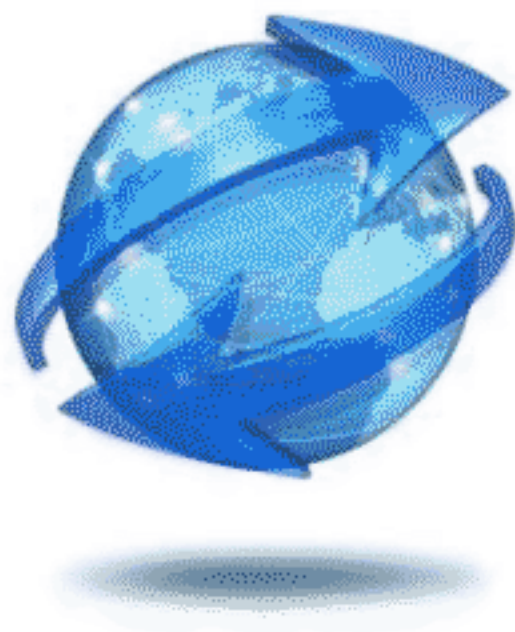


# Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



**№ 6 ч.4**

**2017**

**Competitiveness in a  
global world: economics, science, technology**

**Конкурентоспособность  
в глобальном мире: экономика,  
наука, технологии**

**НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ**

## Редакционный совет:

### Главный редактор

**Папырин В. Б.** - кандидат экономических наук, доцент, Россия

### Члены совета

**Андропова Н. Э.** - доктор экономических наук, консультант Управления Президента по обеспечению конституционных прав граждан Администрации Президента Российской Федерации, Россия

**Бездудная А. Г.** - доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой производственного менеджмента и инноваций, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

**Большаков Н. М.** - доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор, Президент Сыктывкарский лесной институт, Россия

**Бондаренко В.А.** - доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой маркетинга и рекламы, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Россия

**Брикач Г. Е.** - доктор экономических наук, профессор, Гомельский технический университет им П.О. Сухого, Республика Беларусь

**Газетдинов М. Х.** - доктор экономических наук, профессор, Заслуженный экономист Республики Татарстан, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Институт экономики Казанского государственного аграрного университета, Россия

**Дзагоев В. Ю.** - кандидат экономических наук, Министр экономического развития Республики Южная Осетия, заместитель главного редактора, Южная Осетия

**Долганов К. Л.** - кандидат экономических наук, управляющий партнёр фонда прямых инвестиций «Центр», заместитель главного редактора, Россия

**Ильин Л. И.** - кандидат экономических наук, директор ФГБНУ Владимирский научно-исследовательский институт сельского хозяйства, Россия

**Зельднер А.Г.** - доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник, ФГБУН Институт экономики РАН, Россия

**Зуб А. Т.** - доктор философских наук, профессор, заместитель декана по развитию факультета государственного управления МГУ, заслуженный профессор МГУ, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Московский государственный университет, Россия

**Ксенофонтова Т.Ю.** - доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

**Мухаметгалиев Ф. Н.** - доктор экономических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, Заслуженный экономист Республики Татарстан, директор Института экономики Казанского государственного аграрного университета, Россия

**Лапаев Д.Н.** - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научной работе Института экономики и управления ФГБОУ ВО "Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева", Россия

**Лукин А.С.** - кандидат экономических наук, доцент, заместитель главного редактора, Россия

**Найденов Н. Д.** - доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургская государственная лесотехническая академия имени С. М. Кирова, Россия

**Науменко Т. В.** - доктор философских наук, профессор, факультет глобальных процессов МГУ имени М.В. Ломоносова, Россия

**Осипов В. С.** - доктор экономических наук, заведующий сектором институтов государственного управления ФГБУН Институт экономики РАН, главный научный сотрудник Государственного НИИ Счетной палаты Российской Федерации, Россия

**Останин В. А.** - доктор экономических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, Дальневосточный федеральный университет, Россия

**Рахаев Х. М.** - доктор экономических наук, профессор, Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова, Россия

**Рахжков Ю. В.** - доктор экономических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, Хабаровский государственный университет экономики и права, Россия

**Третьяков С. В.** - кандидат экономических наук, директор ФГБНУ Пермский научно-исследовательский институт сельского хозяйства, Россия



## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВЗИМАНИЯ АКЦИЗОВ НА СПИРТ И АЛКОГОЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ В РФ

Алиев Б.Х., д.э.н., профессор, Дагестанский государственный университет

Аннотация: Совершенствование механизма исчисления и уплаты акцизов на алкогольную продукцию является одним из существенных направлений укрепления доходов бюджета. Сложившаяся сегодня в РФ система акцизного налогообложения громоздка, малопонятна для налогоплательщика, требует больших усилий при администрировании.

Одним из значимых способов регулирования алкогольной отрасли является эффективное налогообложение. В целях стабилизации ситуации на рынке алкогольной продукции и сокращения бюджетных потерь предлагается перенести налоговую нагрузку на производителей спирта и переход к государственной монополии на оборот этилового спирта.

Ключевые слова: система акцизного налогообложения, разновидность косвенных налогов, бюджетные поступления, индекс инфляции, спиртосодержащая продукция, эффективное налогообложение.

Abstract: Improvement of the mechanism of calculation and payment of excises on alcoholic production is one of the essential ways of strengthening the revenues. Today in Russia the system of excise taxation are cumbersome, obscure for the taxpayer, requires a lot of effort in administration.

One of the important ways of regulating the alcohol industry is an effective taxation. In order to stabilize the situation on the market of alcoholic beverages and reduce the budget losses it is proposed to shift the tax burden on producers of alcohol and the transition to the state monopoly on ethyl alcohol turnover.

Keywords: the system of excise taxation, a variety of indirect taxes, budget revenues, inflation rate, alcohol-containing products, effective taxation.

Совершенствование механизма исчисления и уплаты акцизов на алкогольную продукцию является одним из существенных направлений укрепления доходов бюджета. Сложившаяся сегодня в РФ система акцизного налогообложения громоздка, малопонятна для налогоплательщика, требует больших усилий при администрировании.

В последнее время российские законодатели уделяют огромное внимание акцизному налогообложению, являющемуся разновидностью системы косвенного налогообложения. Перспективность акцизного налогообложения демонстрирует многовековая история взимания косвенных налогов. Кроме того, за счет повышения собираемости акцизов с высокорентабельных производств государство увеличивает бюджетные поступления в казну.

Однако, совершенствование акцизов в условиях РФ в основном связано с изменением перечня подакцизных товаров и рост ставок. Так в период 2001-2014 г. суммарный рост ставок по подакцизным товарам составил 8,9 раза. В период 2015г. ставки акцизов выросли, в основном по алкогольной продукции и табачным изделиям.

Начиная с 2012 года, индексация акцизных ставок на алкоголь, производимую с этиловым спиртом, осуществлялась существенно превышающими индекс инфляции темпами. «Возможность сохранения в дальнейшем темпов роста ставок акцизов на алкогольную продукцию столь высокими темпами ограничена угрозой создания экономически выгодных условий для увеличения ее нелегального оборота. На 2014 и 2015 годы было предусмотрено сохранение размеров акцизов, установленных Федеральным законом от 28 ноября 2012 г. № 203-ФЗ, за исключением акцизов на автомобильный бензин 4-го и 5-го классов. Ставки акцизов на спиртосодержащую продукцию, алкогольную продукцию с объемной долей этилового спирта свыше 9%, а также алкогольную продукцию с объемной долей этилового спирта до 9 процентов на 2016 год проиндексированы на 10 % к уровню 2015 года. На остальные виды алкогольной продукции, в том числе пиво, вина, игристые вина (шампанские), индексация осуществлена в размере прогнозируемого уровня инфляции - 5,4 процента к 2015 г.». [13]

Кроме того, необходимо учитывать значительные различия в уровне ставок акцизов с от-

дельными государствами-членами Таможенного союза. Например, акцизные ставки в Республике Беларусь составляют около 80 -90% от уровня ставок акцизов в РФ, а разрыв акцизных ставок по сравнению с Республикой Казахстан существенны, несмотря на недавнее повышение ставок акцизов в Казахстане.

Совершенствование государственного регулирования алкогольного рынка нужно производить на основе анализа наиболее острых проблем структуры самой алкогольной отрасли. Одной из наиболее острых проблем является широкое распространение недоброкачественной и контрафактной алкогольной продукции, а также различных криминальных структур, которых привлекают размеры получаемой от подакцизной продукции прибыли.

Основные объемы рынка алкогольной продукции находятся под контролем крупных территориально-распределительных предприятий, причем значительную конкуренцию им составляют иностранные предприятия, так как география поступлений импортной алкогольной продукции достаточно широка и разнообразна. Важной задачей государства сегодня является формирование концепции развития рынка алкоголя, основными задачами которой должны являться:

- создание системы эффективного контроля алкогольного рынка;
- определение четкой ценовой политики в данной отрасли;
- совершенствование налогового законодательства;
- разработка кампании пропаганды здорового образа жизни и алкогольной профилактики среди несовершеннолетних.

Еще одним способом регулирования алкогольной отрасли является эффективное налогообложение, связанное с поступлением акцизов в бюджет. [1] Проблемы в данной области связаны с установлением оптимальных ставок акцизов, так как высокие ставки ограничивают деятельность участников рынка в возможности предложить качественный продукт по доступным ценам.

Высокие ставки акцизов, несомненно, ведут к возрастанию уровню нелегального производства алкогольной продукции, что представляет опасность для ее потребителей. Одной из задач регулирования рынка алкогольной продукции является



обеспечения населения качественной алкогольной продукцией. В целях повышения качества алкогольной продукции принят Федеральный закон от 27 декабря 2002г. № 84-ФЗ «О техническом регулировании», в соответствии с которым на государство возложен контроль соблюдения требований по производству алкогольной продукции безопасной для жизни и здоровья населения. [10] Здесь проблемными являются малые и средние производители алкогольной продукции, не имеющие лабораторной базы для контроля качества выпускаемой продукции.

Еще одной острой проблемой является значительный рост потребления алкоголя в нашей стране в последние годы. Неумеренное потребление алкоголя вызывает различные медицинские и социальные последствия, значительная часть проблем со здоровьем у российских граждан связана именно с неумеренным потреблением алкоголя. В соответствии с данными Всемирной организации здравоохранения злоупотребление алкогольными напитками является третьей по частоте причиной смертности населения после сердечно-сосудистых онкологических заболеваний. [7]

Причинами высокой заболеваемости и смертности является не только злоупотребление алкоголем, а также недоступность качественной алкогольной продукции основной массе малобеспеченного населения.

При этом, несмотря на кажущееся успешное функционирование системы ЕГАИС, к ней возникают претензии по производительности, техническим требованиям и стоимости обслуживания. ЕГАИС оказалась не способна в полной мере выполнить поставленные цели и задачи и в большой степени усложняет процедуры на рынке алкогольной продукции, чем осуществляет действенный контроль за ее производством и оборотом. При этом на разработку и внедрение системы потрачено достаточно большое количество времени и средств, а производители продолжают нести расходы и испытывать неудобства от ее использования, что приводит к росту розничных цен на алкогольную продукцию. Тем не менее система ЕГАИС существует и вопрос о целесообразности ее функционирования остается открытым». [4]

Таким образом, совершенствование государственного регулирования в исследуемой сфере предполагает решение ряда проблем, существующих в данной отрасли, таких как несовершенство нормативно-правовой базы и некоторая противоречивость государственной политики.

В связи с вышеуказанными проблемами в настоящее время возрастает поиск наиболее эффективных методов государственного регулирования алкогольной отрасли и их с ответствующего правового оформления. Государственное регулирование алкогольной сферы является сегодня комплексной проблемой, решение которой зависит от многих факторов, таких как налоговая политика страны, социальная политика, роль государства в функционировании рынка алкогольной продукции, организация эффективного взаимодействия в данной сфере между государством и бизнес-структурами. [3] При этом ситуация в указанной сфере требует от государства решения экономических и социальных проблем в сфере производства и оборота алкоголя, в том числе путем совершенствования нормативно-правовой базы.

На наш взгляд, основные резервы роста акцизов кроются не в повышении ставок, а в улучшении налогового администрирования и усилении контроля за оборотом подакцизной продукции (прежде всего алкогольной).

Одним из современных методов уклонения от уплаты акцизных сборов на алкоголь считается использование "спиртосодержащей схемы". Ее суть заключается в том, что субъекты, производящие алкогольную продукцию для ее производства в качестве сырья используют не этиловый спирт, а спиртосодержащую продукцию. [6] При этом плательщики акцизов получают право уменьшать сумму акциза, исчисленную на алкогольную продукцию, на сумму, уплаченную при покупке подакцизных товаров, используемых в качестве сырья.

При этом, «неправомерная замена товаров, используемых в качестве сырья, является причиной завышения суммы акциза, подлежащей налоговому вычетам, то есть возмещаемой из бюджета. Кроме того, как показывает практика, завышение суммы акциза, возмещаемой из бюджета, происходит в случае возврата производителю реализованных им подакцизных товаров покупателем, в случаях утраты (недостачи) в процессе производства и хранения до момента реализации налогоплательщиком произведенных им подакцизных товаров, а также в случае уничтожения бракованных подакцизных товаров. Так, в настоящее время налоговые вычеты производятся налогоплательщиком акцизов после оплаты приобретенного подакцизного сырья и списания его в производство. При этом исключения для перечисленных случаев в части осуществления налоговых вычетов не предусмотрено. Вследствие этого налогоплательщику из бюджета возмещаются суммы акциза, уплаченные при приобретении сырья, израсходованного на производство продукции, которая реализации не подлежит». [12]

Для решения названных проблем необходимо в действующий порядок взимания акцизов внести изменения следующего содержания: суммы акцизов, уплаченные при покупке подакцизных товаров, используемых в качестве сырья, можно принимать к вычету в том случае, если использование такого сырья предусмотрено соответствующими нормативно-техническими документами.

Кроме того целесообразно включить в определенные статьи НК РФ нормы, обязывающие плательщиков акцизов восстановить суммы акциза, которые приняты к вычету, по использованному подакцизному сырью при возврате налогоплательщику произведенных им подакцизных товаров, их утрате, произошедшей в процессе производства и хранения до момента реализации. «В соответствии с действующим порядком исчисления и уплаты акцизов налогоплательщики, реализующие произведенные ими подакцизные товары на экспорт, имеют право на освобождение от уплаты акциза при условии представления в налоговый орган поручительства банка или банковской гарантии». [11]

Важной проблемой минимизации уплаты налогов являются также организации теневое сектора экономики. По имеющимся экспертным оценкам 25 - 40% экономики России работает в «тени». Одной из значимых из таких сфер экономики является ликероводочная промышленность. В настоящее время примерно с половины, потребляемой в Российской Федерации водки не уплачиваются налоги, в т.ч. акцизные сборы.

Для решения данной проблемы считаем необходимым: во-первых – для предприятий данной отрасли определить свою пороговую величину загрузки производственных мощностей, с которой необходимо будет уплачивать налог на вмененную мощность взамен акциза. Во-вторых – вернуться к монополии на производство и оборот спирта. [8] При этом государству необходимо выкупить акции у спиртозаводов и они станут государственными унитарными предприятиями.



Для улучшения ситуации на рынке алкогольной продукции необходимо от перейти административных мер к экономическим методам регулирования рынка алкоголя. В первую очередь должна быть пересмотрена акцизная политика в алкогольной сфере.

Криминогенная обстановка в сфере производства и реализации алкогольной продукции остается сложной. Кроме этого ситуация усугубляется еще одной стороной производства фальсифицированной алкогольной продукции – использованием поддельных акцизных марок. На рынке производства и оборота алкогольной продукции обращается большое количество поддельных акцизных марок, что существенно снижает эффективность контроля за оборотом алкогольной продукции.

В целях стабилизации ситуации на рынке алкогольной продукции и сокращения бюджетных потерь, возможно, перенести налоговую нагрузку на производителей спирта и переход к государственной монополии на оборот этилового спирта. [9].

В качестве «основных направлений реформирования механизмов контроля производства и оборота алкогольной продукции в целях борьбы с нелегальной продукцией можно назвать следующие: в совершенствование существующей Единой государственной автоматизированной информационной системы, предназначенной для автоматизации государственного контроля за объемом производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции; расширение полномочий субъектов Российской Федерации и некоммерческих саморегулируемых общественных организаций (ассоциаций) производителей винограда и вина. Как известно, основная часть акцизов зачисляется в бюджеты субъектов РФ» [2,5]. Но постоянные изменения в акцизном обложении обуславливают значительные колебания в доле доходов бюджетов субъектов федерации за счет акцизов от подакцизных товаров. Общая сумма поступлений от акцизов

в федеральный бюджет составляет около 7 % от всех перечисленных поступлений [2,5]. «Многие субъекты РФ вводят дополнительные меры для того, чтобы стимулировать продажу продукции местного производства. Подобная система стимулирует не только региональный сепаратизм, но уход от налогов ряда производителей. Поэтому основная часть проблем, связанных с нелегальным производством, заключается не только в ставках акциза, но и в системе их начисления и их межбюджетном распределении». [5]

Увеличение ставок акцизов в очередной раз усугубит все существующие проблемы. Так, разрыв между стоимостью легальной продукции и стоимостью нелегальной будет только увеличиваться, общая сумма сборов от поступления акцизов – снижаться. Именно поэтому абсурдность повышения ставок очевидна.

Таким образом, существующий подход к акцизной политике себя полностью исчерпал. Неэффективность данного подхода давно доказана историей и статистикой. Как указывают Гаргапольцева Е.Н. и Игнатьева М.С. для решения существующих проблем акцизного налогообложения необходимо изменить систему межбюджетного распределения акцизов. «Необходимо, чтобы субъекты РФ были одинаково заинтересованы как в поступлении акцизов от местного производителя, так и в поступлении акцизов от продукции из других регионов. Необходимо либо изменить соотношение поступлений от акцизов на алкогольную продукцию в бюджеты субъектов РФ и в федеральный бюджет, либо заменить акцизные поступления в бюджеты субъектов РФ поступлениями большей доли налога на прибыль организаций. Перспективно также в счет компенсации «выпадающих» доходов бюджетов субъектов РФ заменить акцизы частью НДС. Акцизы на этиловый спирт, алкогольную и спиртосодержащую продукцию должны зачисляться в федеральный бюджет.» [5]

#### Библиографический список

1. Налоговый кодекс РФ. Часть 2 (гл. 22). - М., - 2017.
2. Агапцов С. Золотая середина акциза: (как вывести из «тени» нелегальные алкогольные производства) // Финансовый контроль. 2016. - № 11 (96). - С. 78-81.
3. Алиев Б.Х., Джалалова П.И., Сулейманов М.М., Гасанов Ш.А.. Доходная база территориальных бюджетов Республики Дагестан: проблемы и перспективы // Финансы и кредит. 2011. № 10 (442). С. 10-16.
4. Власюк Е.И. Некоторые актуальные проблемы государственного регулирования алкогольной отрасли в России. //Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2017.- № 17-3. С. 79.
5. Гаргапольцева Е.Н., Игнатьева М.С. Проблемы взимания акцизов по операциям с алкогольной продукцией // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. 2017. - № 17. С. 71-75
6. Кадиева Р.А., Алиев Б.Х., Мусаева Х.М. Налоговое регулирование политики занятости как фактор стимулирования экономической активности регионов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 6. С. 13-24.
7. Кравцова Н.И., Сомоев Р.Г., Сулейманов М.М. Роль налогового федерализма в нивелировании межтерриториальной дифференциации регионов // Налоги и Налогообложение. 2015. № 9. С. 655-664.
8. Мусаева Х.М., К вопросу о развитии налогового федерализма в РФ: проблемы и перспективы // Финансы и кредит. 2009. № 36 (372). С. 19-24.
9. Сулейманов М.М., Алиев Б.Х., Модернизация российской модели налогового федерализма как фактор повышения эффективности налоговой системы // Налоги и финансовое право. 2011. № 7. С. 178-182.
10. Султанов Г.С., Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А. Результативность механизма налогового стимулирования инвестиционной активности в регионах // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2. С. 285.
11. Пансков В.В. Налоговая реформа в России: еще длинна дорога. //Налоговая политика и практика. 2016- №9 - с.4.-16.
12. Налоговый анализ акцизов. [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://otherreferats.allbes...> дата обращения: 17.03.2017
13. Основные направления налоговой политики на 2017 г. и плановый период 2018 и 2019 годов. - <http://minfin.ru>

#### References

1. Nalogovyy kodeks RF. CHast' 2 (gl. 22). - M., - 2017.
2. Agapcov S. Zolotaya sredina akciza: (kak vyvesti iz «teni» nelegal'nye alkogol'nye proizvodstva) // Finansovyy kontrol'. 2016. - № 11 (96). - S. 78-81.
3. Aliev B.H., Dzhamalova P.I., Sulejmanov M.M., Gasanov SH.A.. Dohodnaya baza territorial'nyh byudzhetov Respubliki Dagestan: problemy i perspektivy Finansy i kredit. 2011. № 10 (442). S. 10-16.



4. Vlasov E.I. Nekotorye aktual'nye problemy gosudarstvennogo regulirovaniya alkogol'noj otrasli v Rossii. //Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya v sovremennom mire. 2017.- № 17-3. S. 79.
5. Gargapol'ceva E.N., Ignat'eva M.S. Problemy vzimaniya akcizov po operaciyam s alkogol'noj produkciej// Social'no-ehkonomicheskie nauki i gumanitarnye issledovaniya. 2017. - № 17. S. 71-75.
6. Kadieva R.A., Aliev B.H., Musaeva H.M. Nalogovoe regulirovanie politiki zanyatosti kak faktor stimulirovaniya ehkonomicheskoj aktivnosti regionov // Finansovaya analitika: problemy i resheniya. 2012. № 6. S. 13-24.
7. Kravcova N.I., Somov R.G., Sulejmanov M.M. Rol' nalogovogo federalizma v nivelirovanii mezhterritorial'noj differenciacii regionov // Nalogi i nalogooblozhenie. 2015. № 9. S. 655-664.
8. Musaeva H.M., K voprosu o razvitii nalogovogo federalizma v rf: problemy i perspektivy // Finansy i kredit. 2009. № 36 (372). S. 19-24.
9. Sulejmanov M.M., Aliev B.H., Modernizaciya rossijskoj modeli nalogovogo federalizma kak faktor povysheniya ehfektivnosti nalogovoj sistemy // Nalogi i finansovoe pravo. 2014. № 7. S. 178-182.
10. Sultanov G.S., Aliev B.H., Kazimagomedova Z.A. Rezul'tativnost' mekhanizma nalogovogo stimulirovaniya investitsionnoj aktivnosti v regionalah. Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. 2015. № 2. S. 285.
11. Pańskov V.V. Nalogovaya reforma v Rossii: eshche dlinná doroga. //Nalogovaya politika i praktika. 2016-№9- s.4.-16.
12. Nalogovij analiz akcizov. [Elektronnyj resurs], Rezhim dostupa: <http://otherreferats.allbes...Data obrashcheniya: 17.03.2017>
13. Osnovnye napravleniya nalogovoj politiki na 2017 g. i planovyj period 2018 i 2019 godov. - <http://minfin.ru>

## ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ФАКТОР УСКОРЕНИЯ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Алферина О.Н.**, к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва

**Аннотация:** В данной статье рассматривается дебиторская задолженность как одна из важнейших составляющих оборотного капитала предприятия, состояние и динамика которой во многом определяют эффективность его использования. Автором представлены отдельные инструменты управления дебиторской задолженностью предприятия и возможности их использования с целью оптимизации задолженности и ускорения оборачиваемости оборотных средств.

**Ключевые слова:** оборотные средства, оборотный капитал, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, факторинг.

**Abstract:** This article considers receivables as one of the most important components of the company's working capital, the state and dynamics of which largely determine the effectiveness of its use. The author presents some of the management tools of the enterprise accounts receivable and the possibility of their use in order to optimize the debt and accelerate the turnover of working capital.

**Keywords:** working capital, accounts receivable, accounts payable, factoring.

Непрерывным условием осуществления производственно-хозяйственной деятельности любой коммерческой организации является наличие эффективно функционирующего оборотного капитала, рациональное использование которого является весьма важным моментом в обеспечении роста прибыли и создании необходимых накоплений для последующего производства, а также увеличения конкурентоспособности продукции и завоевания новых рынков её сбыта.

Уровень использования оборотного капитала в целом во многом определяется его структурой, источниками формирования, динамикой величин и скоростью оборачиваемости отдельных составляющих – структурных элементов, формирующих оборотные средства предприятия.

Одним из важнейших элементов в составе оборотных средств большинства предприятий является дебиторская задолженность. Размер дебиторской

задолженности, ее изменение и скорость оборота оказывают влияние на эффективность использования оборотного капитала и результативность деятельности фирмы в целом.

Проведем анализ дебиторской задолженности на примере ООО «Ликероводочный завод «Саранский» – одного из ведущих производителей ликероводочной продукции в Российской Федерации.

В структуре оборотных средств данного предприятия дебиторская задолженность является преобладающим элементом, доля которого увеличивается из года в год. Так, если в 2012 году на дебиторскую задолженность приходилось 75,97% оборотного капитала завода, то в 2016 году ее доля увеличилась на 6,61% и составила уже 82,58%.

Учитывая значительную величину и удельный вес дебиторской задолженности в общей структуре оборотных средств предприятия, проанализируем ее более подробно (таблица 1).

Таблица 1 – Состав и структура дебиторской задолженности ООО «Ликероводочный завод «Саранский» в 2012 – 2016 гг.

Показатели	На конец года									
	2012 год		2013 год		2014 год		2015 год		2016 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Дебиторская задолженность, в том числе:	939896	100	1012721	100	823299	100	1040426	100	2027038	100
расчеты с поставщиками и подрядчиками	41585	4,42	13299	1,31	15154	1,84	17826	1,71	44609	2,2
расчеты с покупателями и заказчиками	876401	93,25	988895	97,65	784429	95,28	947465	91,07	1898210	93,64
расчеты по налогам и сборам	363	0,04	327	0,05	6919	0,84	-	-	-	-
расчеты по социальному страхованию и обеспечению	321	0,03	275	0,03	5	0,001	-	-	-	-
расчеты с прочими дебиторами	21226	2,26	9725	0,96	16075	1,94	74345	7,15	84219	4,16

Исследуя структуру дебиторской задолженности предприятия, следует отметить, что основная доля в ней приходится на расчеты с покупателями и заказчиками (более 90% каждый год в рассматриваемом периоде). Удельный вес расчетов с поставщиками и подрядчиками невелик и в 2016 году составил

2,2%, а доли расчетов по налогам и сборам, социальному страхованию и обеспечению вообще незначительны. Доля расчетов с прочими дебиторами варьировала в исследуемом периоде от 1 до 7% и в 2016 году составила 4,16%.



Следовательно, в ООО «Ликероводочный завод «Саранский» значительная доля оборотных средств находится в расчетах с покупателями и заказчиками в виде дебиторской задолженности, что, с одной стороны, неизбежно для большого количества предприятий (особенно учитывая специфику выпускаемой продукции), а, с другой стороны, требует принятия мер по улучшению работы с дебиторами, так как рост величины дебиторской задолженности и ее доли в общей стоимости оборотного капитала приводит к отвлечению значительной части средств предприятия из оборота. В то же время необходимо отметить, что доля просроченной дебиторской задолженности в общей ее сумме достаточно не велика и в целом за отчетный период не превышала 1%. Причем постепенно она сокращается: если в 2013 году просроченная дебиторская задолженность составила 7638 тыс. руб. или 0,75%, то в 2016 году она уже сократилась до 7229 тыс. руб. или 0,36%.

Большой объем дебиторской задолженности в активах предприятия отвлекает средства из оборота, препятствует их эффективному использованию, снижает капитализацию как собственного, так и заемного капитала, вызывает рост кредиторской

задолженности и возникновение финансовых рисков [1; 501].

Дебиторская задолженность тесно связана с кредиторской задолженностью, которая может являться источником ее погашения. Однако из этого совсем не следует, что дебиторская задолженность обязательно должна по величине превышать кредиторскую, временно отвлеченные и привлеченные средства не должны корреспондировать по величине. Организация обязана погашать кредиторскую задолженность независимо от величины ее дебиторской задолженности.

Дебиторская и кредиторская задолженности – естественное явление для существующей в России системы расчетов между экономическими субъектами. При грамотном построении взаимоотношений с клиентами необходим постоянный контроль за текущим состоянием взаиморасчетов и тенденциями их изменения в средней и долгосрочной перспективе. Контроль следует дифференцировать по группам клиентов, каналам сбыта, регионам и формам договорных отношений [3; 194].

