международной научной конференции: в 2-х частях. – 2015. – С. 179-183.
 21. Сенчагов, В.К. Оценка кризисов в экономике с использованием краткосрочных индикаторов и средних индексов экономической безопасности России / В.К. Сенчагов, С.Н. Митяков // Проблемы прогнозирования. - № 2. – 2016. – С.44-58.
 22. Сидорова, Е.Н. Оптимизация финансовых потоков регионов как фактор повышения их безопасности / Е.Н. Сидорова, Д.А. Татаркин // Экономика региона. – 2012. - № 2 (30). – С. 94-105.
 23. Татаркин, А.И. Изменение парадигмы исследований экономической безопасности региона / А.И. Татаркин, А.А. Куклин // Экономика региона. – 2012. - № 2. – С.25-39.
 24. Толстогузов, О.В. Мониторинг как инструмент рефлексии стратегии и обеспечения экономической безопасности региона / О.В. Толстогузов // Государство и бизнес. Современные проблемы экономики. – Материалы VIII Международной научно-практической конференции. – Северо-западный институт управления РАНХиГС при Президенте РФ. – 2016. – С. 6-14.
 25. Ускова, Т.В. Угрозы экономической безопасности региона и пути их преодоления / Т.В. Ускова, И.А. Кондаков // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2011. - № 2 (14). – С. 37-50.
 26. Феофилова, Т.Ю. Современное состояние регионов: к вопросу об оценке экономической безопасности / Т.Ю. Феофилова // Экономическая безопасность: стратегические риски и угрозы. – III

- Межвузовская научно-практическая конференция с международным участием: Сборник статей / Под ред. Т.И. Безденежных, Р.В. Дронова, В.В. Шапкина. – 2016. – С. 32-35.
27. Фридман, Ю.А. Экономическая безопасность, экономическая защищённость и конкурентоспособность: региональный аспект / Ю.А. Фридман, Г.Н. Речко, Ю.А. Писарова // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2015. - № 1 (107). – С. 122-126.
28. Шихвердиев, А.П. Современные аспекты экономической безопасности региона / А.П. Шихвердиев, Н.А. Оганезова // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2016. - № 3. – С. 60-67.
29. Яшин, С.Н. Показатели комплексной сравнительной оценки потенциала региона в рамках мониторинга экономической безопасности / С.Н. Яшин, Е.Н. Пузов // Финансы и кредит. – 2006. - № 5 (209). – С. 39-45.

Носов Александр Леонидович

доктор экономических наук,

кандидат технических наук,

профессор кафедры маркетинга и стратегического планирования

Вятской государственной сельскохозяйственной академии,

Россия, г. Киров

E-mail: logistic_vgu@mail.ru

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ЛОГИСТИКИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

В статье рассмотрено использование метода стратегического анализа макросреды региона на примере Кировской области. В качестве объекта отраслевого анализа выбрана региональная логистика. Приведен перечень наиболее влияющих на региональную логистику факторов. Для каждого фактора дана оценка степени важности и силы его влияния на регион. Построены матрицы профиля макросреды, возможностей и угроз. Даны выводы.

Ключевые слова: стратегический анализ, факторы макросреды логистики региона, Кировская область, профиль макросреды региональной логистики.

Введение

Экономика страны предполагает наличие экономических субъектов, выстраивающих свою деятельность в соответствии с существующими экономическими законами и апробированными экономическими методологиями.

Стратегическое управление является высшей формой целенаправленного развития деятельности в соответствии с имеющимися внутренними ресурсами и внешними условиями [1]. Основой стратегического управления является информационное обеспечение организации [2]. Информационное обеспечение стратегического менеджмента обеспечивает ресурсами стратегический анализ. Последний имеет в своем арсенале множество инструментов, позволяющих определить место субъекта в экономическом окружении и правильно выбрать направление движения [3].