Проведем сравнение величин дебиторской и кредиторской задолженностей исследуемого предприятия (таблица 2).

Таблица 2 – Сравнение величин дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «Ликероводочный завод «Саранский» в 2012 – 2016 гг., тыс. руб.

Показатель	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
Дебиторская задолженность	939896	1012721	823299	1040426	2027038
Кредиторская задолженность	998249	984886	655276	945701	1343885
Превышение дебиторской задолженности над кредиторской (+/-)	-58353	+27835	+168023	+94725	+683153

В 2012 году кредиторская задолженность превышала дебиторскую на 58353 тыс. руб., однако в дальнейшем (с 2013 по 2016 гг.) на предприятии наблюдалось превышение дебиторской задолженности над кредиторской (рисунок 1), что в целом принято оценивать положительно, так как погашение дебиторской задолженности и своевременное поступление денежных средств от покупателей дает возможность фирме вовремя расплачиваться со своими поставщиками и подрядчиками. Однако это совсем не означает, что любое превышение деби-

торской задолженности явление положительное, так как значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской задолженностью (например, в ООО «Ликероводочный завод «Саранский» в 2016 году дебиторская задолженность превысила кредиторскую в 1,5 раза) не дает предприятию никаких преимуществ, а лишь увеличивает потребность в оборотных средствах для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности.

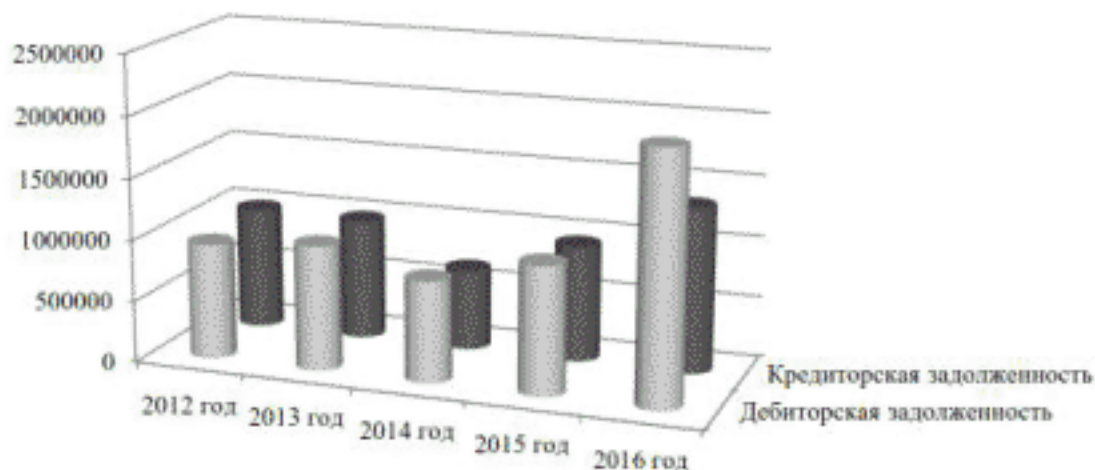


Рисунок 1 – Динамика дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «Ликероводочный завод «Саранский», тыс. руб.

Исходя из того, что преобладающая доля в оборотном капитале приходится на дебиторскую задолженность, то и определяющее значение в эф-

фективности управления им, равно, как и основные проблемы, связаны именно с этой статьей.



С целью улучшения расчетов с дебиторами ООО «Ликероводочный завод «Саранский» рекомендует:

- осуществлять контроль за состоянием дебиторской задолженности и ее своевременную инвентаризацию;

- расширять круг потенциальных покупателей продукции предприятия;

- при выборе партнеров необходимо оценивать их деловую репутацию (платежную дисциплину, финансовые возможности по оплате запрашиваемого объема товаров, устойчивость финансового положения и др.);

- при заключении договоров разрабатывать и использовать гибкие условия относительно сроков и форм оплаты за поставленные товары;

- устанавливать скидки или надбавки для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими платежной дисциплины;

- приостанавливать отгрузку товаров клиентам, которые имеют просроченную дебиторскую задолженность;

- применять штрафные санкции за просрочку оплаты.

Первым шагом к упорядочению платежной дисциплины может стать ужесточение кредитной политики предприятия. Для этого предлагается ввести систему скидок при немедленной оплате продукции, а также применять штрафные санкции в случае просрочки исполнения обязательств. В настоящее время штрафные санкции предусматриваются предприятием в большинстве договоров, но зачастую ООО «Ликероводочный завод «Саранский» реально их не использует, опасаясь потерять клиентов.

Тем не менее, предприятию следует гибко подходить к применению санкций к покупателям, не следует опасаться потерять особо недобросовестных из них. Однако сложная ситуация возникает, когда просрочку допускают наиболее важные покупатели. В этом случае с одной стороны, есть риск потерять важного клиента, с другой стороны – терпеливое ожидание оплаты будет стимулировать его и дальше допускать просрочки платежей [3; 195].

Для сокращения размера дебиторской задолженности предприятию целесообразно проводить работу по возврату просроченной, труднореализуемой и сомнительной задолженностям, а также превентивные меры по недопущению ее образования в будущем. Полезной мерой будет обращение к процедуре клиринга в расчетах с контрагентами, дабы сокращать размер дебиторской задолженности, что позволит не отвлекать денежные средства из оборота и не увеличивать saldo задолженности на конец периода [2; 394].

Преобладание дебиторской задолженности в структуре оборотных средств исследуемого предприятия ООО «Ликероводочный завод «Саранский» является негативным фактом. Наличие и рост дебиторской задолженности ведет к отвлечению из оборота денежных средств, вынуждая предприятие прибегать к краткосрочным кредитам и займам, чтобы продолжать обеспечивать свой оборот, что, несомненно, сказывается на финансовой зависимости и оперативности принимаемых решений. При этом предприятие может использовать кредит либо факторинговые услуги.

Так, предприятие может воспользоваться кредитованием под залог дебиторской задолженности как одним из вариантов привлечения оборотного капитала. В этом случае банк выдает кредит под залог дебиторской задолженности, что позволяет предприятию сразу получить денежные средства на продолжение своей деятельности. Но с получением денежных средств предприятие будет обязано в течение 60-90 дней (в этот период возникает воз-

можность собрать неуплаченную задолженность с нерадивых дебиторов) вернуть банку займ, вне зависимости от того погашена ли дебиторская задолженность перед самим предприятием [2; 394]. Однако, учитывая большую длительность оборота дебиторской задолженности ООО «Ликероводочный завод «Саранский» (239 дней в 2016 году), данную меру вряд ли можно назвать эффективной, так как предприятие может не получить денег от дебиторов в такой короткий срок, а отдавать их банку придется. Следовательно, предприятие может попасть в долговую яму, что негативно отразится на его функционировании и финансовой устойчивости.

Одним из способов оптимизации дебиторской задолженности служит формирование определенной процедуры инкассации дебиторской задолженности. Данная процедура должна предусматривать определенные сроки и формы напоминания дебиторам о сроках платежей, возможности и условиях рефинансирования долга.

В качестве одного из мероприятий по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия можно рекомендовать использование механизма факторинга как альтернативы краткосрочному кредитованию.

«Факторинг – это продажа дебиторской задолженности предприятия (обычно со скидкой) специализированному агенту – фактору. Продавец задолженности получает от фактора наличные деньги в размере 60 – 90 % от ее общей суммы. В результате повышается ликвидность оборотных активов, появляется возможность вовлечения досрочно полученных средств в оборот (на закупку сырья, материалов, комплектующих и т.д.). Вследствие таких операций происходит ускорение оборачиваемости оборотного капитала, высвобождаются новые средства для последующих вложений» [6; 167].

Факторинг, прежде всего, дает покупателю возможность сделать отсрочку платежа, а поставщику получить за товар сразу после его поставки большую часть оплаты. В рамках типовой факторинговой сделки факторинговая компания выплачивает поставщику до 100% суммы поставленных товаров или оказанных услуг. По окончании периода отсрочки по договору покупатель производит оплату на счет факторинговой компании.

При использовании факторинга без права регресса факторинговая компания полностью берет на себя риски по неоплате со стороны покупателя. Факторинговая компания в большинстве случаев берет на себя функции по мониторингу дебиторской задолженности и управлению ею, которое включает непосредственное взаимодействие с покупателями. Это особенно актуально для небольших компаний, которые не располагают собственными ресурсами для инкассации дебиторской задолженности, так как позволяет им экономить трудовые и финансовые ресурсы [4; 110].

Таким образом, факторинг – наиболее гибкий финансовый инструмент, позволяющий финансировать бизнес в размере портфеля дебиторской задолженности без дополнительного залогового обеспечения. «Факторинг – это оптимальное решение для компании, если она:

- поставяет продукцию или оказывает услуги на условиях отсрочки платежа;

- стремится к увеличению объемов продаж и расширению рынков сбыта;

- заинтересована в страховании кредитных, операционных, валютных и инфляционных рисков;

- не обладает достаточным количеством активов для предоставления залога;

- оборотные средства компании «заморожены» в дебиторской задолженности.» [5; 79-80].

Основные преимущества факторинга:



- «рост продаж – при своевременном пополнении оборотных средств существенно увеличивается возможность привлечь новых покупателей, расширить ассортимент продукции, а соответственно увеличить оборот и получаемую прибыль;

- снижение рисков – при использовании факторинга без права регресса фактор принимает на себя все кредитные риски по возврату дебиторской задолженности покупателями;

- исключение кассовых разрывов – индивидуальный график финансирования позволяет получать деньги в день осуществления поставки в необходимых компаниях объемах;

- отсутствие залогового обеспечения – использование факторинга не подразумевает предоставление залога или иное обеспечение (обеспечением является дебиторская задолженность, перуступаемая фактору);

- оптимизация структуры баланса – при факторинге объемы кредитной нагрузки не увеличиваются, что позволяет фирме претендовать на привлечение дополнительных источников финансирования в виде классических банковских продуктов;

- дополнительные услуги – у компании нет необходимости самостоятельно проводить мониторинг и сбор дебиторской задолженности, которые могут быть затратными с точки зрения финансовых и человеческих ресурсов» [5; 79–80].

Таким образом, факторинг является достаточно эффективным финансовым инструментом, и ООО «Ликероводочный завод «Саранский» следует рассмотреть возможность использования такого способа оптимизации дебиторской задолженности хотя бы в отношении части своих контрагентов.

#### Библиографический список

1. Абашенкова А.В., Демина А.М. Основные направления оптимизации учета и анализа дебиторской задолженности // Международный студенческий научный вестник. 2015. № 4. С. 501–502.
2. Большаков Д.О. Мероприятия по повышению эффективности управления оборотным капиталом предприятия // Неделя науки СПбПУ: материалы науч. конф. с межд. участием, 14–19 нояб. 2016 г., Санкт-Петербург. – СПб : ФГАОУ ВО «СПБПУ Петра Великого», 2016. С. 394–397.
3. Говорухина Е.В., Губарева М.Д., Девкина Е.Б. Пути оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности // Актуальные региональные вопросы экономики и управления в условиях инновационной экономики: материалы науч.-практ. конф., 26 февр. 2016 г., г. Волжский. – Волгоград : Изд-во ВолгГТУ, 2016. С. 194–196.
4. Локтионова М.А. Преимущества современных форм финансирования оборотного капитала предприятий // TERRA ECONOMICUS. 2012. Т. 10, № 4-2. С. 109–111.
5. Манелова Е.Г. Оптимизация процесса «управление дебиторской задолженностью» с целью повышения финансовой устойчивости инжиниринговой компании // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. № 4-2. С. 77–84.
6. Сидорина Д.В., Смирнов О.А. Оборотный капитал предприятия: источники, анализ, управление и повышение эффективности использования // Таврический научный обозреватель. 2016. № 7. С. 166–168.

#### References

1. Abashenkova A.V., Demina A.M. Osnovnye napravleniya optimizatsii ucheta i analiza debitorskoj zadolzhennosti // Mezhdunarodnyj studencheskij nauchnyj vestnik. 2015. № 4. S. 501–502.
2. Bol'shakov D.O. Meropriyatiya po povysheniyu ehffektivnosti upravleniya oborotnym kapitalom predpriyatiya // Nedelya nauki SPbPU: materialy nauch. konf. s mezhd. uchastiem, 14–19 noyab. 2016 g., Sankt-Peterburg. – SPb : FGAOU VO «SPbPU Petra Velikogo», 2016. S. 394–397.
3. Govoruhina E.V., Gubareva M.D., Devkina E.B. Puti optimizatsii debitorskoj i kreditorskoj zadolzhennosti // Aktual'nye regional'nye voprosy ehkonomiki i upravleniya v usloviyah innovatsionnoj ehkonomiki: materialy nauch.-prakt. konf., 26 fevr. 2016 g., g. Volzhskij. – Volgograd : Izd-vo VolgGTU, 2016. S. 194–196.
4. Loktionova M.A. Prelimushchestva sovremennyh form finansirovaniya oborotnogo kapitala predpriyatij // TERRA ECONOMICUS. 2012. T. 10, № 4-2. S. 109–111.
5. Manelova E.G. Optimizatsiya processa «upravlenie debitorskoj zadolzhennost'yu» s cel'yu povysheniya finansovoj ustojchivosti inzhiniringovoj kompanii // Aktual'nye problemy gumanitarnyh i estestvennyh nauk. 2016. № 4-2. S. 77–84.
6. Sidorina D.V., Smirnov O.A. Oborotnyj kapital predpriyatiya: istochniki, analiz, upravlenie i povyshenie ehffektivnosti ispol'zovaniya // Tavricheskij nauchnyj obozrevatel'. 2016. № 7. S. 166–168.



## НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Амиралиева Д.М.**, к.э.н., доцент, Дагестанский государственный университет  
**Алиев Б.Х.**, д.э.н., профессор, Дагестанский государственный университет  
**Гаджиев О.С.**, Дагестанский государственный университет

**Аннотация:** В настоящее время вопросы совершенствования механизмов пополнения бюджета РФ, в связи с экономическим кризисом, за последние годы приобрели еще большую значимость. В статье анализируются главные исторические этапы развития основных элементов налога на доходы физических лиц, отмечен фискальный приоритет этого налога, рассмотрены поступления в бюджет, обозначены основные пути совершенствования налогообложения физических лиц. Сделан вывод о необходимости введения прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц, также использования системы льгот по данному налогу, размеры которых соответствовали бы условиям жизни граждан России.

**Ключевые слова:** доход, налог, физические лица, НДФЛ.

**Abstract:** Currently, the issues of improving mechanisms of replenishment of the budget of the Russian Federation, in connection with the economic crisis in recent years has taken on even greater importance. The article analyzes the main historical stages of development of the main elements of the tax to incomes of physical persons, the fiscal marked the priority of this tax, are considered income to the budget, identified the main ways of improvement of taxation of individuals. The conclusion about neobhodimosti the introduction of a progressive scale of taxation of incomes of physical persons, also to use the benefits of this tax, the size of which would correspond to the conditions of life of Russian citizens.

**Keywords:** Income tax, Individuals, PIT.

Налог на доходы физического лица (НДФЛ) – это налог, исчисляемый из учета общего дохода физического лица, который взимается в виде денежной суммы за прошедший год и взимается с лиц, выступающих в качестве резидентов РФ, а также с физических лиц, не являющихся таковыми, но в то же время получающих определенную прибыль в Российской Федерации.

Подходный налог с физических лиц в 2017 году рассчитывается по каждому виду дохода. При этом индивидуально определяется отдельная налоговая ставка по каждому такому источнику.

Налоговая ставка устанавливается в размере 13%, 9%, 30%, 35%.

По вопросу экономической эффективности налогового законодательства многие известные юристы, экономисты и предприниматели придерживаются совершенно разных точек зрения. Одни считают, что необходимо снизить налоговую нагрузку на бизнес. Другие предлагают, наоборот, введение новых налогов или же увеличение налоговых ставок, не касаясь системы налогообложения доходов физических лиц. К примеру, М. Делягин считает целесообразным введение в России компенсационного налога, чтобы преодолеть разделение общества на «богатых и бедных», что будет способствовать созданию цивилизованного экономического пространства [2]. Ученый также отметил, что на начальном этапе приобретения госсобственности, чтобы собственники платили разницу между покупной и рыночной стоимостью в бюджет Российской Федерации. Это будет способствовать снижению дефицита Федерального бюджета, и с другой стороны, снизит уровень социальной напряженности в обществе, так как, по данным Организации по экономическому сотрудничеству и развитию, разрыв доходов между разными социальными слоями населения по децильным группам населения (децильный коэффициент – отношение доходов 10% богатых граждан и 10% бедных) образовывает в очень значительной степени разрыв – 16:1. К тому же это даст возможность узаконить частную собственность. Идея хорошая, но при этом возникает ряд вопросов: каким будет в данном случае налоговый период и где за этот период найти добросовестных приобретателей? [5]. Если рассматривать такой аспект, как социальная справедливость, уменьшение разрыва в доходах разных групп населения, то можно

полностью согласиться с точкой зрения экономиста М. Винокурова, который обозначил два направления решения проблемы:

- 1) ограничить доходы обеспеченных слоев населения;
- 2) оказывать материальную поддержку малообеспеченным слоям населения.

Другие (например, бывший заместитель министра финансов РФ С. Шаталов) рекомендуют обложить налогом «роскошь» собственников дорогой недвижимости. Хотя изначально было понятно, что это не даст необходимого эффекта. Ведь до конца не ясно, что можно считать роскошью? А как быть с антикварными предметами? Какой предел этой оценки? Самое главное – кто будет давать эту субъективную оценку?

Кроме того, имущество богатых находится либо за рубежом, где они уже уплачивают налог на имущество, либо в офшорных зонах [10]. Уровень социальной справедливости может быть в известном смысле мерилем развития государства. В Российской Федерации требование социальной справедливости занимало всегда важное место, исходя из чего массы населения оценивают успешность функционирования государства как института, ответственного за благосостояние населения. [3]. В Российской Федерации, на сегодняшний период прослеживаются нарушения принципов социальной справедливости в экономических процессах: большое количество граждан живет за чертой бедности, расслоение общества на узкий круг богатых и широкий круг малообеспеченных граждан. Это в свою очередь вызывает недовольство населения экономической политикой государства. Сама идея справедливости в налогообложении зародилась с момента возникновения налогообложения. Однако до сегодняшнего времени понятие налоговой справедливости остается наименее устоявшимся и дискуссионным. Хочется отметить, что проблема справедливости налогообложения, рассматриваемая с позиции физических лиц – носителей налога, продолжает оставаться ключевой в решении общей проблемы справедливости и всеобщности налогообложения [8].

По данным ФНС России, в консолидированный бюджет РФ в январе-ноябре 2016 г. поступило 10 254,6 млрд руб., или на 14,7% больше, чем в январе-ноябре 2015 г. Формирова-



ние всех доходов в январе-ноябре 2016 г. в основном обеспечено за счет поступления:

- налога на добычу полезных ископаемых - 25%;
- налога на прибыль организаций - 23%;
- налога на доходы физических лиц - 21%;
- налога на добавленную стоимость - 18% [1].

По объему перечисленных денежных средств за этот период налог на доходы физических занял твердое третье место. Весь объем налога на доходы физических лиц остается в регионах, откуда он частично распределяется в виде нормативов отчислений, либо межбюджетных трансфертов в местные бюджеты.

Анализ динамики состава и структуры налоговых поступлений, направления развития налоговой базы и составляющих ее элементов является важнейшей задачей налоговых органов.

Источником для проведения анализа служат отчетные данные налоговых органов - отчет по форме

Таблица 1 - Структура поступлений по видам налогов и сборов по Республике Дагестан на 01.01.2016г (тыс. руб.)

Наименование налога	Поступления на 01.01.2016г.	В % к итогу
Всего:	26663886	100
НДФЛ	11670249	43,8
Налог на прибыль	3169577	12,0
НДС	2121802	8,0
Остальные и прочие налоги и сборы	9702258	36,2

На данный момент в Российской Федерации за счет НДФЛ обеспечиваются достаточно стабильные поступления доходов в бюджет, но потенциал данного налога используется не полностью и безусловно это касается в первую очередь его социальной функции. Рассматривая налогообложение физических лиц, необходимо акцентировать внимание на обеспечении справедливости налогообложения [7]. Необходимо введение таких ставок налога, которые обеспечивали бы максимально справедливое перераспределение доходов при незначительном ущербе интересам налогоплательщиков от налогообложения.

Надо отметить, что сложность состоит в том, что на разных этапах экономического развития приоритет может отдаваться либо социальной справедливости, либо экономической эффективности, в соответствии, с чем и подбирается шкала налогообложения. Следует подчеркнуть, что если вернуться к прогрессивной шкале налогообложения, то в Российской Федерации могла бы улучшиться ситуация в социальной сфере. Поэтому, с позиции справедливости, необходимо ввести прогрессивную шкалу налогообложения, которая хорошо зарекомендовала себя в других зарубежных странах, исключая налогообложение незащищенных слоев населения [7]. Считаем, плоскую 13% шкалу подоходного налога по отношению к работникам бюджетной сферы с низкой заработной платой, несправедливой.

Если говорить о причинах роста теневого сектора в Российской Федерации, то одной из них явилась социальная несправедливость в распределении общественного продукта, в период массовой приватизации предприятий государственного сектора.

Это объясняется, прежде всего, с изменением макроэкономической ситуации в государстве.

Основной отличительной чертой подоходного налогообложения физических лиц ведущих стран, является наличие прогрессивной шкалы налогообложения. Что в свою очередь, позволяет не только пополнять доходы государственной казны, но и снижать уровень социального расслоения, которое неизбежно присутствует в каждой стране. Практика

1-НМ «Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных платежей в бюджетную систему РФ».

Анализируя данные таблицы № 1 можно сказать следующее. Всего в доходы федерального и консолидированного бюджета по Республике Дагестан поступило 26663886 тыс. рублей. Первое место занимают поступления по налогу на доходы физических лиц - 11670249 тыс. рублей, что составляет 43,8 процента. Высокий удельный вес поступлений НДФЛ объясняется тем, что он является определяющим для большинства районов и сел Республики Дагестан, в связи с наличием в основном бюджетных организаций. На втором месте налог на прибыль организаций. Поступления по этому виду налога составили 3169577 тыс. рублей или 12,0 %. Наименьшие поступления составил налог на добавленную стоимость. В процентах к итогу налоговых поступлений этот налог составил 8,0% [3].

показывает, что чем ниже уровень расслоения общества, тем ниже социальная напряженность, лучше экономическая обстановка в стране [11]. Поэтому введение прогрессивного налогообложения призвано выполнить сразу несколько задач, в частности:

- повышение доходов бюджета;
- снижает социальную напряженность;
- снижает степень дифференциации населения по уровню доходов;
- стимулирует индивидуальную предпринимательскую деятельность;
- перераспределяет налоговую нагрузку с физических лиц имеющих низкие доходы, на физические лица, имеющие высокие доходы.

Таким образом, реализация прогрессивного налогообложения доходов населения будет способствовать воплощению принципа справедливости, соразмерности и минимальности налогов в налоговой системе государства, при этом несомненным является соблюдение баланса между государством и налогоплательщиком [6].

Введение плоской шкалы налогообложения, преследовало следующие цели: упрощение администрирования и выхода работодателей из «тени». Однако, как показала практика, что такими действиями не удалось выполнить поставленные цели, и что помимо того, сама плоская шкала налогообложения существенно сдерживает способности налогового механизма к социальному аспекту.

Реальная ситуация в экономике, показывает что введение прогрессивной ставки налога неизбежно, однако данную реформу необходимо реализовать постепенно, с тем чтобы снизить риски социально-психологические для физических лиц и финансовые для бюджета государства [9]. Прогрессивные ставки необходимо вводить, учитывая статистические данные об уровне заработных плат физических лиц, проживающих в соответствующих субъектах, а также с учетом платежеспособности различных категорий физических лиц. Максимальный предел ставки налога не должна превышать 20-25 % - это уровень, при котором не будет желания скрывать свои доходы в «тени», и будут желания для получения



более высоких доходов. Целесообразно также, введение большего количества ставок, например, варьирующихся от 10 до 20 %, а также нежелательны большие разрывы в размерах ставок прогрессии.

Предлагается в дальнейшем для физических лиц, получающих более высокие доходы, увеличить прогрессивные ставки, но никак ни на начальных этапах реформы, так как резкое увеличение налоговых ставок может дать обратный эффект.

Первоочередным на пути дифференцирования подоходного налогообложения, является введение прогрессивной шкалы, необлагаемого минимума, защищающих доход налогоплательщиков от дополнительных изъятий, удовлетворяющих необходимые минимальные потребности налогоплательщика, а также и его семьи.

На сегодняшний день, отсутствие необлагаемого минимума, является серьезным недостатком российского налогообложения. Налоговые вычеты, в некоторой степени освобождают определенную часть дохода налогоплательщика от дополнительных изъятий, однако необходимо отметить, вычеты не всегда выполняют свои функции. Рассмотрим пример, где сравним величину прожиточного минимума и стандартного налогового вычета. В соответствии с данными Федеральной службы государственной статистики прожиточный минимум во втором квартале 2015 г., в целом, по Российской Федерации составлял 6505 руб., в то время как стандартный налоговый вычет был - 400 руб. (который уже отменен), или 6,15 % величины прожиточного минимума. Здесь стоит также отметить, что в европейских странах необлагаемый минимум составляет в среднем 4000 евро, т.е. около 100 000 руб. в год.

По нашему мнению, понятие социального налогового вычета изжило себя, и назрела необходимость заменить его необлагаемым минимумом, который будет соответствовать величине прожиточного минимума.

Периодически, не реже одного раза в год, необходимо пересматривать величины необлагаемого минимума, с учетом инфляционных процессов, которые происходят в экономике государства.

Средняя сумма необлагаемого минимума по налогу на доходы физических лиц в Российской Федерации, по нашему мнению, должна составить не менее 95 000 руб. в год. Такой подход будет способствовать повышению уровня жизни населения, реализации регулирующей функции налога и справедливости налогообложения. В статье 3 НК РФ, отмечено, что «При установлении налогов учитывается фактическая способность налогоплательщика к уплате налога». Хочется отметить, что по отношению к подоходному налогообложению, этот принцип не выполняется, так как ставка подоходного налога 13 % составляет значимую часть бюджета налогоплательщика или даже целой семьи.

В свою очередь, для обеспечения эффективного функционирования системы прогрессивного налогообложения доходов физических лиц, ее нужно уси-

лить дополнительными мерами с целью повышения качества налогового контроля.

На сегодняшний день, по нашему мнению, реформирование подоходного налогообложения необходимо осуществить постепенно и осторожно данную реформу необходимо провести в четыре этапа:

Первый этап: установление средней суммы необлагаемого налогом минимума доходов, составляющего 95 000 руб. в год. В перспективе, необлагаемый минимум должен подлежать ежегодному увеличению, с учетом тенденций изменения размера прожиточного минимума и среднедушевых доходов физических лиц;

Второй этап: установление для физических лиц получающих сверхдоходы, составляющих более 3 млн. руб. в год, повышенной налоговой ставки, в размере 20 %, совершенствование налогового администрирования, предусматривающие постепенное создание единой базы данных контролирующих органов, которая будет позволять оперативно получать информацию о всех доходах физических лиц, полученных из разных источников;

Третий этап: установление второй налоговой ставки для физических лиц получающих доходы свыше необлагаемого минимума и менее 300 000 руб. в год - 10 %; необходимость заполнения налоговых деклараций возложить на налоговые органы по завершению года на основании базы данных разработанной на втором этапе.

На третьем этапе также необходимо осуществить пересмотр налоговых вычетов, отменить стандартный налоговый вычет, введя льготы по уплате налога для групп граждан, перечисленных в пп. 1-2 п. 1 ст. 218 НК РФ.

На данном этапе предлагается также увеличить размеры имеющихся социальных и имущественных налоговых вычетов, введение льгот для физических лиц, у которых на содержании есть престарелые родители, дети несовершеннолетнего возраста, усыновленные дети, нетрудоспособные члены семьи, инвалиды;

Четвертый этап: установление двух новых налоговых ставок: для доходов размером от 300 001 руб. до 1,2 млн. руб. в год - 13 %; для доходов, составляющих от 1,2 млн. руб. до 3 млн. руб. в год - 18 %.

На данном этапе необходимо оперативно проводить мероприятия по усилению налогового контроля и налоговой ответственности, направленных на выявление и пресечение возможных нарушений налогоплательщиков, направленных на желание уклониться от уплаты налога, а также повысить размер штрафов за неуплату налогов.

Таким образом, выполнение принципа равенства налогообложения невозможно без внимательного отношения к налогообложению собственных доходов со стороны физических лиц и четкого налогового мониторинга со стороны налоговых органов. Поскольку даже идеальная система налогообложения не будет работать без ответственных субъектов налоговых отношений.

#### Библиографический список

1. Налоговый кодекс РФ (Часть 1) от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 30.10.2016).
2. Акимов Н.Р. НДФЛ: порядок предоставления социальных и имущественных налоговых вычетов // Налоговая политика и практика. 2016. № 7. С. 69-72.
3. Алиев Б.Х., Сулейманов М.М. Налоговый федерализм в системе обеспечения финансовой безопасности России // Финансы и кредит. 2012. № 31 (511). С. 13-17.
4. Апарышев К.В. Налог на доходы физических лиц // Аудиторские ведомости. 2016. № 4. С. 33-42.
5. Бархатова Т.А. Пути совершенствования стандартных и социальных налоговых вычетов по НДФЛ // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 2. С. 167-174.
6. Джамалова П.И., Алиев Б.Х., Сулейманов М.М., Гасанов Ш.А. Доходная база территориальных бюджетов Республики Дагестан: проблемы и перспективы // Финансы и кредит. 2011. № 10 (442). С. 10-16.
7. Залибеков Д.З. Проблемы налоговой нагрузки налога на доходы физических лиц // Наука и бизнес: пути развития. 2013. № 12. С. 78-80.



8. Изотова О.И. Перспективы совершенствования налогообложения доходов физических лиц в России. // Экономические науки. 2012. № 86. С. 274-280
9. Кадиева Р.А., Алиев Б.Х., Мусаева Х.М. Налоговое регулирование политики занятости как фактор стимулирования экономической активности регионов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 6. С. 13-24
10. Казимагомедова З.А., Алиев Б.Х., Султанов Г.С. Результативность механизма налогового стимулирования инвестиционной активности в регионах // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2. С. 285.
11. Кравцова Н.И., Алиев Б.Х., Сомоев Р.Г., Сulejmanov M.M. Роль налогового федерализма в нивелировании межтерриториальной дифференциации регионов // Налоги и налогообложение. 2015. № 9. С. 655-664.

#### References

1. Nalogovyy kodeks RF (Chast' 1) ot 31.07.1998 g. № 146-F3 (red. ot 30.10.2016).
2. Akimova N.R. NDFL: porядok predostavleniya social'nyh i imushchestvennyh nalogovyh vychetov // Nalogovaya politika i praktika. 2016. № 7. S. 69-72.
3. Aliev B.H., Sulejmanov M.M. Nalogovyy federalizm v sisteme obespecheniya finansovoy bezopasnosti Rossii Finansy i kredit. 2012. № 31 (511). S. 13-17
4. Aparyshev K.V. Nalog na dohody fizicheskikh lic // Auditorskie vedomosti. 2016. № 4. S. 33-42.
5. Barhatova T.A. Puti sovershenstvovaniya standartnyh i social'nyh nalogovyh vychetov po NDFL // Teoriya i praktika servisa: ekonomika, social'naya sfera, tekhnologii. 2015. № 2. S. 167-174.
6. Dzhamalova R.I., Aliev B.H., Sulejmanov M.M., Gasanov S.H.A. Dohodnaya baza territorial'nyh byudzhetov Respubliki Dagestan: problemy i perspektivy // Finansy i kredit. 2011. № 10 (442). S. 10-16.
7. Zalibekova D.Z. Problemy nalogovoy nagruzki naloga na dohody fizicheskikh lic // Nauka i biznes: puti razvitiya. 2013. № 12. S. 78-80
8. Izotova O.I. Perspektivy sovershenstvovaniya nalogooblozheniya dohodov fizicheskikh lic v Rossii. // Ekonomicheskie nauki. 2012. № 86. S. 274-280
9. Kadieva R.A., Aliev B.H., Musaeva H.M. Nalogovoe regulirovanie politiki zanyatosti kak faktor stimulirovaniya ekonomicheskoy aktivnosti regionov // Finansovaya analitika: problemy i resheniya. 2012. № 6. S. 13-24
10. Kazimagomedova Z.A., Aliev B.H., Sultanov G.S. Rezul'tativnost' mekhanizma nalogovogo stimulirovaniya investitsionnoy aktivnosti v regionah // Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya. 2015. № 2. S. 285.
11. Kravcova N.I., Aliev B.H., Somoev R.G., Sulejmanov M.M. Rol' nalogovogo federalizma v nivelirovanii mezhterritorial'noy differenciacii regionov // Naloги i nalogooblozhenie. 2015. № 9. S. 655-664.



## АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ, ГАЗА И ВОДЫ В РОССИИ ЗА 2016-2017 ГГ.

Бакай Е.О., ПНИПУ

Аннотация: В статье проведен анализ производства и распределения электроэнергии, газа и воды в России за 2016-2017 гг. Изучены и обобщены статистические данные по общеэкономическим показателям производства и распределения электроэнергии, воды и газа. Выявлены позитивные и негативные тенденции в развитии анализируемых микроэкономических явлений или процессов.

Ключевые слова: развитие, динамика, электроэнергетика, газ, вода.

Abstract: In the article the analysis of production and distribution of electricity, gas and water in Russia in 2016-2017 reviewed and summarized statistical data on economic indicators of production and distribution of electricity, water and gas. Identified positive and negative trends in the development of the analyzed microeconomic phenomena or processes.

Keywords: development, dynamics, electric power, gas, water.

Среди всего многообразия отраслей промышленности особое положение занимает производство и распределение электроэнергии, воды и газа. Это наиболее важные ресурсы, которые призваны обеспечить жизнедеятельность населения страны, производственный процесс на предприятии, социальную инфраструктуру.

Несмотря на все проблемы в отрасли производства и распределения электроэнергии, газа и воды, она является жизнеобеспечивающей и стронообразующей. Переход в ней приведут к глобальным проблемам на уровне государства, поэтому поддержание и стимулирование ее развития – стратегическая задача руководства страны.

Цель работы - разработка предложений по улучшению состояния отрасли производства и распределения электроэнергии, воды и газа.

Задачи работы:

1. Изучить и обобщить статистические данные по общеэкономическим показателям производства и распределения электроэнергии, воды и газа.

2. Выявить и охарактеризовать позитивные и негативные тенденции в развитии анализируемых микроэкономических явлений или процессов.

3. Сформулировать предложения по улучшению состояния предприятий отрасли.

Информационную базу исследования составили: статистические сборники Росстата.

Проанализируем ситуацию, сложившуюся в отрасли производства и распределения электроэнергии, газа и воды в России. Для этого оценим динамику производства по видам экономической деятельности (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика производства по видам экономической деятельности, % [1]

	Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха		Водоснабжение; водоотведение	
	к соответствующему периоду предыдущего года	к предыдущему периоду	к соответствующему периоду предыдущего года	к предыдущему периоду
<b>2016</b>				
Январь	102,3	107,4	90,2	81,2
Февраль	99,3	86,5	97,8	108,1
Март	98,9	99,0	98,9	104,0
Апрель	95,2	83,1	97,8	100,1
Май	100,6	83,9	111,7	102,0
Июнь	102,3	91,0	98,5	100,8
Июль	101,4	101,5	100,2	100,1
Август	101,8	102,6	101,3	99,5
Сентябрь	102,1	105,7	100,0	101,7
Октябрь	101,5	131,6	102,7	102,2
Ноябрь	105,5	119,7	101,3	98,4
Декабрь	108,3	110,8	99,7	104,2
Год	101,7		99,2	
<b>2017</b>				
Январь	100,8	99,9	101,5	82,7
Февраль	102,7	88,2	80,7	85,9
Март	100,4	96,8	103,4	106,0
Апрель	105,5	87,3	102,1	101,9

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что изменение объемов обеспечения электрической энергией, паром и газом, кондиционирование воздуха в России не имеет стабильной динамики.

Проиллюстрируем это, изобразив на графике динамику показателей в сравнении с предыдущим периодом, а также с предшествующим годом (рисунок 1).



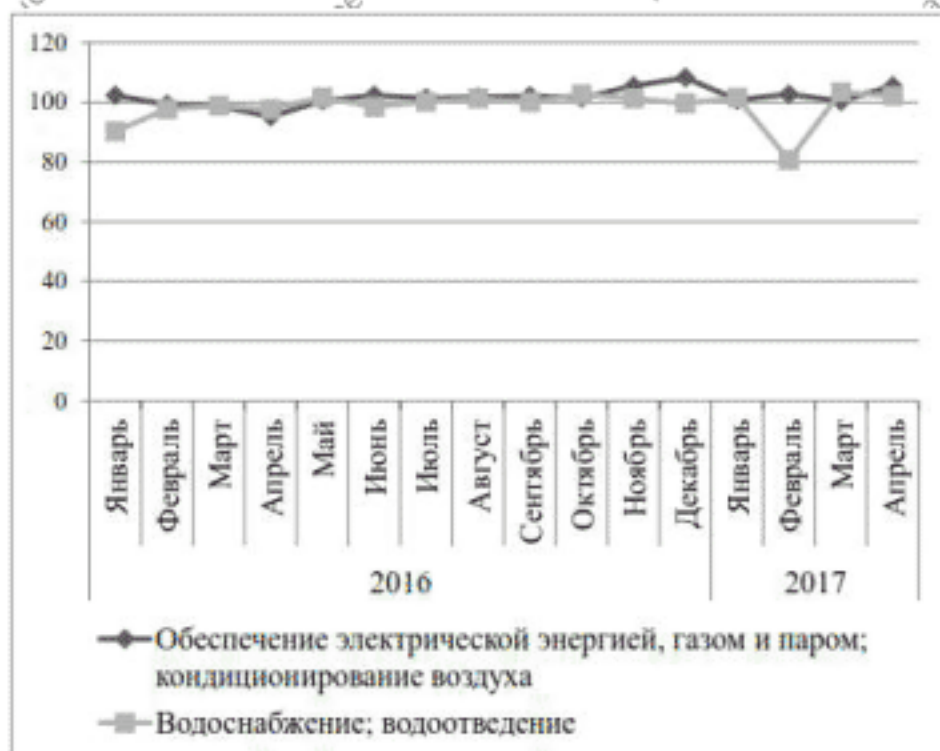


Рисунок 1 - Динамика производства к соответствующему периоду предыдущего года в России

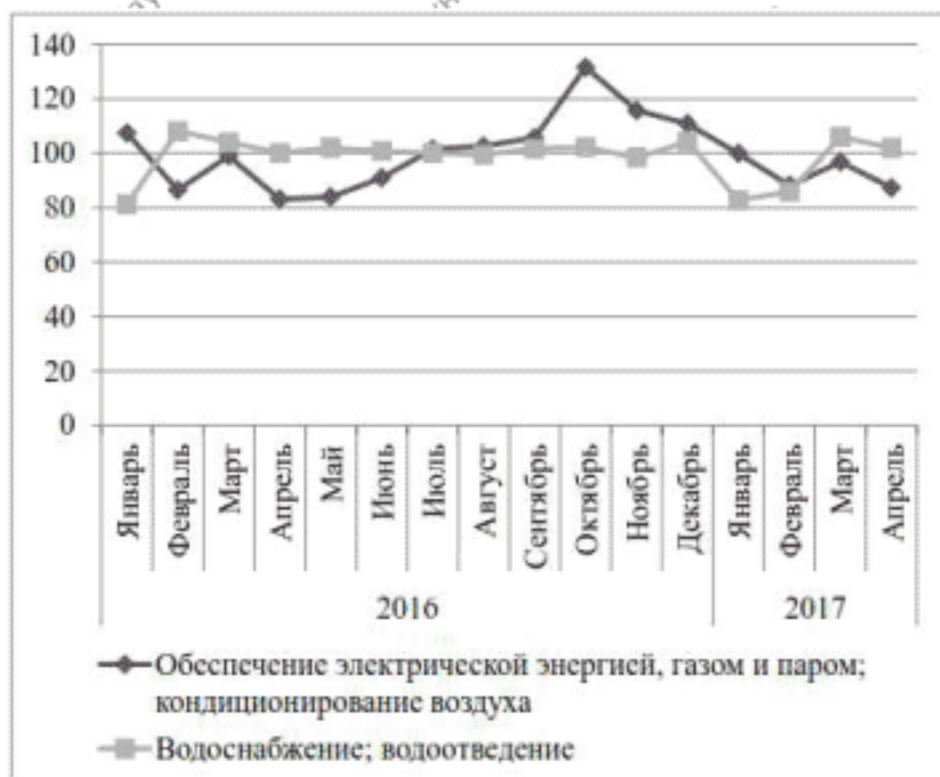


Рисунок 2 - Динамика производства к предыдущему периоду в России

При сравнении обеспечения электрической энергией, паром и газом; кондиционирование воздуха в РФ с предыдущим периодом в 2017 году наблюдается сокращение показателя, в то время как в сравнении с предыдущим периодом отмечается рост за тот же период. По показателю водопотребления, водоотведения в феврале отмечается сокращение как по сравнению с предыдущим периодом (85,9%), так и в сравнении с аналогичным

периодом 2016 г. (80,7%). В марте и апреле 2017 года наблюдается рост по обоим направлениям.

В 2016 году обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха в РФ по сравнению с 2015 годом возросло на 1,7%, а по показателю водоотведения, водопотребления – сокращение на 0,8%.

Для оценки ценовой составляющей отрасли производства и распределения электроэнергии, газа и воды в РФ рассмотрим индексы цен (таблица 2).



Таблица 2. Индексы цен производства и распределения электроэнергии, газа и воды по Российской Федерации, на конец периода, в % [2]

	Индекс цен к предыдущему месяцу
<b>2016</b>	
Январь	99,3
Февраль	101,2
Март	99,8
Апрель	99,6
Май	98,6
Июнь	100,4
Июль	101,6
Август	102,9
Сентябрь	101,0
Октябрь	99,4
Ноябрь	100,4
Декабрь	100,8
<b>Декабрь в % к декабрю предыдущего года</b>	<b>105,1</b>
<b>2017</b>	
Январь	99,5
Февраль	99,8
Март	102,3
Апрель	98,0

По итогам 2016 года в стране наблюдается рост цен производства и распределения электроэнергии, газа и воды по сравнению с 2015 годом на 5,1%. На протяжении 2016 года спад цен наблюдался в январе, марте, апреле, мае и октябре по сравнению с предшествующими периодам. В 2017 году рост от-

мечен лишь в марте (на 2,3%), в остальные периоды наблюдается сокращение. В целом снижение цен благоприятно сказывается на затратах обычных граждан и предприятий.

Продемонстрируем динамику индекса цен в стране на рисунке 3.

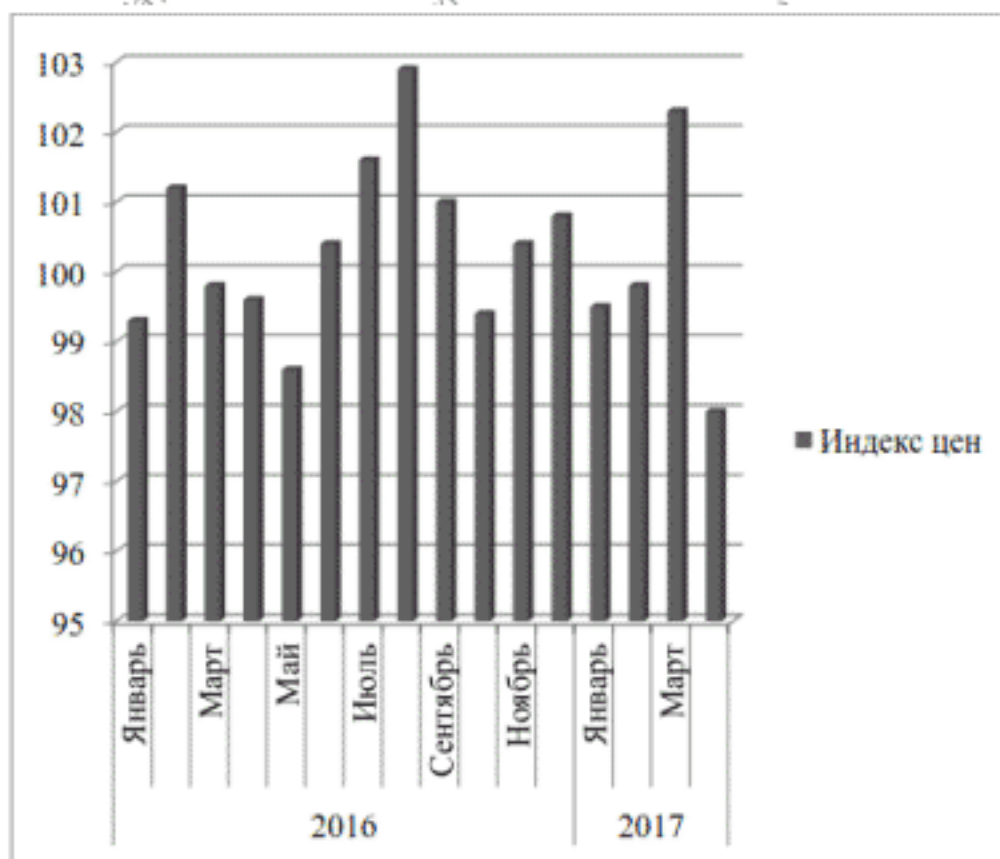


Рисунок 3 - Динамика индекса цен производства и распределения электроэнергии, газа и воды в России, %

Таким образом, пик роста цен на производство и распределение электроэнергии, газа и воды в стране наблюдается в августе 2016 года, а минимум - в апреле 2017 г.

Далее рассмотрим финансовые результаты отрасли обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха за период январь-февраль 2017 года (таблица 3).



Таблица 3 - Сальдированный финансовый результат организаций в январе-феврале 2017 года [6]

	Сальдо прибылей (+) и убытков (-)		Прибыль (+)		Убыток (-)	
	млрд. рублей	в % к январю-февралю 2016 г.	млрд. рублей	в % к январю-февралю 2016 г.	млрд. рублей	в % к январю-февралю 2016 г.
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	+197,2	123,7	227,5	119,6	30,3	98,5
в том числе: производство, передача и распределение электроэнергии	+153,1	124,5	170,4	122,3	17,3	106,0
Производство и распределение газообразного топлива	+14,4	113,5	20,0	113,9	5,6	114,9
Производство, передача и распределение пара и горячей воды; кондиционирование воздуха	+29,7	125,0	37,1	111,4	7,4	77,2

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, за анализируемый период сальдированный финансовый результат обеспечения электрической энергией, паром и газом; кондиционирование воздуха представлен наличием прибыли в размере 197,2 млрд. руб., что выше аналогичного показателя периода предшествующего года на 23,7%. Прибыль

этого сектора составила 119,6 млрд. руб., в то время как понесенные убытки – 30,3 млрд. руб., что свидетельствует о высокой прибыльности и рентабельности отрасли.

Подобная динамика наблюдается и по подотрядам, рисунок 4.

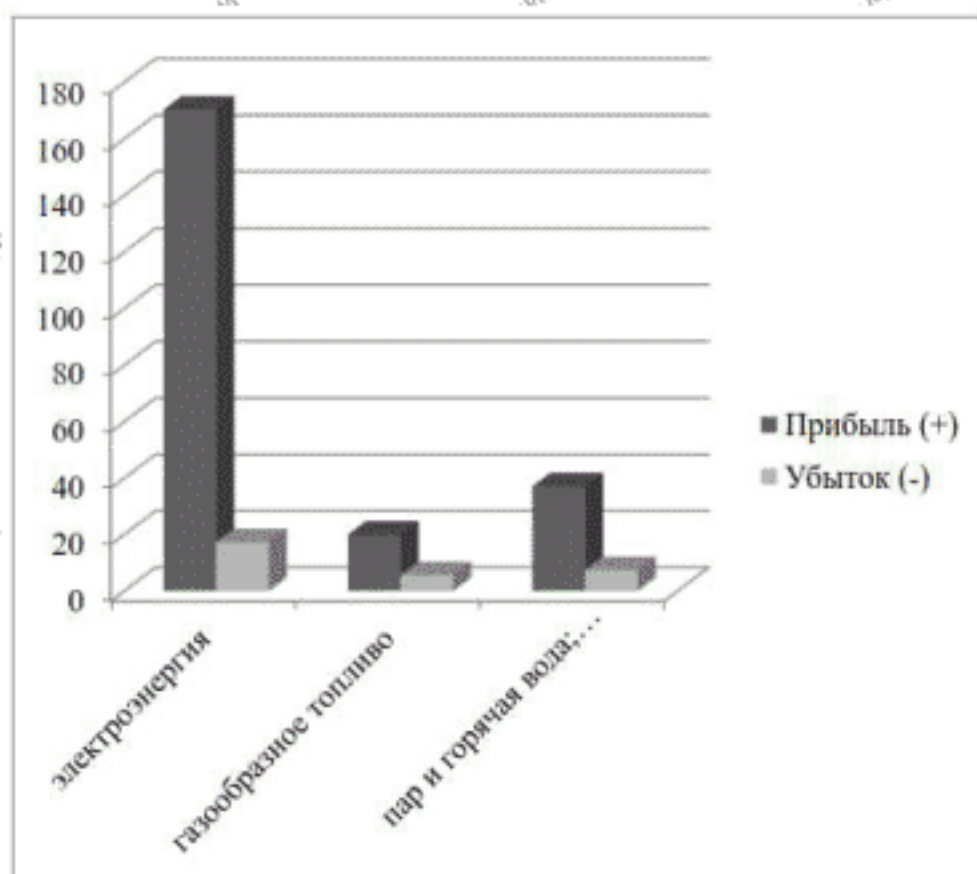


Рисунок 4 - Прибыль и убыток организаций обеспечения электрической энергией, паром и газом; кондиционирование воздуха

Таким образом, на производстве электроэнергии, газа, пара, горячей воды в стране наблюдается превышение размера полученной прибыли над понесенными убытками, что дает положительный сальдированный результат – прибыль. Несмотря на наличие проблем и неплатежей отрасль находится в хорошем финансовом состоянии.

В завершении анализа рассмотрим долю организаций обеспечения электрической энергией, паром и газом; кондиционирование воздуха в РФ, получивших прибыль (убыток) за период январь-февраль 2017 года (таблица 4)



Таблица 4 – Доля организаций, получивших прибыль (убыток) в январе-феврале 2017 года, % [6]

	Доля прибыльных организаций	Доля убыточных организаций
<b>Всего</b>	<b>65,7</b>	<b>34,3</b>
из них:		
обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	62,5	37,5
в том числе:		
производство, передача и распределение электроэнергии	76,7	23,3
производство и распределение газообразного топлива	79,8	20,
производство, передача и распределение пара и горячей воды; кондиционирование воздуха	55,1	44,9

Полученные данные по стране свидетельствуют о значительном превышении доли прибыльных предприятий промышленности в целом (65,7%) над убыточными (34,3%). При этом для отрасли обеспечения электрической энергией, паром и газом; кондиционирование воздуха в целом ситуация идентична общепромышленной.

Производство, передача и распределение пара и горячей воды; кондиционирование воздуха характеризуется практически равными распределением предприятий на убыточные и прибыльные. В то же время по производству и распределению электроэнергии, газа ситуация значительно лучше, более 90% предприятий России имеют прибыль. Это обусловлено большим ростом тарифов в этих отраслях, нежели в сфере производства, передачи и распределения пара и горячей воды; кондиционирования воздуха.

Таким образом, эффективность и прибыльность отрасли производства и распределения электричества, газа и воды эффективна и прибыльна, что обусловлено коммерческим интересом собственников предприятий отрасли. Однако чрезмерный рост тарифов должен сдерживаться на уровне государства.

В заключении можно сказать, что промышленность России находится не в самом лучшем состоянии. Это связано не только с общим кризисным состоянием экономики страны, но и со значительной изношенностью производственных фондов, больших объемов как дебиторской, так и кредиторской задолженности. Несмотря на это отрасль производства и распределения электричества, газа и воды эффективна и прибыльна.

Это обусловлено тем, что ресурсы, производимые отраслью, являются жизнеобеспечивающими,

без них практически невозможно обойтись, организовать процесс производства любого предприятия, обеспечить функционирование социальной инфраструктуры. Именно поэтому, несмотря на множество проблем, продукция отрасли будет востребована всегда. А поскольку предприятия отрасли, по сути, являются монополистами в производстве указанных благ, собственники фирм этой сферы всегда будут в выигрыше. Как бы они не увеличивали тарифы, потребление от этого значительно не снизится.

Однако это уже вопрос общегосударственного масштаба, поскольку переход такой важнейшей отрасли экономики в частные руки ставит потребителей ресурсов в безвыходное положение. Именно поэтому отрасль просто необходимо контролировать и жестко регулировать на государственном уровне. Ведь получение сверхприбылей собственниками предприятий отрасли не только отрицательно сказывается на уровне дифференциации доходов, но приводит к социальной напряженности в стране в целом.

Таким образом, контроль со стороны государства, сдерживание тарифов на ресурсы, модернизация основных производственных фондов отрасли производства и распределения электричества, газа и воды позволит не только обеспечить жизнь населения, но и приведет к справедливому распределению ресурсов внутри страны, поскольку блага недр нашей страны – это общенациональное богатство, и каждый житель имеет право, если не заработать на этом, то хотя бы обеспечить себе беспрепятственное пользование за умеренную плату.

#### Библиографический список

1. Динамика производства по видам экономической деятельности. Официальный сайт Госкомстата России. URL: [www.gks.ru/bgd/free/B17\\_00/IssWWW.exe/Stg/dk05/2-2-3.doc](http://www.gks.ru/bgd/free/B17_00/IssWWW.exe/Stg/dk05/2-2-3.doc) (дата обращения 13.05.2017)
2. Индексы и уровни цен производителей промышленных товаров. Официальный сайт Госкомстата России. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b13\\_01/IssWWW.exe/Stg/d05/2-5-2-1.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_01/IssWWW.exe/Stg/d05/2-5-2-1.htm) (дата обращения 11.05.2017)
3. Ефимова, М.Р. Общая теория статистики / М.Р. Ефимова, Е.В. Петрова, В.Н. Румянцев. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 416 е. (дата обращения 10.05.2017)
4. Ефимова, М.Р. Практикум по общей теории статистики : Учеб. пособие / М.Р. Ефимова, О.И. Ганченко, Е.В. Петрова. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 336 с. (дата обращения 20.05.2017)
5. О промышленном производстве в январе-апреле 2017 года. Официальный сайт Госкомстата России. URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/B04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d02/96.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/96.htm) (дата обращения 20.05.2017)
6. О финансовых результатах деятельности организаций в январе-феврале 2017 года. Официальный сайт Госкомстата России. URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/B09\\_03/IssWWW.exe/Stg/d02/81.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B09_03/IssWWW.exe/Stg/d02/81.htm) (дата обращения 18.05.2017)
7. Распоряжение Правительства РФ от 06.05.2008 N 671-р (ред. от 26.05.2017). Консультант Плюс. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_111344/e3a65b9f8d681f2bbd1ab3ccdba767dfac79a211/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_111344/e3a65b9f8d681f2bbd1ab3ccdba767dfac79a211/) (дата обращения 01.06.2017)



**References**

1. Dinamika proizvodstva po vidam ehkonomicheskoy deyatel'nosti. Oficial'nyj sayt Goskomstata Rossii. URL: [www.gks.ru/bgd/free/B17\\_00/IssWWW.exe/Stg/dk05/2-2-3.doc](http://www.gks.ru/bgd/free/B17_00/IssWWW.exe/Stg/dk05/2-2-3.doc) (data obrashcheniya 13.05.2017)
2. Indeksy i urovni cen proizvoditelej promyshlennyh tovarov. Oficial'nyj sayt Goskomstata Rossii. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b13\\_01/IssWWW.exe/Stg/d05/2-5-2-1.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_01/IssWWW.exe/Stg/d05/2-5-2-1.htm) (data obrashcheniya 11.05.2017)
3. Efimova, M.R. Obshchaya teoriya statistiki / M.R. Efimova, E.V. Petrova, V.N. Rumyantsev. - M.: INFRA-M, 2006. - 416 e. (data obrashcheniya 10.05.2017)
4. Efimova, M.R. Praktikum po obshchej teorii statistiki : Ucheb. posobie / M.R. Efimova, O.I. Ganchenko, E.V. Petrova. - M.: Finansy i statistika, 2005. - 336 s. (data obrashcheniya 20.05.2017)
5. O promyshlennom proizvodstve v yanvare-aprele 2017 goda. Oficial'nyj sayt Goskomstata Ros-sii. URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/B04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d02/96.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/96.htm) (data obrashcheniya 20.05.2017)
6. O finansovyh rezul'tatah deyatel'nosti organizacij v yanvare-fevrale 2017 goda. Oficial'nyj sayt Goskomstata Rossii. URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/B09\\_03/IssWWW.exe/Stg/d02/81.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B09_03/IssWWW.exe/Stg/d02/81.htm) (data obrashcheniya 18.05.2017)
7. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 06.05.2008 N 671-r (red. ot 26.05.2017). Konsultant Plyus. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_111344/e3a65b9f8d681f2bbd1ab3ccdba767dfac79a211/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_111344/e3a65b9f8d681f2bbd1ab3ccdba767dfac79a211/) (data obrashcheniya 01.06.2017)



## ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ РФ В 2016-2017 ГГ. И НЕКОТОРЫЕ СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ

Бакай Е.О., ПНИПУ

Аннотация: Предмет исследования – это состояние электроэнергетики в 2016-2017 гг. Для оценки сложившейся ситуации в области электроэнергетики страны в данной работе проведен анализ основных показателей за период 2016-2017 гг. на основании данных, представленных на сайте Министерства энергетики Российской Федерации. Цель работы – рассмотреть проблемы электроэнергетики РФ в 2016-2017 гг. и предоставить их решения. Ключевые слова: развитие, динамика, электроэнергетика, проблема.