Исследовательская часть

Важным объектом стратегического управления является логистика. Логистика формирует экономику страны путем организации товародвижения, учитывающей структуру производительных сил, расположение потребителей, состав и направления движения товарных масс. Логистика с позиции системного подхода обеспечивает взаимодействие всех участников экономической деятельности в цепях поставок с целью уменьшения суммарных издержек в товародвижении [4].

Для стратегического анализа макросреды логистики подходит PEST-анализ, рассматриваю-

щий политические, экономические, социологические и технологические факторы влияния. Расширенный вариант анализа - PESTLE-анализ дополнительно учитывает правовые и экологические факторы.

В общем случае к политическим факторам относятся:

- правительственная политика;
- государственное регулирование конкуренции;
- торговая политика;
- ужесточение госконтроля за деятельностью бизнес-субъектов;
- выборы на всех уровнях власти;
- финансирование, гранты и инициативы;
- группы лоббирования/давления рынка;
- международные группы давления;
- прочее влияние государства в отрасли; Экономические факторы:
- экономическая ситуация и тенденции;
- динамика ставки рефинансирования;
- уровень инфляции;
- инвестиционный климат в отрасли;
- заграничные экономические системы и тенденции;
- налогообложение, определенное для продукта / услуг;
- рынок и торговые циклы;
- платежеспособный спрос;
- специфика производства;
- товаропроводящие цепи и дистрибуция;
- потребности конечного пользователя;

- обменные курсы валют;
- основные внешние издержки:
 - энергоносители;
 - транспорт;
 - сырье и комплектующие;
 - коммуникации.

Социологические факторы:

- демография;
- структура доходов и расходов;
- базовые ценности;
- тенденции образа жизни;
- бренд, репутация компании, имидж используемой технологии;
- модели поведения покупателей;
- мода и образцы для подражания;
- главные события и факторы влияния;
- мнения и отношение потребителей;
- потребительские предпочтения;
- представления СМИ;
- точки контакта покупателей;
- этнические / религиозные факторы;
- реклама и связи с общественностью;

Технологические факторы:

- развитие конкурентных технологий;
- финансирование исследований;
- связанные / зависимые технологии;
- замещающие технологии/решения;
- зрелость технологий;
- изменение и адаптация новых технологий;
- производственная емкость, уровень;
- информация и коммуникации, влияние интернета;
- потребители, покупающие технологии;
- потенциал инноваций.

Правовые факторы:

- текущее законодательство на рынке;
- будущие изменения в законодательстве;
- Европейское/международное законодательство;
- регулирующие органы и нормы;
- общие проблемы налогообложения;
- изменения законодательства, затрагивающие социальные факторы;
- законодательство по технологиям;
- доступ к технологиям, лицензирование, патенты;
- проблемы интеллектуальной собственности.

Экологические факторы:

- география региона;
- уровень промышленных загрязнений;
- сезонность / влияние погоды;
- экологические проблемы региона.

Для характеристики внешней среды рассматриваемой отрасли совсем не обязательно исследовать все факторы. Достаточно выделить наиболее значимые факторы и сформировать из них таблицу профиля среды. Для анализа используемых факторов создаются информационные системы [5] и работают эксперты.

Каждому из факторов экспертным образом дается оценка:

- степени важности для отрасли по шкале:
 - 3 - большая,
 - 2 - умеренная,
 - 1 - слабая;
- влияния на регион по шкале:
 - 3 - сильное,
 - 2 - умеренное,
 - 1 - слабое,
 - 0 - отсутствие влияния;
- направленности влияния по шкале:
 - +1 - позитивная,
 - 1 - негативная.

Далее все три экспертных оценки перемножаются и получается интегральная оценка, показывающая степень важности фактора для логистики региона. По этой оценке, администрация может заключить, какие из факторов среды заслуживают самого серьезного внимания, а какие факторы заслуживают меньшего внимания при формировании региональной политики.

Политическим фактором является влияние государства на национальную, а через нее и на региональную логистику. Логистика представляет собой экономическую систему, в которой необходим организационный и координирующий центр в масштабах государства. Крайне необходимы четко выраженные политика и концепции этой сферы, а также стратегический анализ и планирование этой отрасли. Важность влияния государства по оговоренной шкале – 3. Влияние на регион также определяется влиянием государства на логистику – 3. Направленность влияния – отрицательная, обусловлена отсутствием в государстве функций включения логистики в национальную экономическую систему.

Экономическим фактором является платежеспособный спрос населения на товары и услуги. Именно он определяет величину материальных потоков в экономике и спрос на логистику в целом. Важность для отрасли – 3. Деньги населения являются кровью экономики, а логистика – ее кровеносными сосудами, превращающими товар в новые деньги, необходимые для последующего производственного цикла. Влияние

фактора на регион – 3, поскольку доходы населения обеспечивают богатство региона. Направленность влияния – отрицательная, обусловлена низким уровнем доходов в регионе.

Из социологических факторов выделим образование, как систему подготовки кадров для отрасли, формирования у них необходимых компетенций. Современная логистика основана на научных методах оптимального управления и информационных технологиях. Она остро нуждается в квалифицированных специалистах – логистах, или как их официально называют по странной прихоти Министерства образования – логистах. В целом по стране кадров для логистики готовят множество учебных заведений с прославленными именами, хотя есть примеры уничтожения уникальных школ, например, школа логистики ИНЖЭКОНа после его слияния с ФИНЭКом в Санкт-Петербурге. Важность фактора для отрасли в настоящее время умеренная – 2.

В рассматриваемом регионе возможность подготовки логистиков резко снизилась. Произошла монополизация высшего образования в ВятГУ. Ликвидирован самый старый вуз Кирова – ВятГГУ. Отозваны аккредитации ВСЭИ, Кировских филиалов МГЭИ и ИВЭСЭП, экономического факультета ВГСХА. В этих условиях сами образовательные учреждения нуждаются в стратегическом управлении, учитывающем сложившуюся ситуацию [6]. Влияние на регион данного фактора высокое – 3. Направленность влияния – отрицательная.

В качестве технологических факторов, связанных с регионом, рассмотрим инфраструктуру логистики: дорожную сеть и логистические центры, а также транзитный потенциал региона.

Дорожная сеть России в целом обеспечивает межрегиональные связи для товарных потоков, хотя и оставляет желать лучшего. Важность для отрасли в данном состоянии по стране умеренная – 2. Влияние на регион сильное – 3, что связано с низкой плотностью дорожной обеспеченности и критическим состоянием пропускной способности. Дорожные пробки и заторы для малонаселенного региона стали перманентным состоянием. При рассмотрении данного фактора следует учитывать сельскохозяйственную специализацию региона [7] и размеры его территории. Направленность влияния транспортных проблем – отрицательная.

Концепция выстраивания цепей поставок в логистике предполагает наличие узловых логистических центров, выполняющих функции логистического оператора 3PL или системного интегратора 4PL. Такие операторы на основных

федеральных потоках организуют крупные складские комплексы, работающие как распределительные центры материального потока. Важность для отрасли этой проблемы в настоящее время умеренная – 2. В рассматриваемом регионе логистических центров нет, хотя концепции их создания предлагались неоднократно [8]. Влияние на регион данного фактора сильное – 3. Нерешенность этого вопроса определяет отрицательную направленность влияния.

Кировскую область пересекает Транссибирская магистраль. В г. Котельнич находится точка ее разветвления на Северную железную дорогу – в Санкт-Петербург и Горьковскую железную дорогу – в Москву. В теории управления цепями поставок здесь находится распределительный логистический центр, потенциал этого узла пока не использован. Через Кировскую область проходит федеральная автомобильная дорога Санкт-Петербург – Екатеринбург, а также дорога Москва – Пермь, которая при соответствующем устройстве могла бы взять на себя часть потоков федеральной трассы М7. Потенциал региона усиливается его положением в центре «транспортного креста» – пересечения направлений грузопотоков Север-Юг и Запад-Восток. Важность для отрасли данного фактора высокая – 3. Влияние на регион сильное – 3. Направленность влияния – положительная.