Abstract: The subject of the study is the state of the electricity industry in 2016-2017 To assess the current situation in the electricity sector of countries in the given work the analysis of the main indicators for the period 2016-2017 based on the data presented on the website of the Ministry of energy of the Russian Federation. The aim of this work is to consider the problems of power industry of the Russian Federation in 2016-2017 and to provide solutions. Keywords: development, dynamics, electric power industry, problem.

Невозможно представить хотя бы один уголок нашей страны, который бы был не охвачен электрической энергией. Поддержание отрасли электроэнергетики в хорошем состоянии – первоочередная задача не только собственников ресурсоснабжающих компаний, но и государства в целом.

Этот вопрос становится наиболее актуальным в условиях кризиса, сложившегося в экономике нашей страны, поскольку население, предприятия, являющиеся основными потребителями отрасли электроэнергетики, также охвачены финансовыми сложностями, выразившимися в массовых неплатежах за потребленные ресурсы. Вследствие этого отрасль в целом недополучает огромные суммы, которые идут на текущие расходы, и практически исключают развитие отрасли в дальнейшем.

Предмет исследования – это состояние электроэнергетики в 2016-2017 гг.

Для оценки сложившейся ситуации в области электроэнергетики страны в данной работе будет проведен анализ основных показателей за период 2016-2017 гг. на основании данных, представленных на сайте Министерства энергетики Российской Федерации.

Цель работы - рассмотреть некоторые проблемы электроэнергетики РФ в 2016-2017 гг. и предоставить их решения.

Перед началом проведения анализа стоит оговориться, что в работе будут использованы ежемесячные данные, содержащиеся в отчетах Министерства энергетики, поскольку данные должны иметь сопоставимый вид.

Проблема, которая лежит на поверхности – задолженность за поставленную электроэнергию. Вопрос особо актуален в условиях кризиса, и не только потому, что упали доходы. В большей мере это связано с ростом цен, реальный доход среднестатистического потребителя упал, поэтому образуются неплатежи. То же относится и к предприятиям. Падение объемов производства вследствие сокращения спроса также влечёт образование кредиторской задолженности.

Проанализируем данные о стоимостном выражении потребленной электроэнергии и уровнем задолженности (таблица 1).

Проанализируем данные по объему электропотребления и производству электроэнергии в РФ за период с января 2016 по февраль 2017 гг. (таблица 1)

Таблица 1 - Динамика объема электропотребления и задолженности за электроэнергию в РФ за период с января 2016 по февраль 2017 гг. [2]

Показатели Период	2016 год												2017 год	
	Янв.	Фев.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сен.	Окт.	Нояб.	Дек.	Янв.	Фев.
Электропотребление, млрд. кВт*ч	102,3	91,58	93,34	82,95	78,5	75,09	77,52	79,4	79,28	91,55	97,16	104,67	102,5	92,29
Средневзвешенная цена электроэнергии, руб/кВт*ч	3,09	3,09	3,09	3,06	2,91	2,91	3,02	3,04	3,04	3,07	3,14	3,07	3,13	3,38
Электропотребление, млрд.руб.	316,1	283,0	288,4	253,8	228,4	218,5	234,1	241,4	241,0	281,1	305,1	321,3	320,8	311,9
Задолженность по оплате электроэнергии, млрд.руб.	221	235,9	223,8	215,2	203,9	201,4	211,4	215,1	220,2	237,4	248,1	218,4	257,6	278,1
Доля задолженности в объеме потребленной энергии, %	69,9	83,4	77,6	84,8	89,3	92,2	90,3	89,1	91,4	84,5	81,3	68,0	80,3	89,2

Для наглядности изобразим графически динамику объемов потребления и задолженности за элект-

троэнергию в России за период с января 2016 по февраль 2017 гг. (рисунок 1 и рисунок 2).



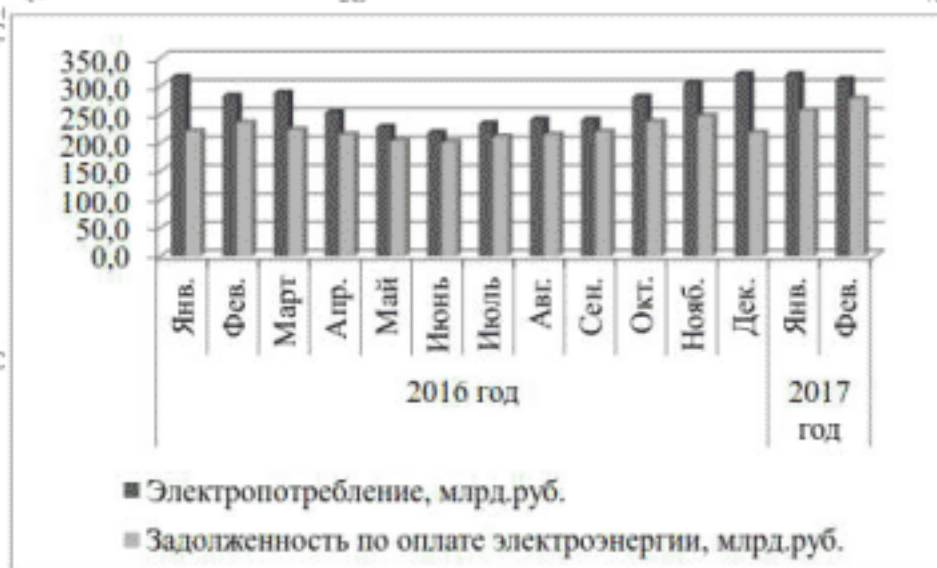


Рисунок 1 - Динамика объемов потребления и задолженности за электроэнергию в России [2]



Рисунок 2 - Динамика доли задолженности за электроэнергию в общем объеме ее потребления в России [2]

По данным таблицы 1 и рисунков очевиден факт роста суммы задолженности за весь анализируемый период в РФ. Единственным месяцем, когда произошло снижение показателя – декабрь 2016 года, что можно обеспечить массовыми поступления в конце отчетного года.

В потреблении электроэнергии прослеживается явная сезонная составляющая, поэтому объем потребления в весенне-летний период снижается. При этом доля задолженности в объеме потребленной электроэнергии возрастает до уровня в 90%. Это конечно, не говорит о том, что вся потребленная энергия уходит в долги, но масштабы бедствия впечатляют.

Это сказывается не только на собственных ресурсоснабжающих организации, но и приводит к проблеме модернизации отрасли в целом, а это уже проблема общегосударственного масштаба.

Основной причиной сложившейся ситуации является стабильный рост тарифов, темпами, значительно опережающими рост уровня благосостояния страны в целом. В то же самое время экспорт этих же ресурсов в другие государства осуществляется по более низким ценам. Это проблема государства, поскольку страна с самым богатым топливным по-

тенциалом в мире поставляет ресурсы своему же населению по огромным тарифам.

Проконтролировать рост цен частных структур гораздо сложнее, чем в государственном секторе. Поэтому выходом из этой ситуации мне видится в сокращении тарифов на электроэнергию населения в сочетании с жестким контролем за недопущением обратной ситуации. Более того, необходимо рассмотреть вопрос передачи контроля за топливно-энергетическим комплексом в целом, и электроэнергетики в частности, на уровень государства. Конечно это приведет к росту затрат из бюджетных средств, но грамотное управление, внешняя политика в области экспорта привнесет положительный эффект, что сократит уровень задолженности и предотвратит столь большие суммы в будущем.

К такому же выводу можно прийти, если проанализировать тот факт, что электроэнергетику по сути обеспечивает деятельность монополистов. Это не только влияет на их ценовую политику, поскольку это уже не рынок продавца и покупателя, это рынок продавца. Но также и на принимаемые управленческие решения. В пример можно привести ситуацию, когда необходимо получить разрешение на технологическое присоединение объекта недвижимости



(особенно коммерческого назначения) к электрической сети. Цена на эту услугу достигает 10 тысяч рублей, в то время, как это не требует затрат (кроме затрат рабочего времени) на осуществление этой операции.

Еще одной проблемой, оказывающей прямое воздействие на уровень благосостояния отрасли, является хищение. Несмотря на то, что в настоящее время ведется активная борьба с незаконными подключениями, введена система штрафов, масштаб бедствия велик. Оценить даже приблизительно до настоящего момента никто не взялся. А стоило бы. Это, конечно, объясняется особенностями функционирования электроэнергетики, поскольку электрические сети простираются на тысячи тысяч километром в пространстве, которое попросту невозможно проследить (открытые поля, например). Любой нарушитель закона может беспрепятственно украсть источник электроэнергии, прокинув всего лишь провод.

Кража электроэнергии способствует определенной специфика, т.к. ее производство, передача, использование - единовременный процесс. Доставка потребителю - это завершающий этап реализации электроэнергии, что и определяет коммерческую успешность энергосбытовых организаций.

Большой объем электроэнергии передается круглосуточно, имеет место и большое число потребителей, с различными нагрузками, поэтому бывают различия в результате измерения с помощью контрольных приборов.

Все эти особенности процесса производства, передачи и сбыта электроэнергии и большое протяжение магистралей, распределительных сетей - создают удачные условия для хищения электроэнергии.

Рост энергопотребления вызывает перегрузку, что приводит к аварийным. При хищении электроэнергии, часть мощностей является неучтенной, что приводит к повышению допустимой нагрузки и срабатыванию автоматической защиты в устройствах.

Следующие «болевыми точками» сегодняшней электроэнергетики является избыток электрогенерирующих мощностей, который был вызван массовой постройкой электростанций низкой мощности в СССР вместо строительства малого количества электростанций высокой мощности. Вместо того, чтобы работать на производительность, эти электростанции тратят огромные суммы на обслуживание себя самих. В этом нет ни смысла, ни логики. Особенно этот факт касается ТЭС, как наиболее простого способа производства и передачи электрической энергии. Выхода из ситуации два. Первый - это вывод мощностей из эксплуатации. Этот вариант был бы идеальным, если бы не огромные стоимости такого проекта. Поэтому Россия, скорее всего, будет двигаться в сторону второго выхода, а именно увеличения объема потребления.

После введения санкций промышленность России остро ощутила свою зависимость от зарубежных поставок, что сильно затронуло и электроэнергетику.

В советские времена, а особенно во времена «железного занавеса», наша страна обеспечивала полный цикл производства оборудования для данной отрасли. С переходом к рыночным условиям хозяйствования у предпринимателей появилось право выбора вида деятельности. И естественно было проще организовать процесс купли-продажи, чем вкладывать и длительное время ждать эффекта, который, безусловно, будет.

Наибольший интерес в сложившейся ситуации должен представлять дополнительный объем инвестиций в отрасль электроэнергетики. При этом основными индикаторами адресной помощи инвестору

должны стать: ценовая политика, стимулирование использования современных методов и способов передач электроэнергии, ввод в эксплуатацию высокопроизводительных мощностей при соответствующем выводе неэффективных. Адресная помощь должна носить как финансовый, так и административный характер (например, льготное предоставление земельных участков для реализации проекта, сокращение ставок арендной платы и других платежей на период окупаемости проекта). При этом контроль за такими объектами должен осуществляться на уровне Правительства Российской Федерации для исключения произвола на местах и проявления признаков коррупции.

Тесно с вышеуказанной проблемой находится еще одна - значительный износ основных фондов электроэнергетического комплекса (более 40%). Несмотря на то, что проблема решается и процент износа сокращается, вопрос еще остается открытым. Эта проблема также может быть решена за счет стимулирования частных инвестиций. Это может также затронуть и стимулирование использования высокотехнологичного источника электроэнергии - атомного.

Конечно, печальный опыт с использованием таких технологий вызывают опасения, однако грамотное управление, удаление должного внимания не только технической оснащенности, но и кадровому потенциалу, проведение научных исследований и изысканий позволят не только приручить атом, но и использовать его широко и эффективно.

И в завершении нельзя пропустить такую проблему, как загрязнение окружающей среды объектами электроэнергетики, в частности ТЭС. Поскольку самым распространенным видом электростанций являются ТЭС, он распространен во всех горбках, то несложно подсчитать, что совокупность выхлопов от автотранспорта, фабрик и заводов, может привести к экологической катастрофе. Это еще один аргумент в пользу скорейшей и всеохватывающей модернизации объектов электроэнергетики.

Таким образом, несмотря на позитивные перемены в отрасли электроэнергетики, существует множество нерешенных проблем, которые требуют вмешательства со стороны государства в тесном взаимодействии с частными инвесторами и собственниками объектов электроэнергетического хозяйства.

В заключении можно сказать, что отрасль электроэнергетики - одна из самых востребованных, широко известных и перспективных отраслей топливно-энергетического комплекса. Объемы производимой энергии поистине колоссальны. Несмотря на все масштабы развития отрасли, у нее по-прежнему есть актуальные проблемы, требующие решения.

Во-первых, задолженность за поставленную электроэнергию. В потреблении электроэнергии прослеживается явная сезонная составляющая, поэтому объем потребления в весенне-летний период снижается. При этом доля задолженности в объеме потребленной электроэнергии возрастает до уровня в 90%. Это конечно, не говорит о том, что вся потребленная энергия уходит в долги, но масштабы бедствия впечатляют.

Выход из этой ситуации мне видится в сокращении тарифов на электроэнергию населения в сочетании с жестким контролем. Более того, необходимо рассмотреть вопрос передачи контроля за топливно-энергетическим комплексом в целом, и электроэнергетики в частности, на уровень государства.

Еще одной проблемой, оказывающей прямое воздействие на уровень благосостояния отрасли, является хищение. Решение этой проблемы может стать в максимальном уровне поземного способа



прокладки электрических сетей. Это затратный и длительный процесс, но эффект будет очевиден. Кроме того, необходимо ужесточить штрафные санкции, вплоть до лишения свободы.

Следующие «болевыми точками» современной электроэнергетики является избыток электрогенерирующих мощностей. Выходом из этой ситуации может стать применение более высокотехнических источников (атомных), а также альтернативных с выводом неэффективных.

Наибольший интерес в вопросе модернизации отрасли должен представлять дополнительный объем инвестиций в отрасль электроэнергетики. Основными индикаторами адресной помощи инвестору

должны стать: ценовая политика, стимулирование использования современных методов и способов передач электроэнергии, ввод в эксплуатацию высокопроизводительных мощностей. Адресная помощь должна носить как финансовый, так и административный характер.

Таким образом, несмотря на проблемы в подключении новых объектов к системе электроэнергетики, изношенность источников электроэнергии, больших объемов кредиторской задолженности, электроэнергетика остается самым востребованным и распространенным источником энергии в нашей стране, а грамотное управление приведет к желаемому эффекту.

#### Библиографический список

1. Баркин О.Г. Электроэнергетика Российской Федерации: текущий статус, возможные сценарии, развилки выбора, целевое видение // Эффективное антикризисное управление. 2011, № 3 (66). С. 34-41.
2. Краткие месячные отчеты Министерства энергетики РФ о функционировании электроэнергетики. Официальный сайт Министерства энергетики РФ. URL: <https://minenergo.gov.ru/system/download-pdf/4858/64681> (дата обращения 10.06.2017)
3. Папенюк К.В., Казанцева А.Н. Государственная поддержка развития альтернативной энергетики // Предпринимательское право. 2016. № 2. С. 44-52.
4. Степень износа основных фондов по отраслям экономики, в том числе по относящимся к высокой, средней и низкой степени технологичности. Официальный сайт Госкомстата России. URL: [www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/technol/1-9.xlsx](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/technol/1-9.xlsx) (дата обращения 15.06.2017)
5. Энергетическая стратегия России на период до 2035 года. Официальный сайт Министерства энергетики РФ. URL: <http://www.minenergo.gov.ru/node/1920> (дата обращения 09.06.2017).

#### References

1. Barkin O.G. Elektroenergetika Rossijskoj Federacii: tekushchij status, vozmozhnye scenarii, razvilki vybora, celevoe videnie // Effektivnoe antikrizisnoe upravlenie. 2011. № 3 (66). S. 34-41.
2. Kratkije mesyachnye otchety Ministerstva ehnergetiki RF o funkcionirovanii ehlektroehnergetiki. Oficial'nyj sajt Ministerstva ehnergetiki RF. URL: <https://minenergo.gov.ru/system/download-pdf/4858/64681> (data obrashcheniya 10.06.2017)
3. Papenyuk K.V., Kazantseva A.N. Gosudarstvennaya podderzhka razvitiya al'ternativnoj ehnergetiki // Predprinimatel'skoe pravo. 2016. № 2. S. 44-52.
4. Stepen' iznosa osnovnyh fondov, po otraslyam ehkonomiki, v tom chisle po odnosyashchimsya k vysokoj, srednej i nizkoj stepeni tekhnologichnosti. Oficial'nyj sajt Goskomstata Rossii. URL: [www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/technol/1-9.xlsx](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/technol/1-9.xlsx) (data obrashcheniya 15.06.2017)
5. Ehnergeticheskaya strategiya Rossii na period do 2035 goda. Oficial'nyj sajt Ministerstva ehnergetiki RF. URL: <http://www.minenergo.gov.ru/node/1920> (data obrashcheniya 09.06.2017).



## СТАТИСТИКА - КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ

**Бирюков А.В.**, магистрант, Марийский государственный университет

**Аннотация:** Статья посвящена формированию стратегии учреждений культуры на основе сегментации населения. Сегментирование проводится по результатам Всероссийской переписи населения 2010 года и результатам статистических данных различных учреждений. Результаты исследования могут служить основой при разработке стратегии национальными театрами регионов РФ.

**Ключевые слова:** сегментация, стратегия, статистика, перепись.

**Abstract:** the Article is devoted to formation of the strategy of cultural institutions on the basis of the segmentation of the population. Segmentation is carried out according to the results of the national census 2010 and the results of statistical data of various institutions. The results of the study can serve as a basis for the development strategy of national theatres of the regions of the Russian Federation.

**Keywords:** segmentation, strategy, statistics, census.

В процессе хозяйственной деятельности, в последнее время, разработке стратегии уделяется большое внимание. Формирование стратегии должно основываться на изучении рыночного окружения, оценке потребительского спроса, возможности своих конкурентных преимуществ.

В трудах российских и западных исследователей, в области стратегического развития организации, сегментация рынка рассматривается одним из основных направлений.

М. Портер считает, что «сущность формирования стратегии состоит в том, что необходимо связать компанию с окружающей ее средой». Стратегия определяется как фиксирование определенного сегмента рынка и концентрации усилий предприятия на этом рыночном сегменте.

«А. Поршнева предлагает осуществлять стратегическую сегментацию, с целью выделения стратегических зон хозяйствования для повышения эффективности процесса формирования стратегии конкурентоспособности организации»[4].

«Ф. Котлер рассматривает процесс формирования стратегии организации с маркетинговых позиций. Он предлагает следующие этапы исследований для определения общей стратегии компании: определение стратегии поведения фирмы на рынке; определение стратегии охвата рынка; выбор целевого сегмента рынка; формирование стратегии разработок новых товаров; выбор ресурсной стратегии; выбор стратегии ценообразования; выбор способов и методов распространения товаров; формирование стратегии стимулирования сбыта товаров;

формирование стратегии рекламы товара; формирование стратегии роста фирмы» [5]

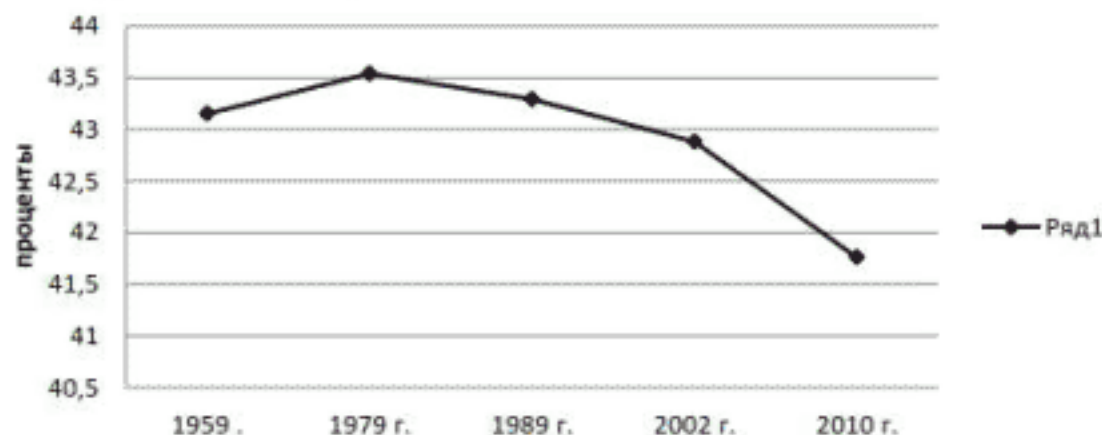
Как для формирования стратегии, так и для сегментирования рынка необходимы какие-либо данные. Одним из главных источников информации выступает статистика.

«Система государственных статистических информационных ресурсов способствует совершенствованию экономического управления, обеспечивает возможность оперативного доступа к информационным базам данных, необходимым для анализа и прогнозирования развития рыночной экономики.»[2]

Таким образом, система государственных статистических информационных ресурсов является основным источником для формирования стратегии организации. Опираясь на официальную статистику, рассмотрим возможную стратегию развития Марийского Национального театра драмы имени М. Шкетана в реалиях рыночной экономики.

Учреждение создано в целях формирования и удовлетворения потребностей как населения Республики Марий Эл, так и марийского населения других регионов РФ, ближнего зарубежья в сценическом искусстве, развития театра как вида искусства и социального института, пропаганды достижений марийской культуры. Как видно, миссия и цель организации направлена на развитие национальной культуры. По результатам переписи 2010 года, численность населения в Марий Эл составляет 696459 чел., из них марийцев -290863 чел. или 41,76%. (рис.1).

Рисунок 1 - Демография населения мари



Как видно из графики, демографического взрыва народа мари за последние десятилетия не произошло, наблюдается снижение населения народа мари, значит и снижение потенциальных зрителей.

Республика Марий Эл традиционно относится к регионам страны с высоким удельным весом городского населения. По окончательным итогам ВПН-2010 в городской местности проживает 439,6 тыс.



человек (63,1%) населения республики, а в сельской местности – 256,9 тыс. человек (36,9%).

Так, население г. Йошкар-Ола составило 248 782 человека (на 1 января 2017 года 265 044 чел.). Из них марийцев 58 001 чел. или 23,31% от всего населения города. Таким образом, возможные потребители театральными зрелищными услугами составляет около 55 000 человек за минусом несовершеннолетнего населения. Если учитывать 3 театра и филармонию, то на каждое учреждение культуры приходится около 14 тысяч зрителей. Круг потенциальных зрителей сужается из-за проведения различных концертных мероприятий, где количество зрителей значительно превышает зрителей театров. Основное население народа мари приходится на сельские

поселения (232862 чел.), значит и основной зритель находится там же. Сегментация населения по национальному признаку по результатам переписи показывает, что основная часть населения мари приходится на сельские поселения. Следовательно, деятельность учреждения культуры должна быть направлена на выездные мероприятия для удовлетворения культурных потребностей жителей сельских поселений.

Опираясь на результаты переписи, население сегментируем по численности проживания марийского народа в населенных пунктах. В данной таблице представлены районные центры, где большинство жителей составляет марийское население (табл.1).

Таблица 1 - Населённые пункты с численностью населения более 3 тысяч человек

Волжск	54 600
Козьмодемьянск	20 505
Медведево	18 147
Звенигово	11 504
Советский	10 446
Морки	9159
Сернур	8365
Оршанка	6063
Новый - Торъял	5966
Параньга	5444
Куженер	4979
Мари - Турек	4508
Приволжский	3949

Из таблицы видно, что выездные мероприятия театра целесообразно проводить в районных центрах, местах компактного проживания национально-этнического зрителя, где есть условия для полноценного качественного показа любого представления.

Статистические данные, также позволяют провести гастрольные мероприятия по местам компактного проживания марийского народа в регионах РФ (табл.2).

Таблица 2 - Численность марийцев в регионах

Регионы	Население тыс. чел.
Башкортостан	103658
Кировская область	29598
Свердловская область	23801
Татарстан	18 848
Удмуртия	8067
Ханты-Мансийский АО	7289
Нижегородская область	6415

Из таблицы видно, что половина марийского народа 256742 чел. проживает за пределами республики. Сегментируя каждый регион по местам компактного проживания марийского народа, возможны регулярные гастрольные поездки с постановками на национальном языке.

В целях экономической выгоды выездных и гастрольных мероприятий, целесообразно проводить дополнительные мероприятия для школьных и дошкольных учреждений. Чтобы определить возможность проведения дополнительных мероприятий, опять же необходимы статистические данные о тех или иных образовательных учреждениях региона. Так, по данным Маристата на 1 января 2017 года, в республике Марий Эл всего – 253 школ, контингент обучающихся составляет 72741 человека, 82 городских и 171 сельских школ, 25 общеобразовательных организаций расположено в поселках городского типа. Исходя из этих данных, учащихся образовательных учреждений сегментируем по возрастной категории на начальные классы, средние и старшие классы. Ориентируясь на возрастную категорию школьников, выстраиваем дальнейший репертуар театра. Также, нельзя оставить в стороне и дошкольное образование. Всего в Марий Эл на 1 ян-

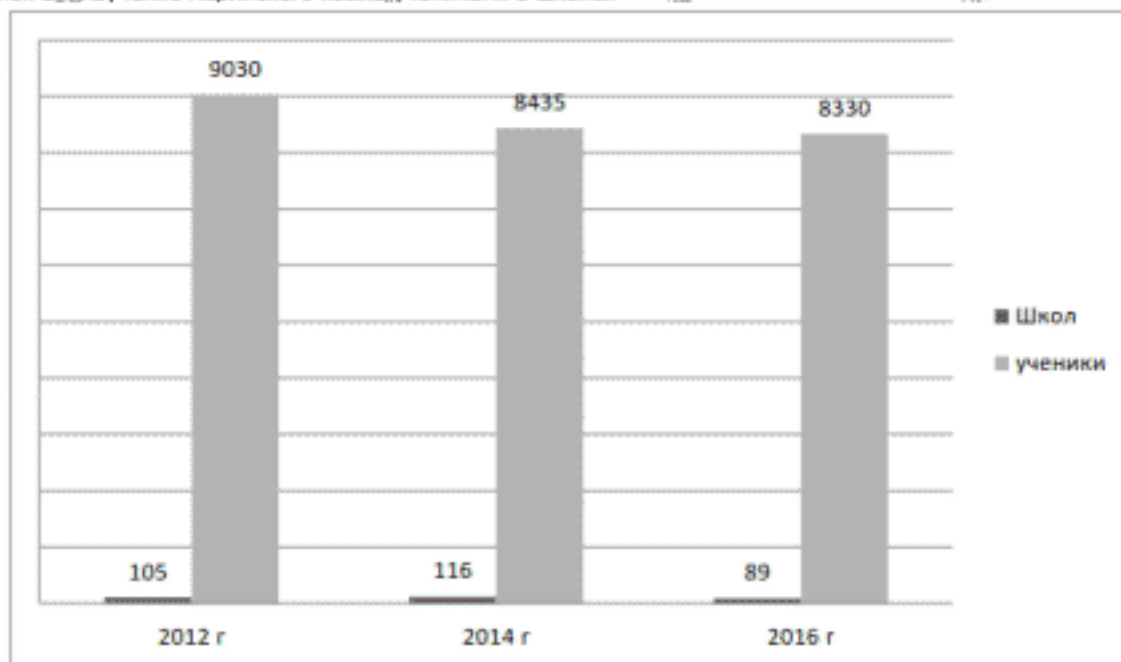
варя 2017 года - 232 дошкольного образовательного учреждения (д\сад) и 38 915 детей посещают эти учреждения. Они будущие потенциальные зрители театра, и любовь к искусству надо приучать с детства.