Законодательство относится к правовым факторам. Для логистики главной проблемой является Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ. Контрактная система закупок лишает логистику возможности использовать ее инструменты эффективного управления материальными потоками, быстрого реагирования, поставок точно в срок, оптимального управления запасами. Нет необходимости комментировать все 114 статьей этого закона, практика его работы наглядна. Важность для отрасли большая – 3. Влияние на регион сильное – 3. Направленность влияния – отрицательная.

Из экологических факторов рассмотрим географию и размеры региона.

Уникальность региона определена количеством субъектов РФ, граничащих с Кировской областью. Их девять: область граничит на востоке с Пермским краем и Удмуртией, на севере — с республикой Коми и Архангельской областью, на западе — с Вологодской, Костромской, Нижегородской областями, на юге — с республиками Марий Эл и Татарстаном. Такое количество соседей предполагает активное развитие межрегиональных связей, обмен продукцией,

формирование логистического кластера. Важность для отрасли данного фактора высокая – 3. Влияние на регион сильное – 3. Направленность влияния – положительная.

Границы Кировской области охватывают 120 тысяч км², что обязывает администрацию региона проявлять максимальное внимание к проблемам территориальной разобщенности административных районов, преодолению тенденций предпринимательского сепаратизма районов,

находящихся на краю области. Правильно выстроенная логистическая система является инструментом использования потенциала большой территории. Важность для отрасли данного фактора высокая – 3. Влияние на регион сильное – 3. Направленность влияния – положительная.

Авторская оценка профиля среды региональной логистики применительно к Кировской области, с учетом сказанного выше, представлена в таблице 1.

Таблица 1. Таблица профиля среды региональной логистики

Факторы макросреды	Важность для отрасли, А	Влияние на регион, В	Направленность влияния, С	Степень важности, D=A·B·C
1. Влияние государства: отсутствие концепции национальной логистики	3	3	-1	-9
2. Платежеспособный спрос: низкий уровень доходов	3	3	-1	-9
3. Образование: ликвидация и укрупнение вузов ведет к отсутствию конкурентной среды и потере требуемых компетенций выпускников	2	3	-1	-6
4. Инфраструктура: неразвитая дорожная сеть	2	3	-1	-6
5. Инфраструктура: отсутствие логистических центров ЗРЛ	2	3	-1	-6
6. Транзитный потенциал: Трансиб ж/д, СПб-Екатеринбург а/д; ”транспортный крест”: З-В, С-Ю,	3	3	+1	+9
7. Законодательство: 44 ФЗ, невозможность свободного выбора поставщиков и быстрого приобретения ресурсов	3	3	-1	-9
8. География: область граничит с 9 регионами, центральный узел	3	3	+1	+9
9. Размеры региона: площадь 120 т.км ² требует особого внимания к грузопотокам	3	3	+1	+9
Итого:				-18

Общая оценка профиля среды региональной логистики Кировской области по результатам PESTLE-анализа отрицательная (-18), это обусловлено полным длительным отсутствием внимания к региональной логистике у руководства региона при наличии сильных уникальных возможностей территории.

Для построения матрицы возможностей необходимо оценить вероятности использования возможностей.

Высокая вероятность использования у фактора 6. Транзитный потенциал региона привлекает внимание к отрасли в первую очередь. Средняя вероятность у фактора 8, география области уникальна, но ее использование более проблематично. Для фактора 9 вероятность использования низкая, внутрирегиональное неравенство территории очень высоко и решать эти проблемы более сложно.

На основе данных профиля среды и оценок вероятности развития факторов построены матрица возможностей (таблица 2) и матрица угроз (таблица 3).