Национальные театры должны стараться вырастить и воспитать своих постоянных зрителей. Для этого необходимо прививать детям, любовь к родному языку. К сожалению, данные статистики министерства образования говорят о снижении изучения родного языка и в школах национальных республик.

В республике функционируют 89 образовательных организаций с изучением марийского как родного (нерусского) языка с охватом 8 330 обучающихся, марийский язык как государственный изучается в 140 образовательных организациях с охватом 37800 обучающихся; на татарском языке - 860 обучающихся и 62 обучающихся изучают удмуртский язык. В 70 образовательных организациях с охватом 14967 обучающихся учебный предмет «Марийский (государственный) язык» изучают интегрировано с предметом «История и культура народов Марий Эл» (рис. 2).



Рисунок 2. Изучение марийского языка учениками в школах



Как видно из диаграммы, идет снижение количества учеников изучающих марийский язык как родного из 9030 учеников до 8330 учеников, в школах республики. Можно назвать несколько причин, которые привели к такому результату; несовершенство законодательства; оптимизация школ; сокращение часов на предметы. В свою очередь, из 6 театров Республики Марий Эл, нет ни одной постановки на марийском языке для учеников школ.

Если национальные театры не будут воспитывать своего потенциального зрителя, то через несколько лет возникнет вопрос о возможности существования национальных театров.

Национальные театры при составлении репертуарного плана и ценовой границы продажи билетов, также должны опираться на статистические данные. Эти данные показывают платежеспособность и доходность населения, как потенциального зрителя. Зная среднедушевые денежные доходы и потреби-

тельские расходы, можно регулировать цены на билеты как внутри региона, так и за пределами во время гастрольных и выездных мероприятий.

Делая вывод можно сказать, что национальные театры при разработке стратегии обязательно должны учитывать данные статистики. Статистические информационные ресурсы включают в себя разнообразную информацию о деятельности хозяйствующих субъектов, жизни населения и финансах. Она дает возможность принимать обоснованные решения на достоверных фактах и делать определенные выводы в процессе управления. Статистические данные позволяют повысить качество продукции и предоставляемых услуг, что сказывается на конкурентоспособности организации, предприятий, региона и т.д.

Результаты исследования могут служить основой при разработке стратегии национальными театрами регионов РФ.

#### Библиографический список

1. Образовательный портал Республики Марий Эл // Общее и дошкольное образование//Статистика [Электронный ресурс] : сайт-Режим доступа <http://edu.mari.ru/default.aspx>
2. Олейник О.С. Развитие и использование государственных статистических информационных ресурсов // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. Выпуск № 2. 2008.
3. Официальный сайт Маристат // Статистика [Электронный ресурс]: сайт-Режим доступа <http://maristat.gks.ru>
4. Поршнев А. Г. Управление Организацией. М.: Инфра, 2008
5. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент/ А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд // Концепции и ситуации. 2000.
6. Т.А. Кузнецова, Е.Е. Китаева Е.Е., Г.М. Архиреева. Краткие итоги Всероссийской переписи населения 2010 года по Республике Марий Эл: Доклад/ Маристат - Йошкар-Ола, 2012. 27 стр.

#### References

1. Obrazovatel'nyj portal Respubliki Marij El // Obshchee i doshkol'noe obrazovanie//Statistika [Elektronnyj resurs] : sayt-Rezhim dostupa <http://edu.mari.ru/default.aspx>
2. Olejnik O.S. Razvitie i ispol'zovanie gosudarstvennyh statisticheskikh informacionnyh resursov // Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 3: Ekonomika. Ekologiya. Vypusk № 2. 2008.
3. Oficial'nyj sayt Maristat // Statistika [Elektronnyj resurs]: sayt-Rezhim dostupa <http://maristat.gks.ru>
4. Porshnev A. G. Upravlenie Organizaciej. M.: Infra, 2008
5. Tompson A.A., Strickland A. Dzh. Strategicheskij menedzhment/ A.A. Tompson, A. Dzh. Strickland // Konceptii i situacii. 2000.
6. T.A. Kuznetsova, E.E. Kitaeva E.E., G.M. Arhireeva. Kratkie Itogi Vserossijskoj perepisi naseleniya 2010 goda po Respublike Marij El: Doklad/ Maristat - Yoshkar-Ola, 2012. 27 str.



## ПРИВАТИЗАЦИЯ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ

**Бричеева Н.Н.**, старший преподаватель, Южный федеральный университет

**Аннотация:** Рассмотрены исторические причины, задачи и механизмы приватизации на различных ее этапах в постсоветской и в современной России. Оценены результаты акционирования предприятий при приватизации и структурные особенности сформировавшегося рынка ценных бумаг. Выполнен анализ современных перспектив приватизации и его роль в решении задач экономического развития России.

**Ключевые слова:** приватизация, аукционы, акционирование, рынок ценных бумаг.

**Abstract:** The historical reasons, tasks and mechanisms of privatization at its various stages in the post-Soviet and in modern Russia are considered. The results of corporatization of enterprises during privatization and the structural features of the emerging securities market are estimated. The analysis of modern perspectives of privatization and its role in solving the problems of Russia's economic development is analyzed.

**Keywords:** privatization, auctions, shareholding, securities market

Примечательные особенности акционирования в постсоветской России [7]:

- приватизация в укороченные сроки без предварительной подготовки предприятий;
- замедленное формирование институциональной среды, способной стимулировать частно-предпринимательскую деятельность;
- наличие скрытых участников приватизации в лице государственных чиновников и сотрудников силовых ведомств.

Согласно Государственной программе приватизации государственных и муниципальных предприя-

тий в Российской Федерации на 1992 год возможные способы приватизации определялись их размером (табл. 1) [2].

Так называемая малая приватизация была запущена правительством с начала 1992 года, то есть даже раньше, чем раньше, чем Государственная программа была одобрена. Малые предприятия продавались на торгах или напрямую частным лицам, являющихся работниками предприятиями. За 1992-1994 гг. было передано в частные руки свыше 85 тысяч магазинов, ресторанов, кафе и предприятий службы быта.

Таблица 1 – Способы приватизации предприятий в зависимости от их размера

Классификация предприятий	Малые	Крупные	Остальные
Среднесписочная численность на 01.01.1992, человек	< 200	>1000	200-1000
Балансовая стоимость ОС на 01.01.1992, млн. руб	< 1	>50	1-50
Возможные способы приватизации			
продажа акций акционерных обществ открытого типа	-	+	+
продажа на аукционе / по конкурсу	+	-	+
Иное (продажа имущества при ликвидации, выкуп арендного имущества)	-	-	+

Массовая приватизация предприятий была начата на основании Указа Президента РФ от 1 июля 1992 г. № 721 «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества». Он утвердил положение о коммерциализации государственных предприятий с одновременным преобразованием в акционерные общества открытого типа и типовый устав акционерного общества открытого типа.

Часть средних предприятий и все крупные следовало преобразовать в акционерные общества открытого типа с последующей продажей акций, при этом не менее 29 % уставного капитала надлежало продать через публичные аукционы за ваучеры на основе одного из трех вариантов льгот (табл. 2). Наиболее популярным был второй вариант, оставляющий не менее 51% акций (контрольный пакет) (рис. 1) [8].

Таблица 2 – Варианты приватизации за ваучеры

	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Трудовой коллектив	до 25 % УК, но не более 20 МРОТ на человека — безвозмездно как привилегированные неголосующие акции; 10 % УК, но не более 6 МРОТ на человека — продаются со скидкой 30 % от номинальной стоимости как обыкновенные голосующие акции, рассрочка 3 года, первоначальный взнос не менее 15 % от стоимости	51 % УК — продаются по номинальной стоимости X 1,7, при этом 50 % стоимости должны быть внесены приватизационными чеками (ваучерами)	20 % УК, но не более 20 МРОТ на человека — продаются со скидкой 30 % от номинальной стоимости как обыкновенные голосующие акции, рассрочка 3 года, первоначальный взнос не менее 15 % от стоимости; 20 % УК — продаются по номинальной стоимости через 1 год после приватизации
Менеджмент	5 % УК, но не более 2000 МРОТ на человека — продаются по номинальной стоимости		
ИТОГО, не более	40 % УК	51 % УК	40 % УК





Рисунок 1 – Выбор моделей чековой приватизации

Всего за 1992-2002гг. было создано 31,2 тыс. акционерных обществ, основные характеристики ОАО приведены в таблице 3 [4] и представлены на рисунках 2 и 3.

Таблица 3– Характеристики образованных в процессе приватизации ОАО, 1993-2002гг.

	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Число акционерных обществ всего	13547	2816	1123	496	360	258	199	125	125
в том числе по формам собственности:									
федеральная	5419	1326	538	180	101	31	36	11	10
субъектов Российской Федерации	6028	859	393	221	178	203	138	93	94
муниципальная	2100	631	192	95	81	24	25	21	21
Акционерные общества, пакет акций которых находится в государственной и муниципальной собственности	439	698	190	84	142	101	72	59	38
Из них акционерные общества, размер пакета акций которых в уставном капитале составлял, процентов:									
до 15	-	48	9	3	3	-	9	1	
16-25	-	223	63	24	33	4	31	31	13
26-38	-	189	69	23	38	3	13	3	1
39-51	-	196	40	25	15	20	3	3	4
свыше 51	-	42	10	9	53	74	16	21	20
Эмиссия акций при создании открытых акционерных обществ, млн. шт.	695	856	430	264	3815	400	1062	234	169
Размещено акций, млн. шт.:									
размещено (продано) среди работников ОАО	329	266	134	83	224	81	343	43	55
находится в государственной и муниципальной собственности и использовано специальное право "золотая акция"	...	274	56	8	2807	28	519	94	26
передано в доверительное управление (траст) или колдинговую компанию	-	26	49	2	71	4	-	-	-
продано	101	120	26	16	47	6	172	5	10
Осталось нерезализованных акций, млн. шт.	265	170	165	153	666	281	28	92	78

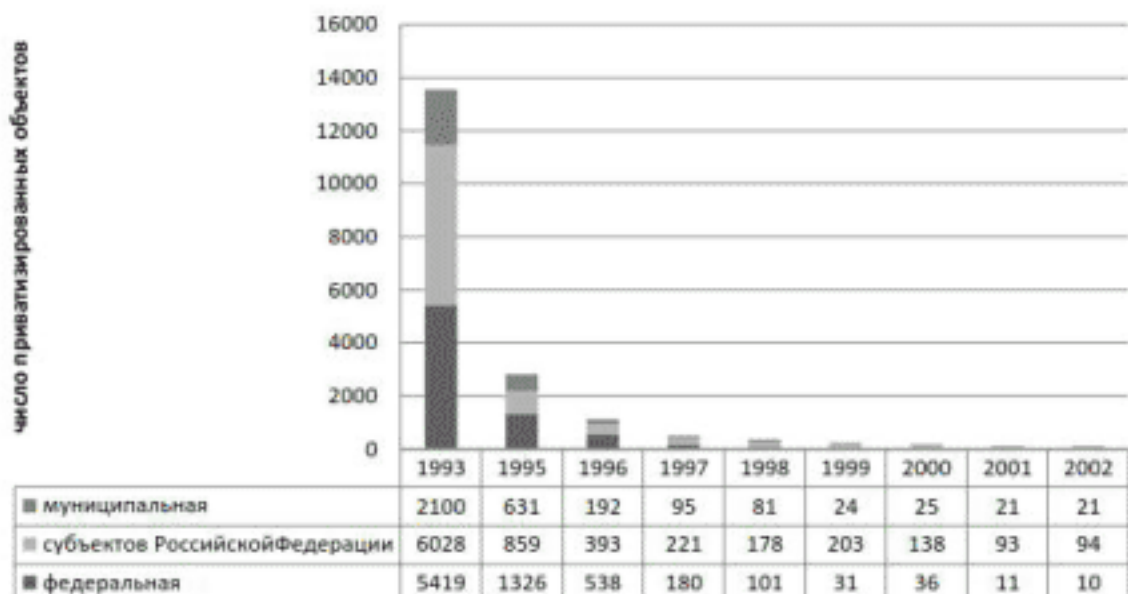
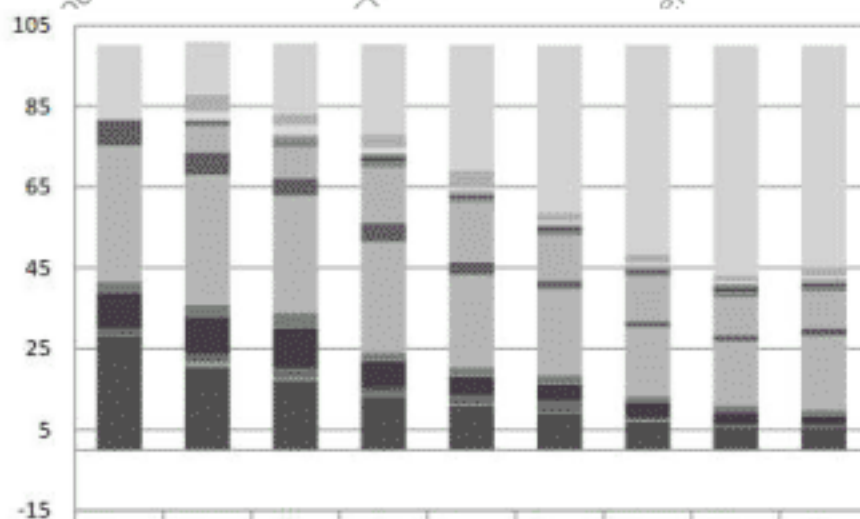


Рисунок 2 – Число приватизированных государственных и муниципальных унитарных предприятий в 1993-2002 гг. по формам собственности



Отраслевые особенности приватизируемых предприятий (рис. 3) и необходимость сохранения производственных связей мало учитывались при проведении приватизации. Организация и осуществление приватизации были возложены на Госимущество России, а отраслевые министерства были практически отстранены от принятия ключевых решений и решали второстепенные задачи [3]. Наиболее активно приватизация объектов государственной собственности топливно-энергетического комплекса происходила в 1993-1995 гг, когда было приватизировано более 85% объектов, подлежащих разгосударствлению в 1993-2003 гг.

Результаты уже проведенной приватизации в России рассматриваются обычно с позиции успеха ускоренного формирования негосударственного сектора экономики, рыночных институтов и рынка ценных бумаг. Незрелость институциональных форм государственной власти, финансовых и рыночных институтов сказалась при распределении юридических прав на приватизированное имущество. В результате в структуре российской собственности преобладающее место у акционерной формы собственности, причем большинство из них были открытыми акционерными обществами (по окончании значимых первых десяти лет приватизационного процесса).



	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
■ другие отрасли	18,4	13,1	17,5	22,2	31,1	41,2	51,8	56,7	54,8
■ непроизводственные виды бытового обслуживания населения	0	4,3	2,9	3,5	4,2	2,4	2,3	1,7	2,2
■ наука и научное обслуживание	0	1,8	2,2	1,2	0,9	0,5	0,6	0,4	0,6
■ культура и искусство	0	0,7	1,4	1	1	0,8	0,9	1	1,2
■ образование	0	0,5	0,6	1,3	0,9	0,9	0,9	1,2	0,9
■ здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	0	0,8	1,2	1,4	1,1	1,3	0,9	1,3	1,3
■ жилищно-коммунальное хозяйство	0	6,1	7,5	13,6	14,5	11	11	9,3	8,9
■ общественное питание	6,6	5,8	4,4	4,7	3,3	2,1	1,5	1,6	1,9
■ торговля	33,4	32,1	29,1	27,3	22,6	21,4	16,9	15,7	18,4
■ транспорт и связь	3	3	3,5	2,1	2,4	2,3	1,5	1,9	1,3
■ строительство	8,9	9,3	10,2	6,8	4,9	4,1	4,3	2,8	2,4
■ сельское хозяйство	1,6	1,9	2,2	1,6	2,3	2,9	0,4	1	0,7
■ из нее топливная	0,1	1	0,6	0,3	0,2	0	0,2	0	0
■ промышленность	28,1	20,6	17,3	13,3	10,8	9,1	7	5,4	5,4

Рисунок 3 – Структура приватизированного государственного и муниципального имущества по отдельным отраслям экономики, 1993-2003гг., %

Социальная и экономическая эффективность приватизации оказалась низкой. Большое количество лазеек в нормативно-законных актах, позволило развиться коррупции, привело к расстройству общества и формированию недоверия к действиям правительства.

Хотя современная приватизация уже не может оцениваться с тех же позиций, что и кампания по разгосударствлению экономики 1990 гг. с ее проблемными результатами, но масштабы приватизации остаются значительными [5], что требует соответствующей нормативно-правовой базы и эффектив-



ного общественного и государственного контроля за ее ходом и результатами [6].

Реализация прогнозного плана программы приватизации федерального имущества и основных направлений приватизации федерального имущества на 2014-2016 годы, утвержденных распоряжением Правительства Российской Федерации от 1 июля 2013 г. №1111-р [12] направлена на дальнейшее структурное преобразование государственного сектора экономики и достижение соответствия состава федерального имущества функциям государства.

По состоянию на 1.01.2016г. в программу приватизации включены были 977 хозяйственных обществ. По итогам 2014-2015 гг. проданы акции 210 хозяйственных обществ на общую сумму 15,3 млрд руб. Из них акции 103 обществ на сумму 7,34 млрд руб. проданы в 2015 году, что составило 147% бюджетного задания, установленного Федеральным законом от 14.12.2015 № 359-ФЗ [1] (рис. 4, табл. 4). В 2016 году планировалось продолжить приватизацию акций 410 обществ [11].

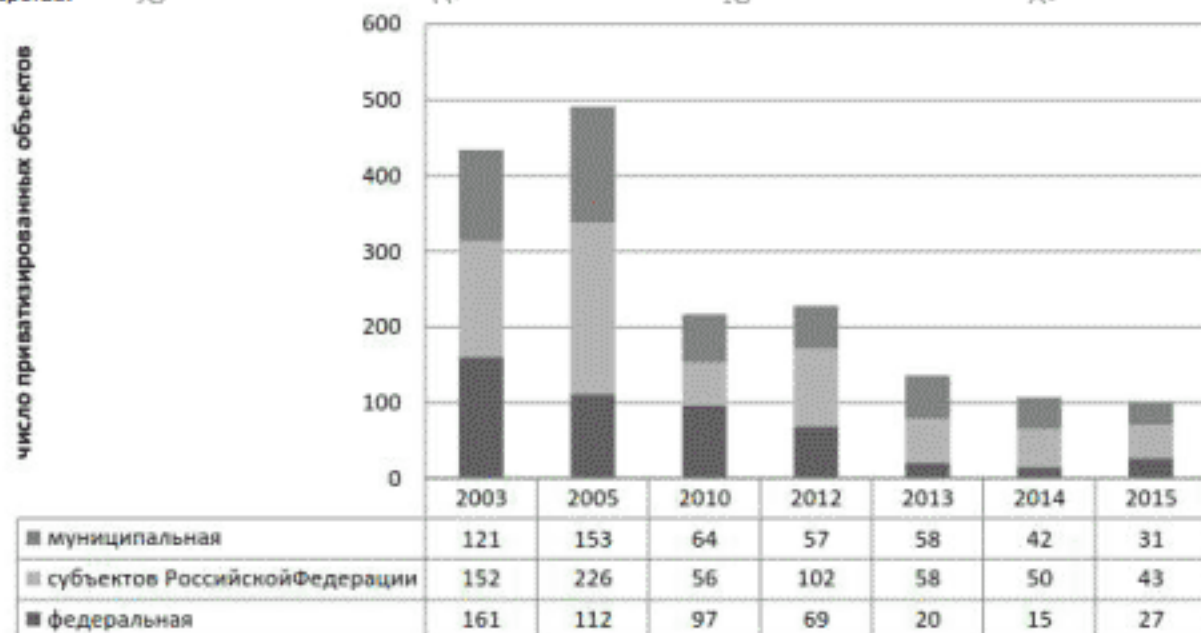


Рисунок 4 – Число приватизированных государственных и муниципальных унитарных предприятий в 2003-2015 гг. по формам собственности

Таблица 4 – Распределение количества продаж акций по размеру пакета в 2014-2015 гг., %

Доля участия государства в уставном капитале общества	Приватизировано в 2014 г.		Приватизировано в 2015 г.	
	количество	в % к общему количеству	количество	в % к общему количеству
Общее количество хозяйственных обществ, в том числе	103	100	103	100
со 100%-м госучастием	72	67	64	62
с долей участия государства от 50% до 100% - 1 акция	3	3	2	2
долей участия государства от 25% до 50% - 1 акция	19	18	13	13
долей участия государства менее 25%	13	12	24	23

Наиболее крупные продажи 2015 года (сумма сделки выше 150 млн. руб.) представлены на рисунке 5.

В 2015 году снизилось количество продаж акций по размеру пакета в процентах обществ с государственным участием на 6 или 5% с 72 обществ или 67% в 2014 году до 64 или 62% в 2015 году. В то же время увеличились продажи акций с долей участия государства менее 25% на 11 или 11% с 13 обществ или 12% в 2014 году до 24 или 23% в 2015 году (табл. 5) [11].

Наибольшее количество приватизационных сделок осуществлялось в отношении 100% пакетов акций акционерных обществ и использованием следующих способов приватизации государственного и муниципального имущества (табл. 6):

- продажи имущества на аукционе, в том числе с учетом реализации преимущественного права (для ЗАО и ООО);

- продажа имущества посредством публичного предложения;

- продажа имущества без объявления цены.

Преимущественной остается приватизация посредством аукционов: доля которой в количественном соотношении составила соответственно в 2014 и 2015 гг. 49,53% и 47,57%, а по сумме сделок еще более – 82,73% и 72,98%. Некоторое снижение ее доли в 2015 году связано с повышением доли продаж посредством публичного предложения соответственно в 2014 и 2015 гг. 38,32% и 42,72%, а по сумме сделок еще 13,78% и 26,93%.

Всего в торгах на право приобретения приватизируемых акций (долей в уставных капиталах) обществ приняло участие 334 физических лица и организации.

■ Общая сумма сделки, млн. рублей



Рисунок 5 – Продажи 2015 года (сумма сделки свыше 150 млн. рублей)

Таблица 5 – Распределение количества проданных акций АО и структура доходов по способам приватизации в 2014-2015 гг.

Доля участия	Общее количество хозяйственных процессов	в том числе:			
		Реализация имущественного права	Аукцион	Продажа посредством публичного предложения	Продажа без объявления цены
Продано, штук					
2014 год	107	2	53	41	11
2015 год	103	4	49	44	6
в % к итогу					
2014 год	100	1,87	49,53	38,32	10,28
2015 год	100	3,88	47,57	42,72	5,83
Сумма сделок, млн. руб.					
2014 год	8029,12	269,52	6635,12	1304,96	10,51
2015 год	7337,20	3,95	5354,74	1976,04	2,47
в % к итогу					
2014 год	100	3,36	82,73	13,78	0,13
2015 год	100	0,05	72,98	26,93	0,03

Преимущественно полномочия по организации пакетов акций имели ОАО «Российский аукционный дом» и ООО «Инвестиционная компания «Внешэкономбанка». Из-за высокой волатильности финансовых рынков и повышения стоимости кредитных средств сократился инвестиционный спрос на приватизируемое имущество доля состоявшихся торгов сократилась по сравнению с 2014 годом с 31% до 22%, причем почти 80% объявленных торгов были объявленными несостоявшимися.

По итогам 1 полугодия 2016 года Росимуществом в рамках прогнозного плана приватизации на 2014-2016 годы уже реализовано на торгах 75 пакетов акций на сумму 5046189799 руб. [10] на 22 аукционах, где в процессе торгов была превышена начальная цена более чем на 68 млн. рублей. В стадии приема заявок на участие в продажах во 2-м полугодии 2016г. находится более 90 пакетов акций предприятий, что еще не окончательно.

Перенесенные из плана приватизации 2014-2016гг. госпакеты должны быть реализованы на

основе плана «большой приватизации» 2017 года. Сейчас, по итогам прошедшей части 2016 года, приватизированы госпакеты АЛРОСА и «Башнефти», а приватизация 19,5% акций «Роснефти» не состоялась [13]. Уменьшение доли государства планировалось также в ВТБ, Сбербанке, Новороссийском морском торговом порту и РЖД.

Минэкономразвития считает, что в 2017 году за счет приватизации можно выручить дополнительные 490-500 млрд руб. от приватизации крупных пакетов. Гарантированными считаются 95 млрд руб. от приватизации ВТБ с уменьшением общей доли государства до 42,83%, если его пакет в обыкновенных акциях банка снизится до 50% плюс 1 акция, и еще 24 млрд руб. от реализации пакета «Совкомфлота». Минэкономразвития заложило в бюджет на 2017-2019гг. заложило в бюджет доходы от приватизации ОАО в сумме 18,7, 13,6 и 13,89 млрд. руб. соответственно.



<sup>1</sup> В 2017 году доход от приватизации будет 490-500 миллиардов рублей // Парламентская газета [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.pnp.ru/economics/2016/11/10/v-2017-godu-dokhod-ot-privatizacii-budet-490-500-milliardov-rublej.html>.

#### Библиографический список

1. Федеральный закон "О федеральном бюджете на 2016 год" от 14.12.2015 N 359-FZ (действующая редакция, 2016) [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_190535/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_190535/)
2. Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации на 1992 год" (утв. Постановлением ВС РФ от 11.06.1992 N 2980-1) (ред. от 01.07.1993) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_557/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_557/).
3. Коновалов А.И. Приватизация объектов топливно-энергетического комплекса / Общество и право. – 2013. – № 1 (43). – С. 102-105.
4. Российский статистический ежегодник. 2003: Стат. сб. – М: Госкомстат. Рубрика (тематическая категория). – Производство. России, – 2003. Тарасова Н.С. Ваучерная приватизация как инструмент формирования рыночного типа экономической культуры // Научный диалог. – 2016. – № 4 (52). – С. 256.
5. Россия в цифрах. 2016: Крат.стат.сб./Росстат. – М., Р76 2016 - 543 с.
6. Трифонов В.А. Приватизация как форма преобразования государственной собственности в современной российской экономике // Вестник Кемеровского государственного университета. 2014. № 1-2 (57). С. 235-240.
7. Хаматханова А.М. Акционирование как основной способ российской приватизации // Горизонты экономики. – 2016. – № 2 (28). – С. 73-76.
8. Ясин Е.Г. Российская экономика, Истоки и панорама рыночных реформ: Курс лекций. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – С. 227-228..
9. В 2017 году доход от приватизации будет 490-500 миллиардов рублей // Парламентская газета [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.pnp.ru/economics/2016/11/10/v-2017-godu-dokhod-ot-privatizacii-budet-490-500-milliardov-rublej.html>.
10. Итоги продаж пакетов акций предприятий за I полугодие 2016 года // Росимущество [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rosim.ru/activities/sales/privatization/290747>.
11. Отчет о выполнении прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества 2014-2016гг. в 2015г. // Росимущество [Электронный ресурс] – <http://rosim.ru/Attachment.aspx?Id=59696>.
12. Программа приватизации // Росимущество [Электронный ресурс] <http://rosim.ru/Attachment.aspx?Id=59696>.
13. Приватизация утрачивает доверие // Газета.ru [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/2016/11/16/10335665.shtml>.

#### References

1. Federal'nyj zakon "O federal'nom byudzhete na 2016 god" ot 14.12.2015 N 359-FZ (deystvuyushchaya redakciya, 2016) [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_190535/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_190535/)
2. Gosudarstvennaya programma privatizacii gosudarstvennyh i municipal'nyh predpriyatij v Rossijskoj Federacii na 1992 god" (utv. Postanovleniem VS RF ot 11.06.1992 N 2980-1) (red. ot 01.07.1993) // KonsultantPlyus [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_557/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_557/).
3. Konovalov A.I. "Privatizaciya ob'ektov toplivno-ehnergeticheskogo kompleksa" / "Obshchestvo i pravo. – 2013. – № 1 (43). – S. 102-105.
4. Rossijskij statisticheskiy ezhegodnik. 2003: Stat. sb. – M: Goskomstat. Rubrika (tematicheskaya kategoriya). – Proizvodstvo. Rossii, – 2003. Tarasova N.S. Vauchernaya privatizaciya kak instrument formirovaniya rynochnogo tipa ehkonomicheskoy kul'tury // Nauchnyj dialog. – 2016. – № 4 (52). – S. 256.
5. Rossiya v cifrah. 2016: Krat.stat.sb./Rosstat. – M., R76 2016 - 543 s.
6. Trifonov V.A. Privatizaciya kak forma preobrazovaniya gosudarstvennoj sobstvennosti v sovremennoj rossijskoj ehkonomike // Vestnik kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta. 2014. № 1-2 (57). S. 235-240.
7. Hamathanova A.M. Akcionirovanie kak osnovnoj sposob rossijskoj privatizacii // Gortizonty ehkonomiki. – 2016. – № 2 (28). – S. 73-76.
8. Yasin E.G. Rossijskaya ehkonomika. Istoki i panorama rynochnyh reform: Kurs lekcij. – M., GU VSHEH, 2002. – S. 227-228..
9. V 2017 godu dohod ot privatizacii budet 490-500 milliardov rublej // Parlamentskaya gazeta [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <https://www.pnp.ru/economics/2016/11/10/v-2017-godu-dokhod-ot-privatizacii-budet-490-500-milliardov-rublej.html>.
10. Itogi prodazh paketov akcij predpriyatij za I polugodie 2016 goda // Rosimushchestvo [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://rosim.ru/activities/sales/privatization/290747>.
11. Otchet o vypolnenii prognoznogo plana (programmy) privatizacii federal'nogo imushchestva 2014-2016gg. v 2015g. // Rosimushchestvo [Elektronnyj resurs] – <http://rosim.ru/Attachment.aspx?Id=59696>.
12. Programma privatizacii // Rosimushchestvo [Elektronnyj resurs] – <http://rosim.ru/Attachment.aspx?Id=59696>.
13. Privatizaciya utrachivaet doverie // Gazeta.ru [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <https://www.gazeta.ru/business/2016/11/16/10335665.shtml>.



## МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ «ТОЧЕК РОСТА» НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИЙ

Вишницкая О.В.

**Аннотация:** Интеграция Пермского края в глобальную борьбу за привлечение инвестиций требует использования инновационных управленческих решений и не тривиальных методов дистрибуции имеющихся ресурсов. При переносе акцента с массового производства на сферу услуг, изменились принципы функционирования рынка и деятельности предприятий. Образовавшиеся лакуны требуют изменения позиционирования не только субъектов рынка, но и территории, как фактора производства. Исходя из этого, требуется разработка методики создания «точек роста» позволяющая территории быть конкурентоспособной в глобальной экономике, что и определило тематику данного исследования.

**Ключевые слова:** маркетинг территорий, инвестиционный климат, бизнес-среда, инвестиции, «точки роста».

**Abstract:** Integration of the Perm region in the global fight for investment requires the use of innovative management solutions and non-trivial methods of distribution of available resources. When you shift from mass production to the service sector, has changed the principles of market functioning and activities of enterprises. The resulting gap requires a change in the positioning not only market actors, but also of the territory as a factor of production. On this basis, it is necessary to develop methods of creating "growth points" allow areas to be competitive in the global economy, which determined the subject of this study.

**Keywords:** marketing of territories, investment climate, business environment, investment, "points of growth"

На сегодняшний день стратегическое планирование на федеральном и региональном уровнях направлено на повышение социально-экономического состояния территорий. При этом для дальнейшего роста экономики необходимо учитывать международный опыт по развитию территорий и созданию благоприятного инвестиционного климата. В данном случае одним из ключевых мировых трендов является маркетинг территорий, способствующий росту конкурентоспособности экономики и повышение качества жизни населения. «Маркетинг территорий – это специализированная деятельность, предпринимаемая на территории с целью создания, поддержания или изменения в ней мнений, намерений и/или поведения субъектов, как уже существующих и действующих на данной территории, так и ее потенциальных потребителей» [3].

Маркетинг территории можно разложить на четыре основных компонента:

1. Разработка для территории крепкого и привлекательного позиционирования и имиджа.
2. Создание стимула для существующих и потенциальных покупателей и пользователей товаров и услуг.
3. Поставка продуктов и услуг данной территории в эффективной и доступной форме.
4. Пропаганда привлекательных и полезных качеств данной территории с целью полноценного информирования пользователей о ее отличительных преимуществах [2, с. 44].

При воздействии региональной власти на данные компоненты вкуче, можно констатировать положительные изменения как внутри региона, так и построение положительного образа во внешней среде. Изменения социально-экономического состояния представляет собой задачу не только для депрессивных монопрофильных территорий, но и для динамично развивающихся субъектов, по причине того, что усиливается глобальная конкуренция за привлечение инвестиций, туристов, высококвалифицированных кадров и возможность размещение нового производства. Благодаря использованию маркетинга территории возможно создать региональные «точки роста», которые послужат импульсом для развития экономики региона в целом.

Задача методического подхода к формированию «точек роста» заключается в выработке алгоритма повышения уровня социально-экономического состояния районов Пермского края благодаря использованию маркетинга территории. Маркетинг территории включает в себя три активные стадии развития:

- 1) анализ идентичности территории и разработка на ее основе концепции маркетинга территории;
- 2) выращивание бренда территории и создание определенной среды, формирование имиджа бренда в сознании целевых аудиторий;
- 3) конвертация имиджа бренда в имидж территории [1, с. 62].

На основании данных этапов методика формирования «точек роста» представляется пошаговым алгоритм, который представлен в Таблице 1.

Таблица 1 – Алгоритм формирования «точек роста» на основе маркетинга территории

№	Название этапа	Результат
<b>Создание концепции маркетинга территории</b>		
1.1	Определение территории и целей продвижения	Определена территория и цели реализации маркетинга территории
1.2	Маркетинговые исследования существующего имиджа территории, его влияния на социально-экономическое развитие территории	Составлен отчет о маркетинговых исследованиях, в котором включены данные: о территории, о потенциальных целевых аудиториях, о конкурентах, о рынках.
1.3	Анализ заинтересованных сторон	Выявлены внутритерриториальные и «внешние» группы, которые в наибольшей степени заинтересованных в формировании бренда территории в соответствии с выбранной концепцией. Определены группы интересов, которые могут быть ущемлены в результате формирования бренда, а также направлены работы по коммуникации с данными группами интересов и компенсации потерь



1.4	Определение критериев успешности проекта	Составлены критерии успешности, в частности: эффективность, социальное равенство, административная простота, правомочность, время реализации проекта, политическая приемлемость, риски
1.5	Определение целевых аудиторий	Определены главные целевые аудитории маркетинга территории и составлен «портрет» целевых аудиторий
1.6	Разработка концепции маркетинга территории	Описаны альтернативные концепции позиционирования территорий; Создана концепция маркетинга территории Разработан брендбук территории.
<b>Формирование бренда территории</b>		
2.1	Организационная структура	Определены ответственные и назначены сроки исполнения проектов
2.1.1	Формирование и поддержка институтов брендинга, распределение ролей сообщества	Сформированы институты поддержки и продвижения территории, определена структура функционирования реализации системы маркетинга территории. Закреплены целевые показатели и источники финансирования.
2.1.2	Формирование проектной культуры	Разработан план преобразования имеющегося облика города с использованием инсталляций, особенностей города и т. д.
2.1.3	Улучшение качества городского управления	Создана программа об устранение административных барьеров, создания мер воздействия на госслужащих с целью улучшения оперативное реагирование местной власти на изменения текущего состояния территории, Составлена программа мероприятий (курсов лекций и семинаров) для госслужащих, посвященная стратегическому развитию территории
2.1.4	Разработка закона о государственно-частном партнерстве	Разработан закон государственно-частного партнерства
2.1.5	Мониторинг состояния низовых инициатив	Составлен отчет о событиях связанных с реализацией маркетинга территории исходящих от общественного движения
2.2	Преобразование городского пространства	Разработан план преобразования города. При масштабном преобразовании - мастер-план города
2.2.1	Анализ архитектурных проектов	Составлен отчет об имеющихся уникальных архитектурных объектах и план использования узнаваемости данных объектов и способах тиражирования
2.2.2	Разработка проекта ландшафтного дизайна	Составлена пространственная планировка видовых площадок, конфигурация и тематика городских садов и парков, оформление речных городских набережных
2.2.3	Введение тематическое зонирование	Составлен план зонирования, в котором каждый из районов города предназначен для той или иной целевой аудитории маркетинга территории
2.2.4	Внедрение элементов дизайна бренда в городскую среду	Разработан перечень элементов, которые будут создавать у целевых аудиторий (жителей, туристов, инвесторов) прочную ассоциацию между городской средой и символической бренда
2.3	Улучшение состояния городской инфраструктуры	Составлен план работ и назначены ответственные лица по улучшению качества дорог, состояния жилого фонда, качества коммунальных сетей, уровня благоустройства
2.3.1	Улучшения комфортности пребывания в городской среде	Проведен опрос общественного мнения и целевых аудиторий, составлен план возможных изменений городской среды для улучшения самочувствия людей на территории города
2.3.2	Повышения доступности города для жителей и гостей	Принятия перечня мероприятий по развитию для туристов городской инфраструктуры: достопримечательностей, гостиниц, системы уличного питания, общественный транспорт.
2.3.3	Создание знаковых инфраструктурных проектов	Проработка вопроса о выделение федеральных средств для создания крупного инфраструктурного проекта, имеющее российский или мировой масштаб
2.3.4	Создание инфраструктуры для целевых аудиторий	Составлен совместный план работ по созданию инфраструктурных условий для эффективного функционирования групп целевых аудиторий
2.3.5	Производство эффекта масштаба	Составлен список городских объектов, на которые будет распространение единый стиль
1.4	Формирование культурной среды	Разработана стратегия развития культуры на территории города.
2.4.1	Организация символических событий	Создана программа мероприятий: фестивалей, карнавалов, праздников, конкурсов, спортивных состязаний, выставок
2.4.2	Анализ гения места	Составлен отчет о знаковых личностях, которые могли бы восприниматься как символ города
2.4.3	Управление культурными ресурсами	Проведены исследования со следующими результатами: - оценка культурных ресурсов; - выделение приоритетов поддержки и развития отдельных видов культурных ресурсов в соответствии со стратегическими приоритетами развития территории; - поиск новых методов и технологии поддержки и развития



		культурных ресурсов - оценка влияния культурных ресурсов на социально-экономическое развитие территории.
2.4.4	Анализ мифологии города	Составлен отчет о мифологии города, с указанием возможного применения к позиционированию территории
2.4.5	Стимулирование «public art»	Разработана концепция «уличного» искусства с привлечением заинтересованных сторон и целевых аудиторий
2.4.6	Создание среды для мобилизации креативного класса	Созданы открытые площадки для обсуждения, принятия решений, формирования общих инициатив и реализации совместных идей
2.4.7	Социокультурное проектирование	Создан ежегодный конкурс для местных общественных организаций, целью которого является поиск альтернативных идей развития территории
2.4.8	Культурные низовые инициативы	Создан интернет-портал при Правительстве региона для обсуждения и предложения новых проектов
2.4.9	Стимулирование местного патриотизма	Разработана стратегия повышения патриотизма к бренду территории
<b>Конвертация имиджа бренда в имидж территории</b>		
3.1	Установление ассоциативной связи города с созданным брендом территории	Составлена программа тиражирования бренда территории во внешней среде Составлен отчет о различных упоминаниях созданного бренда и сопоставления с прошлыми результатами
3.2	Анализ влияния маркетинга территории на поведение целевых аудиторий	Проведено исследование об удовлетворенности целевых аудиторий существующим маркетингом территории
<b>Оценка эффективности маркетинга территории</b>		
4.1	Проведение оценки эффективности маркетинга территории	Составлен отчет о реализации маркетинга территории, выявлена эффективность проведенных мероприятий и внесены корректировки в реализацию программы

Представленный алгоритм требует, расширенного комментария, позволяющего более подробно описать этапы формирования «точек роста» с пояснениями ключевых моментов и действующих лиц.

Первоначальный постулат, который должен использоваться при маркетинге территории заключается в том, что невозможно спланировать успешность намеченного плана мероприятий. При соблюдении всех этапов выполнения алгоритма формирования «точек роста» и подкрепления его внушительными финансовыми вливаниями, не гарантировано выполнение всех поставленных задач. Причина тому ряд случайных факторов, не совпадения предлагаемого варианта развития территории со всеми заинтересованными социальными группами и главное, что маркетинг территории зиждется на психической стороне потребителя, которая всегда лабильна. Разработанная идентичность территории по многим причинам может не отразиться адекватно в представлениях потребителей.

Маркетинг территории – это всегда инновационный проект, успех которого не поддается полностью экономическому расчету. Информационные потоки, ассоциации, мир образов настолько тонкие материи, что полностью влиять на них невозможно. Поэтому в маркетинге территории неприменимы точное планирование, разработка многофакторных моделей поведения целевых аудиторий, математические расчеты сроков появления бренда и прочие точные методы. Единственный способ реализации маркетинга территории – это мягкое и поступательное планирование с постоянной корректировке предлагаемых решений и с учетом того, что временной график работ может быть только самым приближенным.

Первоначальным этапом маркетинга территории является определение территории и целей ее продвижения. В данном случае зоны точек роста должны быть поделены на три группы:

1. Территории для новых производств. Данные территории обеспечены инфраструктурой и имеют потенциал для представления их потенциальным инвесторам.

2. Территории для туристического потока, малого и среднего бизнеса, агропромышленного комплекса. Данные территории не обязательно должны обладать потенциалом для привлечения туристов, возможно создать условия при котором будет создан туристический поток, но для этого потребуется задействовать большой объем ресурсов. При этом отсутствие инфраструктурных условий требует перформатирования направлений работы и концентрации внимания на малый и средний бизнес, а также на сельское хозяйство.

3. Территории с крупными действующими предприятиями. Основной особенностью данных зон должна стать поддержка существующих производств и стимулирование их на расширения и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции.

К первой группе территорий необходимо отнести районы, обеспеченные необходимой инфраструктурой для локализации новых производств. Среди них можно выделить следующие территории: Пермский район, г. Пермь, Добрянский район, г. Краснокамск, г. Нытва, Лысьвенский район, Чусовской район, г. Чайковский, Кунгурский район. Данные территории имеют возможность к подведению инфраструктуры, выход к федеральным дорогам и/или к сети железных дорог, свободные участки для локализации производств. Территории имеют потенциал, который необходимо рассматривать через требования конкретных производств и имеющихся ресурсов. Если целью территории становится привлечение новых производств, то стратегическое планирование и маркетинг территории должны сделать упор на создание условий, при которых выбранный район стал бы более привлекательный, чем другие районы.

Ко второй группе территорий будут относиться районы, у которых недостаточные условия для локализации производств. К данным территориям можно отнести: Кишертский район, Красновишерский район, районы Коми-Пермяцкого округа, Осинский, Бардынский, Куединский, Уинский, Чернушенский, Чердынский, Октябрьский Сивинский и другие районы. Целью маркетинга данных территорий будет перепрофилирование части районов и



изменения позиционирования для целевых групп. Создания условий при которых будет сформирован туристический поток позволит развивать малый и средний бизнес в смежных туристическому отраслях.

После определения территории и целей маркетинга территории руководством региона инициируются маркетинговые исследования существующего имиджа территории, его влияния на социально-экономическое развитие территории. В данном исследовании важно отразить

- 1) данные о территории:
  - характер социально-экономического развития города;
  - сильные и слабые места городского развития;
  - сложившийся имидж города, существующий внутри города и за его пределами;
- 2) данные о потенциальных целевых аудиториях:
  - сведения, необходимые для сегментирования рынка и определения целевой аудитории;
  - потребности и приоритеты (включая их изменения) деятельности целевых аудиторий;
  - «реакция» целевой аудитории на маркетинговые мероприятия;
- 3) данные о конкурентах, полученные в ходе изучения маркетинговых инициатив городов-конкурентов и их целевых установок;
- 4) данные о рынках:
  - потенциал и тенденции рынка;
  - новые методы и инструменты маркетинга территории;
  - лучшая практика в сфере маркетинга территории.

Следует отметить, что маркетинговые исследования можно (и желательно) проводить на всех этапах проекта – на этапе планирования, на этапе позиционирования, а также в процессе продвижения территории.

Определив цель, необходимо провести анализ заинтересованных сторон, который позволит определить внутритерриториальные и «внешние» группы, которые в наибольшей степени заинтересованы в формировании бренда территории в соответствии с выбранной концепцией. Кроме того, на данном этапе важно выявить группы интересов, которые могут быть учтены в результате формирования бренда, а также направлений работы по коммуникации с данными группами интересов и компенсации потерь.

Следующим шагом является определение критериев успешности проекта. К числу наиболее важных критериев оценки успешности маркетинга территории можно отнести:

- 1) эффективность (отношение результатов – эффектов – маркетинга территории к затраченным средствам);
- 2) социальное равенство, или социальная справедливость (в каких пропорциях распределяются блага, полученные в результате маркетинга территории, среди различных категорий горожан);
- 3) административная простота (насколько легко реализовать концепцию маркетинга территории с точки зрения административных усилий и затрат);
- 4) правомочность (потребуются ли в процессе маркетинга территории принимать новые нормативные акты и насколько велики риски нормативно-правового обеспечения проекта);
- 5) время (насколько важна скорость формирования бренда территории);
- 6) политическая приемлемость (в какой степени проект будет поддержан представителями ключевых групп интересов, влияющих на его выполнение, а также в целом городским сообществом);

7) риски (какова вероятность влияния сторонних факторов на возможность формирования бренда).

Результаты деятельности на данном этапе заключаются в установлении четких критериев успешности маркетинга территории. В идеале – в разрезе показателей, включая единицы измерения, фактические и целевые значения.

После этого необходимо определить целевую аудиторию, для которой будут проводиться преобразования территории. Выбор целевой аудитории критически важен, поскольку он предопределяет содержание концепции маркетинга территории. Целевых аудиторий в маркетинга территории может быть пять. Главная целевая аудитория – это городское сообщество, сами жители города, для продвижения интересов которых и замышляется маркетинга территории. Целевые аудитории, с помощью которых осуществляется продвижение интересов города, – это непосредственные «потребители» маркетинга территории: инвесторы, туристы, сторонние группы влияния, потенциальные жители и в некоторых случаях – даже же сами жители города.

Нужно по возможности точнее определить уровень готовности целевой аудитории к желаемому поведению. Инвестор, нужный городу, уже почти принял решение об инвестировании и необходим лишь легкий толчок, который заставит его принять решение? Или он, наоборот, пока даже не рассматривает такого варианта инвестирования и с ним необходима длительная и многоплановая работа? Вследствие этого результатом деятельности на данном этапе служит определение главных целевых аудиторий маркетинга территории и составление «портрета» целевых аудиторий.

Большая часть работы по поиску идеи маркетинга территории заключается, по сути, только в одном – в интенсивной, многоуровневой и очень тонко настроенной коммуникации. Из всех предложенных направлений работы в рамках шестого этапа, пожалуй, только дизайн бренда требует к себе профессионального подхода. Все остальное – это общение, дискуссии, согласование мнений, где-то публичный, а где-то менее открытый диалог. Это значит создать в городе несколько коммуникативных площадок для выявления мнений об альтернативах бренда и интересов, которые за этими мнениями стоят. Все коммуникативные площадки можно разделить на группу экспертов и представителей власти, группу представителей креативного класса и группу представителей общественности. В результате обсуждения должны быть описаны альтернативные концепции позиционирования территории, создана концепция маркетинга территории и разработан брендбук территории.

После разработки концепция маркетинга территории необходима реализация данной концепции и первым шагом является создание организационной структуры. При этом необходимо помнить, что ни один из общественных или государственных институтов не обладает достаточными ресурсами, полномочиями и профессионализмом для того, чтобы осуществлять маркетинг территории самостоятельно, но.

Приступая к формированию консорциума по маркетингу территории, следует объяснить потенциальным участникам их выгоды, а именно какие ценности бренда будут работать на них – если такой бренд совместными усилиями вырастить. Ценности бренда, как мы помним, могут быть разными: функциональными, социальными, эмоциональными. Для бизнеса наиболее важны, конечно же, функциональные ценности, и прежде всего продвижение на внешних рынках с помощью городского бренда своих товаров, услуг и корпоративного имиджа. Для общественных организаций и вообще для жителей



города более ценными могут быть социальные и эмоциональные ценности: возможность жить в модном, брендовом городе (для молодежи); внимание и уважение к родному городу со стороны (для патриотов города) и т.д. Для властей в зависимости от конкретной ситуации важны разные мотивы: в одном случае забота об экономическом развитии города через приток инвестиций и туризм, пополнение бюджета, в другом – репутация администрации, влияние на избирателей, консолидация местного сообщества вокруг решения городских проблем. При выборе любого варианта первым шагом является определение ответственных и установление сроков исполнения проектов.

Важной составляющей является формирование и поддержка институтов брендинга, распределение ролей сообщества. В Пермском крае были созданы ряд институтов, позволяющих проводить преобразование территории: Пермский центр развития дизайна, Музей современного искусства и другие. Сформированные институты поддержки и продвижения территории должны вписываться в структуру функционирования реализации системы маркетинга территории. При этом их деятельность четко регламентирована, за ними закреплены целевые показатели и указаны источники финансирования.

Данные институты должны участвовать в формировании проектной культуры – в преобразовании имеющегося облика города с использованием инсталляций, особенностей города и т.д. Их роль состоит не только в разработке предложений по преобразованию облика города, но и в участии в улучшении качества городского управления. Представители данных институтов должны участвовать в лекциях и семинарах, посвященных стратегическому развитию территории для населения и для госслужащих. Параллельно должна быть создана программа по устранению административных барьеров, создания мер воздействия на госслужащих с целью улучшения оперативное реагирование местной власти на изменения текущего состояния территории.

Наряду с разработкой закона о ГЧП необходимо создания мониторинга состояния низовых инициатив. Необходимо создание группы наблюдения за распространением идеи маркетинга территории в общественном пространстве и аккумуляции усилий и в случае необходимости делать корректировки направления участия общественного движения в жизни бренда территории.

Следующий большой этап формирования бренда территории является преобразование городского пространства. Городское пространство – лучшая творческая площадка для «визуализации» идентичности места. Форм и направлений этой работы может быть множество, но преобразования должны регламентироваться единым планом, а при масштабном преобразовании – мастер-планом города.

Для создания мастер-плана должны быть изучены уникальные архитектурные проекты территории для дальнейшего использования узнаваемости данных объектов и рассмотрены способы их тиражирования. Среди уникальных архитектурных объектов мира можно выделить храм Гроба Господня в Иерусалиме, храм Святой Софии в Стамбуле, Киево-Печерскую лавру и Софийский собор в Киеве и, конечно же, соборы Московского Кремля, Храм Христа Спасителя в Москве, Александро-Невскую лавру и Исакиевский собор в Санкт-Петербурге. В Пермском крае можно выделить Белогорский монастырь, Слудская церковь, Богородицкая церковь (самая старая деревянная церковь в Европе), Дом Мешкова, Дом купчихи М.М. Барановой, Дом Дягилева и другие.

Данные объекты должны быть учтены при введении тематического зонирования и разработки

проекта ландшафтного дизайна. Составленный план зонирования должен отражать направленность на целевые аудитории маркетинга территории. В отличие от стандартов территориального зонирования, принятого в большинстве городов (культурно-исторический центр, промышленная зона, спальная зона и т.д.) необходимо создать зоны предназначены для отражения интересов целевых групп. В частности, в Перми возможно выделение зоны для молодежи, бизнес зоны, культурный анклава, научно-образовательная зона и другие, исходя из стратегического развития города. На основании зонирования возможно разработка проекта ландшафтного дизайна: составление пространственной планировки, видовых площадок, конфигурации и тематики городских садов и парков, оформление речных городских набережных.

Важным шагом преобразования пространства является внедрение элементов дизайна бренда в городскую среду. Ярким примером является разработка дизайна остановок общественного транспорта в Перми, использования красной буквы «П» на внешнем обложке одного из центральных супермаркетов города «Коллизей», установление деревянной буквы «П» около станции Пермь-2 и другие объекты. Создание таких объектов укрепляет ассоциативную связь с выбранной концепцией и ее территориальной принадлежностью.

Касаясь улучшения состояния городской инфраструктуры, стоит отметить, что для дальнейшего и успешного развития российских городов, необходимо совершенствовать:

- коммунальную инфраструктуру (состояние инженерных сетей и качество предоставления коммунальных услуг);
- транспортную инфраструктуру и дорожное хозяйство;
- информационную инфраструктуру (развитие интернет-технологий, повышение качества телекоммуникаций и мобильной связи);
- социальную инфраструктуру (объекты образования, здравоохранения, социальной защиты);
- инфраструктуру досуга (спорт, развлечения, культурный отдых).

Кроме того, конечно, важно следить за состоянием жилищного (в том числе гостиничного) фонда и заниматься благоустройством территории (озеленение, уборка мусора, уличное освещение). Хорошая инфраструктура может служить не только фоном для становления бренда города. Она вполне в состоянии стать активной составляющей бренда.

Следующий серьезный шаг в маркетинге территории – формирование культурной среды. Поскольку в Советском Союзе культура всегда была «бюджетной падчерицей» для территорий, и финансировалась по остаточному принципу, то естественно, что ей не уделялось особое внимание при развитии территории. Современное состояние конкурентного рынка требует иных подходов к культурной составляющей города.

Первым шагом при формировании культурной среды должна явиться разработка стратегия развития культуры на территории города. Данная стратегия должна разрабатываться заинтересованными сторонами горожанами, экспертами в области культуры, руководством региона, субъектами, носителями, хранителями бренда и «внешними» целевыми аудиториями.

Данная программа должна описывать магистральные направления развития культуры города, при этом оперативная корректировка деталей должна проходить при согласовании всех заинтересованных сторон, в частности, при организации символических событий: фестивалей, карнавалов, праздников, конкурсов, спортивных состязаний,



выставок. Кроме культурных мероприятий, должен быть проработан вопрос о знаковых личностях, которые могли бы восприниматься как символ города, ибо вокруг мифических личностей возможна организация культурных проектов для привлечения туристов. Примером могут служить Ромео и Джульетта, Шерлок Холмс, Колумб, Эйнштейн, Кафка, Наполеон.

Культурная составляющая маркетинга территории должна строиться на осознанном управлении культурными ресурсами. В данном случае необходимо проведение исследования результатами, которых станут:

- оценка культурных ресурсов;
- выделение приоритетов поддержки и развития отдельных видов культурных ресурсов в соответствии со стратегическими приоритетами развития территории;
- поиск новых технологий поддержки и развития культурных ресурсов;
- оценка влияния культурных ресурсов на социально-экономическое развитие территории.

По результатам исследований должны быть проработаны направления культурной стратегии. Кроме того, для разработки стратегии необходимо иметь представления о мифологии города, с указанием возможного применения к позиционированию территории. Подобная логика действует при позиционировании с. Молебка Пермского края, где инопланетянин служит культовой личностью, а сама террито-

рия считается аномальной. Подобное позиционирование повысило приток туристов на данную территорию.

Важнейшим следствием проявления культурной составляющей является гистерезис культурной политике в общественном пространстве. Важно чтобы культурная политика продолжала свое развитие в обществе и имела поддержку со стороны руководства территорий в виде стимулирования «public art», создания среды для мобилизации креативного класса, социокультурного проектирования, поддержки культуры низовых инициатив и стимулирования местного патриотизма. В конечном итоге, важно установить ассоциативную связь города с созданным брендом территории и проследить влияния маркетинга территории на поведение целевых аудиторий. Проведение оценки эффективности маркетинга территории будет зависеть от целей, поставленных первоначально.

В заключении следует отметить, что улучшение имиджа территории через бренд действительно меняет поведение целевых аудиторий по отношению к территории и служит, таким образом, продвижению интересов, то есть маркетингу территории. Но помимо решения маркетинговых задач, маркетинг территории приводит к еще одному эффекту, который обычно рассматривается как побочный, а именно позитивное влияние маркетинга территории на развитие городской идентичности и местного самосознания.

#### Библиографический список

1. Визгалов Д.В. Брендинг города. М.: Институт экономики города, 2011 – 160 с.
2. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 384 с.
3. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий российских регионов: Лица, образы и позиции. Электронный ресурс: <http://marketing.ludidela.ru/articles/508516/>

#### References

1. Vizgalov D.V. Branding goroda. M.: Institut ehkonomiki goroda, 2011 – 160 s.
2. Kotler F., Asplund K., Rejn I., Hajder D. Marketing mest. Privlechenie investicij, predpriyatij, zhitelej i turistov v goroda, kommuny, regiony i strany Evropy – SPb.: Stokgol'mskaya shkola ehkonomiki v Sankt-Peterburge, 2005. – 384 s.
3. Pankruhin A.P. Marketing territorij rossijskijh regionov: Lica, obrazy i pozicii. EHlektronnyj resurs: <http://marketing.ludidela.ru/articles/508516/>



## ФИНАНСИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ-ЗАСТРОЙЩИКОВ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РФ

**Власова В.М.**, д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

**Литвиненко Е.В.**, старший преподаватель, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

Аннотация: в статье рассмотрена существующая ситуация по кредитованию жилищного строительства в РФ. Определены основные проблемы, стоящие перед дольщиками при приобретении жилья в собственность. Предложены рекомендации по совершенствованию схемы финансирования жилищного строительства, с кредитованием застройщиков.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, финансирование застройщиков, кредитные отношения

Abstract. The article considers the current situation on lending to housing construction in the Russian Federation. The main problems facing the real estate investors in the acquisition of housing in the property are identified. Recommendations are proposed for improving the scheme for financing housing construction.