Матрица возможностей наглядно показывает необходимость первоочередного использования факторов 6 и 8 при формировании стратегического плана развития региона. Фактор 9 также является весомым аргументом для стратегии региональной логистики.

Расположение отрицательных факторов в матрице угроз предполагает принятия максимальных усилий в компенсации разрушительных и критических факторов высокой и средней вероятностей угроз, это факторы 7, 3, 4, 5. К факторам, приводящим к тяжелым последствиям (2 и 1), также нужно отнестись максимально серьезно.

Можно отметить, что не все ячейки полученных матриц оказались заполненными. Это объясняется изначальным выбором автора наиболее

существенных факторов макросреды региональной логистики, оказывающих сильное влияние на регион (значение – 3). Вне анализа оказались

второстепенные факторы, которые и заполнили бы пустые ячейки сформированных матриц.

Таблица 2. Матрица возможностей региональной логистики

Вероятность использования возможностей	Влияние		
	Сильное	Умеренное	Малое
Высокая	Фактор 6		
Средняя	Фактор 8		
Низкая	Фактор 9		

Таблица 3. Матрица угроз региональной логистики

Вероятность реализации угрозы	Возможные последствия			
	Разрушение	Критическое состояние	Тяжелое состояние	«Легкие ушибы»
Высокая	Фактор 7	Фактор 4	Фактор 2	
Средняя	Фактор 3	Фактор 5	Фактор 1	
Низкая				

Можно отметить, что не все ячейки полученных матриц оказались заполненными. Это объясняется изначальным выбором автора наиболее существенных факторов макросреды региональной логистики, оказывающих сильное влияние на регион (значение – 3). Вне анализа оказались второстепенные факторы, которые и заполнили бы пустые ячейки сформированных матриц.

Выводы

На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

- так как итоговая оценка профиля среды отрицательна, то в макросреде отрицательные тенденции преобладают над положительными;
- достижение положительного профиля макросреды для Кировской области возможно в случае достижения положительной направленности факторов 1, 2, 3, 4, 5 или уменьшения силы их отрицательного влияния.

Рекомендуемые направления экономической политики:

- включение региональной логистики в систему администрирования региона;
- повышение покупательной способности населения;
- обеспечение конкурентной множественной образовательной среды подготовки кадров высшей квалификации;
- развитие дорожной сети и обеспечение ее необходимой пропускной способности;
- создание логистических центров.

Система конкретных мероприятий по использованию регионом логистического потенциала должна быть заложена в долгосрочную стратегию развития региона. Для использования синергетического эффекта необходимо согласование региональной стратегии с национальными программами и программами соседних регионов.

Список литературы

1. Пирс, П. Д. Стратегический менеджмент / Д. Пирс, Р. Робинсон; Пер. с англ. Е. Милютин. - СПб.: Питер, 2013. - 560 с.
2. Носов А.Л. Информационное обеспечение стратегического управления инновациями // Инновационное развитие экономики. 2016. Т. 2. № 6 (36). С. 44-48.
3. Басовский Л.Е. Современный стратегический анализ. Учебник. — М.: ИНФРА-М. 2013. — 256 с. — (Высшее образование: Магистратура).

4. Носов А.Л. Логистика как инновация сельского хозяйства // Инновационное развитие экономики. 2016. Т. 2. № 6 (36). С. 49-51.
5. Информационные системы и технологии в экономике и управлении: учебник / под ред. проф. В. В. Трофимова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2011. — 521 с. — (Основы наук).
6. Носов А.Л. Методологические подходы к стратегическому планированию и управлению образовательным учреждением // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2013. № 3. С. 2-12.
7. Носов А.Л. Поможет ли логистика сельскому хозяйству России? // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 3. С. 16-21.
8. Носов А.Л. Методология управления развитием инфраструктуры региональной логистики // диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет. Санкт-Петербург, 2007.