Keywords: mortgage crediting, financing of developers, credit relations.

Введение. В настоящее время, в связи с развитием рынка жилищного строительства, в Российской Федерации особое внимание следует обратить на отношения между участниками ипотечной сделки, а именно застройщиками, банками и дольщиками. В связи с развитием системы финансирования жилья при долевом строительстве с использованием ипотеки и эскроу-счетов, необходимо выделить недостатки данных схем и предложить более совершенный инструмент финансирования жилья за счет средств дольщиков.

Основная часть. По данным Федеральной службы государственной статистики в 2016 году построено 48,2 млн. кв. метров многоквартирного жилья, что свидетельствует о сохранении ввода многоквартирного жилья на уровне 2014-2015 годов. Количество договоров о долевом участии, зарегистрированных с физическими лицами, в 2016 году достигло уровня 620 тыс., что на 5% превышает значения данного показателя в предыдущем периоде. При этом можно отметить, что с использованием ипотечного кредитования осуществлялась практически каждая вторая сделка на первичном рынке недвижимости (42%). Стоит отметить, что на первичном рынке жилья рост зарегистрированных сделок продемонстрировал более высокие темпы роста, и в 2016 году составил на 35% больше, чем в 2015 году [8].

Агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК) по итогам проведенного анализа развития рынка жилья и ипотеки в 2016 году пришло к следующим выводам, что восстановление рынка ипотечного кредитования после кризиса 2015 года заняло один год. При этом в 2009 году потребовалось в два раза больше времени. Это связано, в первую очередь, с развитием государственной программы субсидирования процентных ставок по ипотечным кредитам [10].

Государственную программу субсидирования процентных ставок планировалось завершить к марту 2016 года. Однако позже ее продлили до конца 2016 года. Кроме того, лимит выдачи ипотечных ставок был увеличен с 400 млрд. руб. до 1 трлн. руб.

По оценкам АИЖК данная программа стала одной из самых результативных антикризисных мер. По состоянию на 1 февраля 2017 года на выплату субсидий направлено 11,9 млрд. рублей. При этом 1 рубль бюджетных средств привлек в сферу жилищного строительства 124 рубля внебюджетных инвестиций, из которых 46 рублей это привлеченные средства населения [10].

Таким образом, можно отметить, что долевое строительство с использованием ипотечного креди-

тования является не только основным инструментом финансирования жилищного строительства. Населением, но и получает все большее развитие [5].

Несмотря на видимые преимущества схемы долевого строительства с использованием ипотечного кредитования и поддержку государства, в данном инструменте финансирования можно выделить ряд недостатков:

1) высокий риск дольщиков, связанный с приобретением жилья. Этот риск обусловлен, в первую очередь, тем что, население должно финансировать жилье, которое будет построено в будущем. При этом гарантировать добросовестность застройщиков на 100% не представляется возможным. Так как застройщик является юридическим лицом, и имеет право обанкротиться. Кроме того, согласно Гражданскому кодексу РФ, участники созданного общества не должны отвечать по обязательствам общества, а только лишь рискуют в размере приобретенной им доли. В связи с чем, в настоящее время некоторые объекты брошены либо втянут срок строительства;

2) высокая стоимость ставок по ипотечному кредиту. Ипотечный кредит в большинстве случаев является долгосрочной сделкой. Некоторые банки РФ предоставляют кредиты на срок до 40 лет. В связи с чем, несмотря на государственное субсидирование до конца 2016 года, ставка по ипотечному кредиту остается на высоком уровне, достигая 12%. Переплата по процентам может достигать трехкратного увеличения стоимости приобретаемого жилья.

Альтернативой долевого строительства с использованием ипотечного кредита является использование эскроу-счетов. При использовании данных счетов в долевом строительстве снижаются риски дольщиков, связанные с недостроем квартир или банкротством застройщиков.

Однако, несмотря на существенное преимущество долевого строительства с использованием эскроу-счетов, данный инструмент имеет ряд существенных недостатков:

- в случае не выполнения обязательств застройщиком денежные средства дольщика обесцениваются (возвращаются денежные средства + проценты по депозитным вкладам (ставки по депозитам существенно ниже, чем рост цен на недвижимость));

- возможна потеря части средств в связи с невыполнением застройщиком своих обязательств (в случае превышения стоимости эскроу-счета 10 млн. руб.);

- получение жилья позже срока на 6 месяцев (согласно пп. 3, п. 3 ст. 15.4 ФЗ-214 срок депонирования средств дольщика на эскроу-счетах не должен



превышать 6 месяцев – что дает возможность застройщику сдать объект в течение этого времени).

В связи с чем, необходимо совершенствовать существующий инструмент финансирования долевого строительства на рынке жилья. Совершенствовать систему отношений между банком, застройщиком и населением. При этом, в первую очередь, необходимо снижать риски дольщиков, как самых незащищенных участников данного рода сделки [4].

По мнению заслуженного экономиста РФ, проф., д.э.н. Л. М. Капрана, «...проблему обманутых дольщиков можно решить, используя проектное финансирование от банка, когда деньги идут непосредственно строительной компании...» [6].

Все вышеописанное говорит о необходимости пересмотра взаимоотношений между дольщиком, застройщиком и банком [2].

Поэтому, в связи со сложившейся ситуацией на рынке долевого строительства, предлагаем более совершенную схему финансирования, при которой снижаются риски дольщиков, при том не удорожается стоимость жилья. Рассмотрим ее более подробно.

Участниками предложенной схемы финансирования выступают:

- организация-застройщик, осуществляющая строительство многоквартирного жилого дома;
- дольщик, приобретающий жилье по договору целевого финансирования;
- банк, который предоставляет целевой кредит застройщику;
- страховая компания, осуществляющая страхование жизни и здоровья граждан, страхование имущества и т.д.;
- государство, предоставляющее земельный участок под строительство.

Предложенный инструмент финансирования строительства можно сформулировать следующим образом:

1. Застройщик заявляет о желании приобрести у государства участок земли для строительства многоквартирного жилого дома.

2. В случае, если застройщик отвечает определенному набору требований, строительный объект способен решить часть социальных задач, государство предоставляет данный участок [3].

3. Застройщик обращается в банк с заявлением в банк о выдаче ему целевого кредита под строительство многоквартирного жилого дома. Обеспечением обязательств по данному кредиту может являться предоставленный земельный участок, строительная техника, прочее имущество, страхование гражданской ответственности застройщика, поручительство банка и т.д.

4. Служба безопасности, юридический отдел и другие отделы банка проверяют финансовую надежность застройщика и формируют протокол решения о выдаче кредита, если оно положительное.

5. Застройщик и банк заключают договор о предоставлении кредита, банк предоставляет застройщику кредитные средства. При этом, возможна схема, при которой застройщик должен отчитаться перед банком о используемых средствах. Для стимулирования застройщиков к такой схеме финансирования необходимо поддержка государства. Речь идет о частичном субсидировании надежных застройщиков, готовых к раскрытию информации об объекте.

6. Застройщик начинает строительство многоквартирного жилого дома в соответствии с планом строительства.

7. Застройщик производит оплату по возврату процентов по кредиту и выплате основного долга,

согласно договору о предоставлении целевого кредита банку.

8. Застройщик подписывает договор о целевом займе с дольщиком.

9. Дольщик обращается в страховую организацию для страхования своего здоровья и жизни, что освобождает застройщика от рисков банкротства дольщика.

10. Далее договор, заключаемый между застройщиком и дольщиком проходит регистрацию в Федеральной регистрационной палате, согласно Федеральному закону № 214 от 30 декабря 2004 г. «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».

11. Дольщик в соответствии с заключенным договором «О долевом участии в строительстве» компенсирует застройщику затраты, связанные со строительством квартиры, затраты на приобретение участка, а также выплачивает прибыль застройщику в сроки и на условия, установленные в подписанном договоре.

12. По окончании строительства многоквартирного жилого дома, дольщик получает право пользования построенной квартирой, а после полной оплаты всех обязательств по договору «О долевом участии в строительстве» приобретает право распоряжения указанным объектом.

13. Застройщик выплачивает налоги, согласно действующему законодательству РФ в сфере налогообложения. [1, 4].

Выводы. Предложенная схема финансирования строительства многоквартирных жилых домов имеет ряд преимуществ:

- прозрачность информации о строительном объекте. Если строительная организация будет обращаться в банк для привлечения кредитных средств, то ей необходимо будет раскрыть информацию о себестоимости строительства объекта многоквартирного жилого дома, так как размер заемных средств, необходимый для осуществления строительства будет не превышать затрат на возведение данного объекта;

- ускорение процесса строительства. Застройщику не нужно будет ждать, когда поступят средства от дольщиков;

- повышается защита населения при приобретении жилья в собственность, так как при такой схеме финансирования возможно несколько вариантов оплаты стоимости жилья: поэтапная (по мере строительства объекта дольщик возмещает затраты застройщику), единовременная (дольщик оплачивает стоимость жилья только после завершения строительства объекта);

- снижаются риски невыполненных обязательств по возврату выданных ипотечных кредитов для банков, так как банки работают с одним лицом (в данном случае застройщиком) и могут провести тщательную проверку его финансовой надежности и состоятельности. В то время, как предоставляя кредит сотням физических лиц, увеличивается вероятность невозврата части средств, ввиду жизненных обстоятельств, недобросовестности части клиентов и т.д.;

- исключаются двойное кредитование по одному и тому же объекту, так как на первоначальном этапе строительства многоквартирного жилого дома некоторые застройщики пользуются кредитными средствами, а проценты к уплате по этим кредитам увеличивают затраты на строительство, далее дольщики берут кредит на стоимость жилья, в которую включены эти проценты.



#### Библиографический список

1. Крылов Э. И. Обоснование показателей, предназначенных для оценки эффективности ипотеки (окончание) / Э. И. Крылов, В. М. Власова, Е. В. Литвиненко // Банковское дело №7(247), 2014. - С. 59-64.
2. Крылов Э. И. Обоснование показателей, предназначенных для оценки эффективности ипотеки (начало) / Э. И. Крылов, В. М. Власова, Е. В. Литвиненко // Банковское дело №7(246), 2014. - С. 59-64.
3. Крылов Э. И. Методологические вопросы оценки эффективности инвестиций, направляемых населением на приобретение жилья в собственность / Э. И. Крылов, В. М. Власова, Е. В. Литвиненко // Актуальные проблемы экономики современной России: сб. научных трудов: под ред. А. А. Оводенко. СПб.: ГУАП, 2014. Вып. 10. - С. 67-72.
4. Литвиненко Е. В. Особенности управления инновационно-инвестиционными проектами в строительной отрасли // Сборник публикаций Аналитического центра "Экономика и финансы" по материалам XLIII международной научно-практической конференции: «Концептуальное развитие экономических наук в XXI веке» г. Москва: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). - М.: Аналитический центр «Экономика и финансы», 2015. - 72 с.
5. Литвиненко Е. В. Направление совершенствования действующей системы финансирования строительства и приобретения жилья в собственность / Е. В. Литвиненко, Э. И. Крылов, В. М. Власова // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. - 2013. - №5(180) - С. 47-53.
6. Федеральный закон №214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости».
7. Сайт главной городской газеты «Санкт-Петербургские ведомости» - <http://www.spbvedomosti.ru/>.
8. Сайт Центрального Банка России - <http://cbr.ru/>.
9. Сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>.
10. Сайт Агентства ипотечного жилищного кредитования - <https://dom.rf/>.

#### References

1. Krylov E. I. Obosnovanie pokazatelej, prednaznachennyh dlya ocenki ehffektivnosti ipoteki (okonchanie) / E. I. Krylov, V. M. Vlasova, E. V. Litvinenko // Bankovskoe delo №7(247), 2014. - S. 59-64.
2. Krylov E. I. Obosnovanie pokazatelej, prednaznachennyh dlya ocenki ehffektivnosti ipoteki (nachalo) / E. I. Krylov, V. M. Vlasova, E. V. Litvinenko // Bankovskoe delo №7(246), 2014. - S. 59-64.
3. Krylov E. I. Metodologicheskie voprosy ocenki ehffektivnosti investicij, napravlyaemyh naseleniem na priobretenie zhil'ya v sobstvennost' / E. I. Krylov, V. M. Vlasova, E. V. Litvinenko // Aktual'nye problemy ehkonomiki sovremennoj Rossii: sb. nauchnyh trudov: pod red. A. A. Ovodenko. SPb.: GUAP, 2014. Vyp. 10. - S. 67-72.
4. Litvinenko E. V. Osobennosti upravleniya innovacionno-investicionnymi projektami v stroitel'noj otrasli // Sbornik publikacij Analiticheskogo centra "Ekonomika i finansy" po materialam XLIII mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii: «Konceptual'noe razvitie ehkonomicheskikh nauk v XXI veke» g. Moskva: sbornik so stat'yami (uroven' standarta, akademicheskij uroven'). - M.: Analiticheskij centr «Ekonomika i finansy», 2015. - 72 s.
5. Litvinenko E. V. Napravlenie sovershenstvovaniya dejstvuyushchej sistemy finansirovaniya stroitel'stva i priobreteniya zhil'ya v sobstvennost' / E. V. Litvinenko, E. I. Krylov, V. M. Vlasova // Nauchno-tehnicheskie vedomosti SPbGPU. Ehkonomicheskie nauki. - 2013. - №5(180) - S. 47-53.
6. Federal'nyj zakon №214-FZ «Ob uchasti v dolevom stroitel'stve mnogokvartirnyh domov i inyh ob'ektov nedvizhimosti».
7. Sajt glavnoj gorodskoj gazety «Sankt-Peterburgskie vedomosti» - <http://www.spbvedomosti.ru/>.
8. Sajt Central'nogo Banka Rossii - <http://cbr.ru/>.
9. Sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki - <http://www.gks.ru/>.
10. Sajt Agentstva ipotechnogo zhilishchnogo kreditovaniya - <https://dom.rf/>.



## ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МОДЕЛИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ «ТРОЙНАЯ СПИРАЛЬ» В РОССИЙСКИХ РЕАЛИЯХ

**Гегечкори Е.В.**, аспирант, Калининградский Государственный Технический Университет  
**Сергеев Л.И.**, д.э.н., профессор, Калининградский государственный технический университет

**Аннотация:** Рассмотрены вопросы, посвященные межсекторному взаимодействию государства, бизнеса и сферы образования в рамках инновационной модели «тройной спирали» в Российской Федерации. Предложены условия эффективного функционирования Региональной Инновационной Системы, включающей в себя следующие составляющие: пространство знаний, консенсуса и инноваций. Проанализированы особенности формирования «тройной спирали» в России и региональная специфика данного процесса.

**Ключевые слова:** Тройная спираль, инновации, региональная инновационная среда, инновационное развитие региона, активизация инновационной деятельности, инновационный кластер.

**Abstract:** The issues on cross-section interaction of state, business and education in the ramps of the innovation model of «triple helix» are being considered in the article. The conditions for the effective functioning of the Regional Innovation System are proposed, including the following components: the field of knowledge, field of transfer and incubation of technologies and field of innovations. There were analyzed factors of application of «Triple Helix» innovation model in Russia and the regional specificity of this process.

**Keywords:** «Triple Helix», Innovation, regional innovative environment, innovative development of the region, activation of innovation development, Innovation cluster.

Инновационное развитие региона во многом определяется эффективностью функционирования каждого субъекта инновационной деятельности в отдельности, а также во взаимодействии друг с другом. Данное взаимодействие осуществляется в рамках инновационной системы, которая является основой организации инновационной деятельности. На первом этапе в основе становления региональной инновационной системы (РИС) лежит накопленный инновационный потенциал. По мере развития действующая инновационная система сама по себе становится своего рода гарантом формирования и эффективного использования регионального инновационного потенциала.

Одной из универсальных моделей региональной инновационной системы, способных обеспечить эффективное взаимодействие между всеми основными элементами инновационной деятельности в регионе, является модель «Тройной спирали: Университет – Бизнес – Государство» [1]. Модель рассматривает инновационное развитие через призму отношений правительства (власти), промышленности (бизнеса) и университета на национальном и региональном уровнях и определяет университеты как центры, генерирующие технологические инновации и новые формы предпринимательства.



Рисунок 1 – Тройная спираль (Triple Helix) «Университеты – Бизнес – Государство»

Основным тезисом теории «тройной спирали» выступает то, что в процессе инновационного развития институты начинают занимать доминирующее положение, так как именно они являются ответственными за создание нового знания. Причиной такого важного преобразования является логика развития науки, которая рождает все больше синтетических направлений, включающих не только фундаментальные, но и прикладные исследования междисциплинарного характера и разработки.

Согласно модели «тройной спирали» государственные структуры и промышленные предприятия, при взаимодействии с университетами и выполнении своих обычных функций, приобретают в процессе сотрудничества новые роли. Так, правительство кроме установления правил игры, выполняет еще одну функцию – обеспечение университетов ресурсами, необходимыми для стимулирования инновационной и научно-исследовательской деятельности. Промышленные



предприятия, кроме традиционно производства – теперь также аллоцируют свои структурные подразделения на территории университетских научных парков, что позволяет предприятиям быть в более тесном взаимодействии с исследовательскими академическими группами, и иметь больше возможностей для разработки новой продукции, найма необходимых сотрудников и отслеживания новых научных открытий, которые имеют коммерческое значение [1].

На наш взгляд, в целом, для создания и успешного функционирования РИС необходимо:

- обеспечить стабильный спрос на инновации со стороны большей части отраслей региональной экономики, так как в настоящее время инновационная активность осуществляется в узком числе секторов, а технологическое обновление производства производится, в основном, за счет импорта технологий, а не за счет отечественных разработок;

- повысить эффективность функционирования сектора генерации знаний (прикладной и фундаментальной науки) в связи с постепенной утратой созданных в предыдущие годы заделов, старением кадров, снижением уровня исследований, слабой интеграцией в мировой рынок инноваций и отсутствием ориентации на потребности региональной экономики;

- преодолеть фрагментарность инновационной инфраструктуры, созданной в регионе, так как многие её элементы не в состоянии поддерживать инновационный процесс на протяжении всего цикла генерации, коммерциализации и внедрения инноваций на региональном уровне.

Таким образом, при выявлении основных направлений политики в области интенсификации РИС необходимо предусмотреть: объединение усилий региональной власти, которые направлены на формирование и эффективное функционирование РИС, объединение усилий и ресурсов региональной власти с предпринимательским сектором экономики для активизации инновационных процессов, объединение всех элементов РИС в один механизм с целью формирования инновационного источника экономического развития региона.

Рассмотрев опыт стран с развитой экономикой в отношении применения организационно-экономических мер, которые способствуют усилению эффективности процесса инновационного развития региона, можно выделить следующие:

- разработка и запуск целевых программ на государственном и региональном уровнях;

- прямые гос. субсидии для органов региональной власти;

- местные налоговые льготы для предприятий, которые осуществляют инновационную деятельность;

- создание региональных центров передовых технологий и научных парков, а также формирование инкубаторов для малого бизнеса;

- мобилизация ресурсов частного сектора с целью решения задач регионального развития и привлечение венчурного капитала;

- формирование кластеров и предпринимательских сетей;

- совершенствование коммуникационной, информационной и финансовой инфраструктуры;

- организация управленческого консультирования предпринимателей и проч.

При построении модели РИС следует выделить три подсистемы РИС: подсистему генерация знаний, подсистему инкубации и трансфера технологий, подсистему наукоемкого бизнеса.

Г. Ицковиц отмечал, что региональная тройная спираль создается из пространства знаний, инноваций и консенсуса. Пространство знаний обес-

печивает базу для регионального роста в виде «критической массы», концентрации научно-исследовательских ресурсов по направлениям, способным породить технологические идеи; инновационное пространство подразумевает создание принципиально новых организаций или адаптацию старых с целью заполнения пробелов регионального развития, которые часто возможно определить только на фазе достижения консенсуса [1].

Выделяют следующие пространства «тройной спирали» в РИС:

- пространство знаний;
- пространство консенсуса;
- пространство инноваций.

**Пространство знаний** создаёт фундамент для регионального роста в виде «критической массы», концентрации исследовательских и научных ресурсов на отдельной теме, которая порождает технологические идеи. Эти ресурсы, достигая определенного уровня, смогут оказывать влияние на региональное развитие.

Концепция пространства знаний впервые была использована при описании децентрализации исследовательских лабораторий, находящихся в ведении государства после землетрясения в Мексике в середине 80-х гг. XX века. Лаборатории, которые ранее находились в Мехико, были распределены по другим регионам страны и получили новые возможности, оказавшись в новом окружении. Исследователи стали направлять свои усилия, опыт, знания и ресурсы организации на решение проблем нового региона. Например, сельскохозяйственному университету на новом месте стало необходимым заниматься проблемами выращивания клубники в новых климатических условиях. Смена мест расположения других исследовательских институтов также предоставила возможность создания пространства знаний в ряде провинций. Именно децентрализация лабораторий позволила Мексиканским провинциям проводить научные исследования, которых у них до того момента не было и позволило наиболее полно реализовать инновационный потенциал данных институтов.

**Пространство консенсуса** – это своего рода нейтральная территория в регионе, позволяющая представителям разных организаций с разными исходными позициями и перспективами собраться вместе, для разработки способов поддержки новых идей, направленных на ускорение экономического и социального развития. Возможности такого развития определяются посредством анализа всех интеллектуальных ресурсов региона. Сам же процесс включения представителей разных институциональных сфер в качестве участников в дискуссию по разработке планов и стратегий развития уже дает доступ к ресурсам, необходимым для выполнения конечного плана.

Одним из классических примеров успешного пространства достижения консенсуса является Совет Новой Англии 1920-30-х гг., когда в процессе проведения некоторых дискуссий и исследований, сдвинулся фокус региональных инноваций с разработки новых продуктов уже существующими предприятиями к разработке стратегии образования новых предприятий. Так, в Совет Новой Англии входила исключительно элита, а в начале 1990-х гг. заседания организации СП «Силиконовая долина» стали открытыми для всех. Но две эти группы объединяло то, что обе умели претворять идеи в жизнь.

**Инновационное пространство** предусматривает создание в корне новых организаций или адаптацию старых с целью заполнения пробелов



регионального развития, которые часто определяются только в фазе достижения согласия.

Инновационное пространство может вести свое начало с создания принципиально нового организационного механизма для запуска программы регионального развития, основанной на знаниях или исходить из целей, которые сформулированы в пространстве достижения консенсуса. В то же время, универсального для всех ситуаций подхода не существует. Явление развития экономики на основе научных знаний легко осуществляется посредством бенчмаркинга, но механизм, который успешно функционирует в одном регионе и был просто скопирован другим, может не сработать либо иметь меньшую эффективность. Примерами могут служить кольцевая дорога вокруг Бостона или технопарк в Стэнфорде. Регионы, которые образованы с опорой на знания, например, Шоссе 128 или Силиконовая долина - являются совокупный результат взаимодействия науки и бизнеса и органов государственной власти. Сеть связей формируется из множества ряда источников, которые могут появиться как результат сотрудничества ученых-исследователей и крупных предприятий.

Пространства тройной спирали являются нелинейными и теоретически могут создаваться в любом порядке, и любое из них может использоваться в качестве базы для создания остальных. Процесс усиления инновационной компоненты развития региона может брать начало с пространства знаний и постепенно продвигаться к пространству консенсуса, а после - к пространству инноваций или начинаться с пространства консенсуса или инноваций и т.д.

Региональное пространство включает в себя совокупности промышленных предприятий, государственных организаций и научных учреждений, работающих вместе, на улучшение условий для осуществления инноваций, и образующих региональную тройную спираль. Данные три ключевых элемента регионального инновационного пространства играют свои важные роли в процессе развития бизнеса в регионе. В случае если один из элементов отсутствует или отстраняется от участия, его роль перенимают другие элементы [3].

Университет или компания, руководящие процессом привлечение партнеров и курирующие отношения в группе предприятий в регионе, смогут успешно восполнить этот пробел. К примеру, Стэнфордский университет был вынужден взять на себя роль организатора инновационной деятельности для создания вокруг себя технического производства. Этот процесс длился несколько десятилетий [3].

Среди особенностей формирования «тройной спирали» в России можно выделить следующие [8]:

- Основной объем фундаментальных научных исследований выполняется не университетами, а институтами РАН, в то время как основной объем подготовки кадров осуществляется вузами при весьма слабой научной базе и достаточно скромных масштабах финансирования НИОКР. В настоящее время отмечается процесс интеграции академической и университетской науки (например, на базе учреждений СО РАН). Дальнейшее развитие такой интеграции, весьма вероятно, приведет к проблемам совместного использования производственных активов и интеллектуальной собственности, к вопросам софинансирования НИОКР бюджетами разных уровней и др.

- Инновационная и научно-техническая политика, поддержка ряда видов НИОКР находится в ведении целого ряда агентств и министерств, при этом, в структуре гос. управления так же существу-

ют ведомственные консультационные, совещательные и координационные органы. Достаточно трудно добиться перераспределения приоритетов в данной системе в силу действия инерционной практики принятия решений «от достигнутого».

- Недостаточная активность предприятий в отношении объемов, результативности и периодичности, проводимых ими НИОКР или разработок, заказываемых ими в сторонних организациях (включая организации гос. сектора, науки и вузы).

- Недостаточный объем финансирования науки из бюджетных средств.

- Относительная изолированность вузов и научных организаций как от бизнес-сектора, так и друг от друга.

- Наиболее тесные связи государства складываются с государственным сектором науки. Прочая наука не оформлена как организационный механизм, в связи с этим, ее возможности в отношении установления обратных связей с государственными структурами весьма ограничены.

- Взаимодействие бизнеса и других участников «тройной спирали» качественно отличается от подобного взаимодействия в странах с развитой экономикой.

- Стоит отметить, что в России состояние основных субъектов региональной инновационной системы и инструменты, которые используются правительством для налаживания связей между ними, позволяют говорить о наличии «двойных спиралей»:

- Государство – государственный сектор науки при несоответствии между спросом и предложением научной продукции, неэффективности использования такой спирали.

- Государство – сырьевые отрасли промышленности.

- Государство – и остальной бизнес. Большинство из предприятий других отраслей на настоящий момент не выходит из стагнации, которая началась в конце прошлого века.

- Наука – бизнес. Данное взаимодействие до сих пор остается недостаточно развитым и не может рассматриваться в как согласованная «спираль» развития [2].

Г. Ицкович отмечал, что эффективность создания региональной тройной спирали связана не только с возможностью создать кластер предприятий, но и с возможностью порождать новые кластеры, в случае если прежние более не являются источником инноваций [1].

Инновационный кластер – это кластер, который имеет в составе центры генерации инноваций, центры генерации научных знаний, центры подготовки высококвалифицированных специалистов; компании, выпускающие товары, обладающие долгосрочными конкурентными преимуществами. Инновационные кластеры действуют на перспективных растущих рынках или формируют новые рынки сбыта [1].

Под мнением Ивана Михайловича Бортника, исполнительного директора Ассоциации инновационных регионов, осознание необходимости создания региональных кластеров из предприятий, входящих в одну технологическую нишу, в России происходит с запозданием, особенно если сравнивать с другими странами мира. Но хорошо, что это осознание всё-таки дошло до основных участников процесса: бизнеса, науки, образования, власти в регионах [6].

На формирование инновационного кластера в конкретном регионе оказывают влияние следующие условия:



- институциональные условия, в т. ч. «институциональная плотность РИС»;
- интеллектуальные условия;
- технологические условия;
- инфраструктура;
- инвестиционные условия [5].

Согласно мировой практике, одним из важнейших условий формирования инновационного кластера является уровень трансфера инноваций. Специалистами выделяется три уровня трансфера инноваций:

- передача исключительно материальной составляющей инноваций и минимальной части их информационной составляющей, что дает возможность использовать инновацию, но не позволяет получить сведений об их внутреннем устройстве или научных принципах, на которых основывается их функционирование;
- передача организационных и технологических принципов работы инновации вместе с материальной ее составляющей, позволяющих воспроизвести данную материальную составляющую либо посредством копирования, либо посредством внесения необходимых изменений в ее структуру с целью адаптации;
- передача информационной составляющей инновации, позволяющей не только осуществить разработку данной инновации, но и познать организационные и технологические принципы, лежащие в ее основе.

Другим важным условием для функционирования является квалификация населения в регионе. Тошихико Мукоями [9] предложил модель, которая описывает зависимость равномерности распределения уровней квалификации человеческих ресурсов от скорости диффузии инноваций, их значимости и частоты и наоборот. Согласно результатам исследований, полученных им, процесс диффузии инноваций ускоряется при более неравномерном распределении уровня квалификации рабочей силы на начальном этапе, но замедляется на следующих этапах, снижается частота инноваций, но повышается их значимость. Кроме того, во-первых, при внедрении новой, усовершенствованной технологии требуется более высокий уровень знаний, умений, квалификаций и навыков потенциальных участников инновационного процесса; во-вторых, необходимый для внедрения уровень квалификаций снижается со временем если того, что совершенствуется сама инновационная технология и повышается ее надежность. Следовательно, важным фактором является степень однородности той социальной системы, в которой происходит диффузия инноваций, так как это влияет на скорость осуществления данного процесса.

Создание инновационного кластера предусматривает целенаправленное формирование ядра этого кластера: 1) научных учреждений, которые проводят совместные исследования и объединены посредством специально организованных каналов обмена информацией, позволяющих увеличить мощность потока генерации инновационного знания по сравнению с естественным для конкретного региона уровнем; 2) инновационно-ориентированных предприятий, которые обеспечивают спрос на инновационную продукцию и непосредственно участвуют в ее разработке через формулировку конкретных требований, инвестирование материально-технических, финансовых и прочих ресурсов [7].

Партнёры кластера взаимодействуют между собой посредством осуществления инновационных проектов, выполняемых систематически (последовательно или параллельно).

Стоит заметить, что создание и развитие инновационных кластеров напрямую зависит от создания и развития инновационной инфраструктуры, так как именно она является ядром кластера, предоставляя необходимые ресурсы и услуги. Инновационная инфраструктура включает [7]:

- Научно-техническое обеспечение – компании, которые действуют на рынке информационных ресурсов и услуг, а также рынке технологий;
- Рынок природно-ресурсного обеспечения – является источником материальных и сырьевых ресурсов, обеспечивающих производственную составляющую кластера.
- Информационную систему, цель которой заключается в обеспечении внутренней коммуникации среди всех партнёров инновационного кластера.
- Подсистему коммерциализации инноваций (предприятия, функционирующие в области рекламы, маркетинга и сбыта).
- Подсистему финансирования инноваций (инвестиционные и страховые компании, банки, фонды, венчурные фирмы и др.)

Рассмотрим условия формирования тройной спирали в регионах России. Выделим основные причины, препятствующие развитию инновационной деятельности [4]:

1. Недостаток государственной финансовой поддержки и, в то же время, недостаток собственных денежных средств.
2. Высокая стоимость нововведений.
3. Длительные сроки окупаемости нововведений.
4. Высокий экономический риск.
5. Низкая платёжеспособность потребителей.
6. Низкий спрос на инновационную продукцию (услуги).
7. Незрелость рынка технологий.
8. Незрелость инновационной инфраструктуры.
9. Неопределённость сроков инновационного процесса.
10. Недостаток информации о новых рынках сбыта.
11. Недостаток возможностей для кооперирования.
12. Недостаток информации о новых технологиях.
13. Низкий инновационный потенциал организации.
14. Недостаток квалифицированного персонала.
15. Невосприимчивость организаций к нововведениям.

Первые три причины можно отнести к федеральному и частично к региональному правительству. Решение проблемы незрелости инновационной структуры, а также других функционально связанных с ней проблем, а именно незрелости рынка технологий, недостаточности нормативной базы, недостаточности информации о новых рынках сбыта, недостаточности возможностей для кооперации, недостаточности информации о новых технологиях непосредственно связано с развитием и эффективным функционированием национальной инновационной системы наряду с поддержкой развития региональных инновационных систем федеральным правительством [1].

Для формирования эффективно действующей инновационной системы важнейшее значение приобретает создание благоприятных условий для развития регионов по модели тройной спирали. Для решения этой задачи, стоит принимать во внимание мировой опыт развития инноваций. Странам с раз-



витой экономикой удалось разработать различные эффективные экономические и административные механизмы, которые связаны непосредственно с инновационной деятельностью и основаны на следующих принципах [1]:

- Динамичный, адекватный ситуации, складывающейся в регионе, отраслевой подход государства к понятию «инновации» и видам достижений научно-технического прогресса, которые должны приниматься в качестве ключевых в данный период времени.

- Существенная и закреплённая на законодательном уровне поддержка инноваций со стороны государства.

- Автоматизированная система включения мер гос. поддержки инноваций по формальным основаниям, не зависящая от воли государственных чиновников.

На наш взгляд, именно государство должно быть ответственным за формирование среды для непрерывного и динамичного инновационного развития

регионов Российской Федерации. Во-первых, необходимо решить проблему фрагментарности национальной инновационной системы в России, обеспечить принятие и постоянную работу по совершенствованию документов, которые касаются функциональной схемы и концепции НИС, выявить оптимальные границы и технологии участия государства в НИС. Во-вторых, именно государство должно устанавливать «правила игры» среди участников инновационного процесса. В-третьих, должна осуществляться поддержка региональных инновационных систем на законодательном уровне, учитывающая пространственную неоднородность инновационного развития экономики России. В-четвертых, существует необходимость разработки программы государственной поддержки инновационного развития регионов, включающую меры поддержки регионов на всех стадиях инновационного процесса – от подготовки кадров до реализации инновационного продукта (на сегодняшний день подобные меры носят зачастую фрагментарный характер) [1].

#### Библиографический список

1. Etzkowitz H. University-Industry-Government: The Triple Helix Model of Innovation. Newcastle upon Tyne: Business School Newcastle University, 2007.
2. Senn, J. A. Information technology in business: Principles, practice, and opportunities. / Senn, J. A. // Upper Saddle River, NJ: Prentice, 2008.
3. Горденко Г.В. // Инновационное развитие регионов России по торной спирали. 2012. URL: [www.ukros.ru/wp-content/uploads/2012/08/gordenko.doc](http://www.ukros.ru/wp-content/uploads/2012/08/gordenko.doc)
4. Дробышевская Л.П. Инновационная система России: концепция построения // Инвестиции и инновации. - 2006.
5. Егоров Е., Беке Н. Научно-инновационная система региона: структура, функции, перспективы развития: Учебное пособие. Москва: Academia, 2002. С. 30-138
6. Ермаков С.В. Ермакова Н.Б. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. - М.: Высшее образование, 2007.
7. Кудинов А.Н., Лурье Е.А., Барсукова Н.Е. Региональные научно-технологические кластеры // Инновации. - 2005.
8. Нетесова, М.С. Инновационное развитие России: состояние и правовые предложения по его совершенствованию [Электронный ресурс] // Сборник докладов Всероссийской научной конференции «Стратегии России в историческом и мировом пространстве» - Москва, 2010. URL: [http://www.rusrand.ru/about/news/news\\_332.html](http://www.rusrand.ru/about/news/news_332.html)
9. Roco, M. (Roco, M.), Bainbridge W. (Bainbridge W.). Converging Technologies for Improving Human Performance: Nanotechnology, Biotechnology, Information Technology and Cognitive Science. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers (currently Springer), 2003.

#### References

1. Etzkowitz N. University-Industry-Government: The Triple Helix Model of Innovation. Newcastle upon Tyne: Business School Newcastle University, 2007.
2. Senn, J. A. Information technology in business: Principles, practice, and opportunities. / Senn, J. A. // Upper Saddle River, NJ: Prentice, 2008.
3. Gordenko G.V. // Innovacionnoe razvitie regionov Roscii po tornoj spirali. 2012. URL: [www.ukros.ru/wp-content/uploads/2012/08/gordenko.doc](http://www.ukros.ru/wp-content/uploads/2012/08/gordenko.doc)
4. Drobyshevskaya L.P. Innovacionnaya sistema Roscii: koncepciya postroeniya // Investicii i innovacii. - 2006.
5. Egorov E., Beke N. Nauchno-innovacionnaya sistema regiona: ctruktura, funkcii, perspektivy razvitiya: Uchebnoe pocobie. Moskva: Academia, 2002. S. 30-138
6. Ermakov S.V. Ermakova N.B. Innovacionnyj menedzhment: uchebnik dlya vuzov. - M.: Vysshee obrazovanie, 2007.
7. Kudinov A.N., Lur'e E.A., Barsukova N.E. Regional'nye nauchno-tehnologicheskie klasteri // Innovacii. - 2005.
8. Netesova, M.S. Innovacionnoe razvitie Roscii: sostoyaniy i pravovye predlozheniya po ego sovershenstvovaniyu [Elektronnyj resurs] //Sbornik dokladov Vserossijskoj nauchnoj konferencii «Strategii Roscii v istoricheskom i mirovom prostranstvah» - Moskva, 2010. URL: [http://www.rusrand.ru/about/news/news\\_332.html](http://www.rusrand.ru/about/news/news_332.html)
9. Roco, M. (Roco, M.), Bainbridge W. (Bainbridge W.). Converging Technologies for Improving Human Performance: Nanotechnology, Biotechnology, Information Technology and Cognitive Science. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers (currently Springer), 2003.



## ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ ЦЕНТРАЛЬНО-ЧЕРНОЗЕМНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГИОНА

**Григорян Д.Р.**, аспирант, Старооскольский технологический институт им. А.А. Угарова (филиал) Национального исследовательского технологического университета «МИСиС»  
**Ляхова Н.И.**, профессор, Старооскольский технологический институт им. А.А. Угарова (филиал) Национального исследовательского технологического университета «МИСиС»

**Аннотация:** В работе рассматриваются вопросы оптимизации отраслевой структуры регионов, входящих в Центрально-Черноземный экономический район. Показано, что малые отклонения структуры отраслей регионов, входящих в данный регион от оптимальной, являются следствием общности происходящих в них экономических процессов. Полученные результаты могут являться основой для разработки общих стратегий инвестирования в развитие отраслей Центрально-Черноземного экономического района.

**Ключевые слова:** Экономический район, отраслевая структура, факторный анализ.

**Abstract:** The paper considers the optimization of the sectoral structure of the regions that are part of the Central-Chernozem Economic Borough. It is shown that small deviations in the structure of the industries of the regions that are part of the given region from the optimal one are a consequence of the generality of the economic processes occurring in them. The results obtained can form the basis for the development of general investment strategies for the development of the Central-Chernozem Economic Borough.

**Keywords:** Economic Borough, sector structure, factor analysis.

Формирование структуры общественного производства в теоретическом и практическом аспектах является одним из важнейших и сложнейших проблем, связанных с планированием развития экономики. На отраслевую структуру экономики оказывают воздействие структура потребления, темпы экономического развития, качество природно-ресурсного потенциала, развитие интеграционных процессов, характер и темпы научно-технического и технологического развития.

Оптимальная структура региональной экономики может быть создана в результате проведения грамотной структурной политики, которая будет учитывать условия развития экономики региона, включая природно-ресурсный потенциал, особенности развития экономики страны в целом, а также мировые тенденции. Пропорции в реальном секторе экономики определяются соотношением доли промышленного и сельскохозяйственного производства. Это не единственная, но очень важная пропорция, в которой неравнозначные условия, ухудшающие положение сельского хозяйства связаны с диспаритетом цен [1,2].

Структура экономики субъектов РФ, входящих в рассматриваемый крупный экономический район, особенно зависима от указанных соотношений, что требует научно обоснованного подхода к обоснованию разработки оптимальной структуры [2, 3]. В настоящее время соотношение сельскохозяйственного производства к промышленности в структуре экономики по России в целом представляется как 4,8% к 28% (по данным статистики за 2014 год), то есть почти в 6 раз доля сельского хозяйства ниже. При этом надо учесть эту долю входит и лесное хозяйство, поэтому перекокс в сторону промышленности еще значительнее. По субъектам ЦЧР это соотношение кардинально отличается: доля сельского хозяйства в них колеблется от 10,8% в Липецкой области до 21,9% в Тамбовской области, что в 2-4,5 раза выше средней по РФ. Доля промышленного производства в анализируемых регионах, кроме Липецкой области, где соотношение 10,8% к 42%, сопоставима с долей сельского хозяйства, а в Тамбовской области соотношение обратное – 21,9% к 13%.

Таким образом, определение оптимальной структуры экономики рассматриваемых регионов требует подбора соответствующего цели инструментария [4]. Изменение структуры субъекта экономики может происходить за счет рыночной конъюнктуры,

при которой изменяется спрос на продукцию отраслей и за счет инвестиций, которые можно отнести к интегральному показателю, так как он учитывается, в том числе и потенциальную конъюнктуру рынка.

Инвестиционный процесс оказывает как положительное так и отрицательное влияние на отрасль. При недостаточной интенсивности инвестиционного процесса происходит деградация производственных мощностей, что приводит к спаду производства и соответственно снижает удельный вес отрасли в структуре. Интенсивный инвестиционный процесс приводит к увеличению удельного веса отрасли в структуре. При этом нужно отметить, что если идет согласованный инвестиционный процесс, т.е. инвестиции направляются во все отрасли сразу и сдвиг по ним происходит одновременно, то структура не меняется, но это возможно лишь в долгосрочном периоде [5].

Методика определения оптимальной структуры экономики субъектов РФ, входящих в Центрально-Черноземный крупный экономический район, разработана на основе следующих предположений.

Поиск оптимального соотношения структурных элементов можно производить различными методами, такими как, например, симплекс-метод или методы оптимизации. Однако для их применения требуется подбор ограничений на целевые функции и учет их взаимосвязи, что не всегда возможно. Поэтому в качестве метода определения оптимальной структуры использован факторный анализ, который не требует априорного разделения признаков на зависимые и независимые, так как все признаки в нем рассматриваются как равноправные.

Основными этапами факторного анализа являются первоначальное выделение факторов, вращение факторной структуры, ее интерпретация и факторное шкалирование. Первоначальное выделение факторов осуществляется методами собственно факторного анализа, либо методом главных компонент. На этом этапе определяются также размерность факторного пространства, факторная структура, информативность каждого фактора и структуры в целом. Факторная структура представляется в виде матрицы факторных нагрузок [6].

В качестве факторов, определяющих общий объем ВРП [7], рассматриваются сектора экономики. Предполагается равное влияние факторов на суммарный значение ВВП региона. Тогда общее уравнение можно представить в виде:



$$BBPI_i = a_{i1} \cdot S_1 + a_{i2} \cdot S_2 + \dots = \sum_{j=1}^n a_{ij} S_j \quad (1)$$

где  $i$  – регион,  $a_i$  – матрица факторных нагрузок, в нашем случае структура экономики, или удельный вес отрасли в ВРП,  $S_j$  – объем товаров и услуг, производимых каждым сектором экономики региона.

Алгоритм расчета влияния динамики инвестиций на изменение ВРП региона следующий.

$$BPII_i = a_{i1} \cdot S_1 + \Delta S_1 + a_{i2} \cdot S_2 + \dots = \sum_{j=1}^n a_{ij} S_j + \Delta S_j \quad (2)$$

$$BPII_i = a_{i1} \cdot S_1 + a_{i2} \cdot S_2 + \Delta S_2 + \dots = \sum_{j=1}^n a_{ij} S_j + \Delta S_2$$

и т.д. (3)

Таким образом, получаем систему уравнений для определения изменения структуры экономики региона под действием каждого фактора, т.е. рассчитываем коэффициенты  $a_{ij}$ .

Определяем изменение структуры в динамике для всего интервала изменения ВРП с 2010 по 2014 годы.

В таблице 1 представлены результаты расчета изменения структуры секторов экономики. Видно, что изменение структуры носит разнонаправленный характер, что говорит о неравномерности изменений, происходящих в экономике каждого региона. Далее необходимо определить изменения в структуре отраслей. Для этого введем аналогично показателю эластичности структурного сдвига показатель

Определяем разность объемов ВРП каждого сектора экономики между двумя периодами  $\Delta S_j$ .

По формуле 1 для расчета ВРП подставляем поочередно изменение в каждом секторе

называемый модуль сдвига, который определяется как сумма всех изменений в структуре отраслей региона, взятых по модулю за рассматриваемый период с 2010 по 2014 год.

$$m_k = \sum_{j=1}^n |a_{ij}| \quad (4)$$

Он представлен в динамике в таблице 4. Отсюда, наложив его на исходную структуру и проведя нормировку, можно получить плановую расчетную оптимальную структуру секторов экономики на 2014 год, которая представлена в таблице 6.

Таблица 1 - Проектная оптимальная структура экономики

Сектор экономики	Субъект РФ					
	Белгородская область	Воронежская область	Курская область	Липецкая область	Тамбовская область	ЦЧР
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	16,21	13,07	14,80	9,86	19,43	14,67
Добыча полезных ископаемых	18,51	0,99	12,76	0,76	0,00	6,60
Обрабатывающие производства	16,43	14,55	15,40	40,22	13,63	20,05
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4,17	4,67	14,87	3,34	2,64	5,94
Строительство	9,17	4,76	3,66	9,39	8,60	7,12
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	14,58	19,51	8,04	10,71	20,64	14,70
Гостиницы и рестораны	0,45	0,74	0,54	0,68	0,67	0,62
Транспорт и связь	5,05	10,67	7,68	5,11	10,67	7,84
Финансовая деятельность	0,19	0,54	0,32	0,33	0,41	0,36
Операции с недвижимым имуществом, аренды и предоставление услуг	5,45	15,13	6,66	7,40	6,34	8,20
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	3,43	5,95	6,08	4,62	7,56	5,53
Образование	2,47	4,28	4,11	2,81	3,85	3,50
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	2,93	3,99	3,99	3,56	4,26	3,75
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,97	1,16	1,09	1,20	1,30	1,15

Полученная в результате расчетов оптимальная структура экономики регионов ЦЧР, основная на продолжении складывающихся тенденций их развития на протяжении анализируемого периода, по

каждому из субъектов имеет свои особенности. Можно отметить, что по аграрному сектору экономики практически все регионы превысили долю сельского хозяйства относительно оптимальных



параметров. То есть в 2014 году, который взят в качестве последнего анализируемого года, доля аграрного сектора выше, чем расчетная. В отличие от сельского хозяйства требуется увеличение доли добывающей промышленности в структуре Белгородской и Курской областей. Так как расчет оптимальной структуры был основан на учете только инвестиционной составляющей, полученные результаты говорят о достаточном уровне капиталоемкости аграрного сектора экономики и необходимости вложения инвестиций в добывающую промышленность. Бросается в глаза, что доля обрабатывающей промышленности во всех областях, кроме Липецкой, рекомендуется в одном диапазоне с незначительными колебаниями в пределах 3%.

Производство и распределение электроэнергии, газа и воды во всех субъектах в рекомендуемой оптимальной структуре выше, чем фактические показатели. Практически равную долю с сельским хозяйством в средней по ЦЧР структуре занимает оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (14,7%). Но внутри регионов, кроме Белгородской области, в которой такая же доля как и в среднем по ЦЧР, наблюдаются

значительные отклонения: от 8% в Курской области до 20,6% в Тамбовской.

По доле операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставление услуг, средняя доля которой занимает четвертое место после обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства и торговли, наблюдаются значительные отклонения в структуре Воронежской области, значения которой в 2-3 раза выше, чем в остальных субъектах. Это связано с тем, что численность населения Воронежа почти в три раза больше, чем в остальных административных центрах.

Доля строительства в Белгородской, Липецкой и Тамбовской областях рекомендуется в пределах 9%, а в Воронежской и Курской в 2 и более раз ниже (4,76 и 3,66 соответственно). Доля транспорта и связи в среднем тоже составляет 7%, наибольшие значения (10,67%) рекомендуются в Воронежской и Тамбовской областях, наименьшие (5,05-5,11) в Белгородской и Липецкой.

Для более объективной картины, характеризующей изменения в структуре рассмотрены отклонения оптимальной структуры экономики от фактической.

Таблица 2 – Отклонения оптимальной структуры экономики от фактической (за базу сравнения принята структура 2014 года)

Сектор экономики	Субъект РФ				
	Белгородская область	Воронежская область	Курская область	Липецкая область	Тамбовская область
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	-4,09	-0,93	-3,30	-0,94	-2,47
Добыча полезных ископаемых	6,11	0,39	3,46	0,06	0,00
Обрабатывающие производства	-0,87	0,85	-2,10	-1,08	0,53
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,87	0,87	6,57	0,74	0,34
Строительство	2,37	-4,24	-2,84	-0,51	-4,90
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	-2,62	-1,09	-0,76	1,31	3,54
Гостиницы и рестораны	0,05	0,04	-0,06	0,08	0,07
Транспорт и связь	0,05	3,07	1,08	0,61	0,97
Финансовая деятельность	-0,01	0,44	0,12	0,13	0,11
Операции с недвижимым имуществом, аренды и предоставление услуг	-0,65	-0,27	-0,74	-0,40	0,14
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	-0,37	0,45	-0,52	0,02	0,76
Образование	-0,23	0,18	-0,39	0,01	0,35
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	-0,37	0,19	-0,41	-0,04	0,46
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	-0,13	0,06	-0,11	0,00	0,10

Анализ таблицы 2 показывает, что наименьшее количество отраслей, требующее увеличения доли наблюдается в Белгородской области, в которой значительные отклонения от фактической структуры лишь по добыче полезных ископаемых, которые превышают 6% и сельскому хозяйству (4%). Также рекомендуется на 2,37% увеличить долю строительства, менее чем на 1% долю производства и распределения электроэнергии, газа и воды.

В других регионах отклонений в структуре как в сторону сокращения, так и увеличения доли отраслей наблюдаются больше. Так, в Воронежской области рекомендуется на 4,2% сократить долю строительства, практически на 1% долю сельского хозяйства и торговли. Наиболее значимый прирост доли в структуре требуется по транспорту и связи (3%), практически 15% прироста необходим по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, а также обрабатывающим производствам;

0,5% прироста требуется по финансовой деятельности и государственному управлению.

В Курской области самое значительное снижение доли в структуре более 3% рекомендуется по сельскому хозяйству и почти 3% по строительству, а также 2% по обрабатывающим отраслям и почти 1% по торговле и операциям с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг. Требуется рост доли на 3,5% в добывающей промышленности, на 6,5% - в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды и на 1% транспорт и связь.

Наиболее близкой к средней по ЦЧР оптимальной структуре экономики приближена структура Липецкой области. Отклонение и в одну и в другую сторону не превышает 1%. Отклонения в сторону уменьшения доли рекомендуется по сельскому хозяйству и обрабатывающей промышленности, на 0,5-0,4% по строительству и операциям с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг. Прирост доли в структуре на 1,3% требуется



по торговле, чуть менее процента по производству и распределению электроэнергии, газа и воды.

В Тамбовской области сокращение доли на 4,9% рекомендуется по строительству и на 2,5% по сельскому хозяйству. Наиболее существенный рост на 3,5% рекомендуется по торговле, на 1% по транспорту и связи, государственному управлению и обязательному социальному обеспечению, на 0,5% по обрабатывающим производствам.

В результате проведенного исследования выявлено, что Центрально-Черноземный экономический район как целостное объединение регионов имеет структуру секторов экономики близкую к оптимальной. Это показывает, что, несмотря на самостоятельную экономическую политику каждого региона в целом имеются общие черты, которые во многом определяются как особенностями географического положения, так и природно-ресурсного потенциала территорий.

#### Библиографический список

1. Бувальцева, В. И. Теория и методология исследования устойчивого роста экономики региона / В. И. Бувальцева, В. С. Сурнин. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 2008. с.17–19.
2. Алимова, Г.С. Формирование организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью регионов (на примере субъектов ЦФО) / Г.С. Алимова. – М.: Изд-во Финансового ун-та, 2012. – 315 с.
3. Большаков, С.Н. Подходы к оценке социально-экономического потенциала региона / С.Н. Большаков, Ю.М. Большакова // Федерализм. – 2011. – №2. С.59-68.
4. Старцева, О.А. Системный подход к трансформации региональной экономики / О.А. Старцева // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 4. – С. 94–97.
5. Ускова, Т.В. О роли инвестиций в обеспечении устойчивого экономического роста / Т.В. Ускова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. №6 (30). 2013. С. 45-58.
6. Иберла К. Факторный анализ. – М.: «Статистика». 1980. – 308 с.
7. Валовой региональный продукт / Росстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

#### References

1. Buval'ceva, V. I. Teoriya i metodologiya issledovaniya ustojchivogo rosta ehkonomiki regiona / V. I. Buval'ceva, V. S. Surnin. – Kemerovo: Kuzbassvuzizdat, 2008. s.17–19.
2. Allimova, G.S. Formirovanie organizacionno-ehkonomicheskogo mekhanizma upravleniya konkurentosposobnost'yu regionov (na primere sub'ektov CFO) / G.S. Allimova. – M.: Izd-vo Finansovogo un-ta, 2012. – 315 s.
3. Bol'shakov, S.N. Podhody k ocenke social'no-ehkonomicheskogo potentsiala regiona / S.N. Bol'shakov, YU.M. Bol'shakova // Federalizm. – 2011. – №2. S.59-68.
4. Starceva, O.A. Sistemnyj podhod k transformacii regional'noj ehkonomiki / O.A. Starceva // Regional'naya ehkonomika: teoriya i praktika. – 2007. – № 4. – S. 94–97.
5. Uskova, T.V. O roli investicij v obespechenii ustojchivogo ehkonomicheskogo rosta / T.V. Uskova // Ehkonomicheskie i social'nye peremeny: fakty, tendencii, prognoz. №6 (30). 2013. S. 45-58.
6. Iberla K. Faktornyj analiz. – M.: «Statistika». 1980. – 308 s.
7. Valovoj regional'nyj produkt / Rosstat [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru>.



## ИНТЕГРАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ С СИСТЕМОЙ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

Гроздева Е.А., к.э.н., доцент, Крымский Федеральный университет им. В.И. Вернадского

**Аннотация:** статья посвящена вопросу интеграции бухгалтерской (финансовой) отчетности с системой национальных счетов, используемой статистическими органами. Ее цель состоит в обосновании гармонизации национальных систем бухгалтерского учета и системы национальных счетов. Предметом данной статьи являются системы бухгалтерского учета и национальных счетов. Методологической основой исследования стали общенаучные методы: анализ, синтез, индукция, дедукция, классификация, абстрагирование, обобщение и др. Как следствие, отмечено, что интегрирование в систему национальных счетов данных финансовой отчетности организаций, которая по мере сближения отечественного бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности, может обрести статус одного из надежных и достоверных источников информационной базы СНС. Основные положения и выводы статьи могут быть использованы и в дальнейшем раскрыты в научной и педагогической деятельности при рассмотрении вопросов об интеграции бухгалтерской (финансовой) отчетности с системой национальных счетов.

**Ключевые слова:** система национальных счетов; макроэкономические показатели, стоимостные показатели; финансовая отчетность; учетно-аналитическая информация.

**Abstract:** the article is devoted to the question of integration of accounting (financial) reporting with the system of national accounts used by statistical bodies. Its purpose is to justify the harmonization of national accounting systems and the system of national accounts. The subject of this article are accounting systems and national accounts. The methodological basis of the research is general scientific methods: analysis, synthesis, induction, deduction, classification, abstraction, generalization, etc. As a consequence, it is noted that the integration in the system of national accounts of financial statements of organizations, which as the convergence of domestic accounting and international financial reporting standards, can become the status of one of the reliable and reliable sources of the SNA information base. The main provisions and conclusions of the article can be used and further disclosed in scientific and pedagogical activity when considering questions about the integration of accounting (financial) reporting with the system of national accounts.

**Keywords:** system of national accounts; Macroeconomic indicators, cost-based indicators; financial statements; Accounting and analytical information.

**Введение.** Независимо от общественно-экономических отношений данные бухгалтерского учета всегда являются основным источником исходной информации для макроэкономического управления. Это объясняется тем, что система бухгалтерской информации на предприятии достаточно полно охватывает явления и процессы, которые анализируют как на микро-, так и на макроуровне. Главным преимуществом бухгалтерской отчетности для аналитических служб различных уровней управления является надежность информации и возможность ее мобилизации.

Полное использование учетных данных для макроэкономического управления обеспечивает система национальных счетов (СНС), которая тесно взаимосвязана с системой бухгалтерского учета и использует его принципы, правила и процедуры. Традиционный принцип бухгалтерского учета, двойная запись, является главным методом при составлении национальных счетов. Преимущество системы национальных счетов, как основного источника для макроэкономического управления, заключается в том, что она объединяет в себе все институциональные единицы государства и позволяет анализировать экономическую взаимосвязь между ними, оценивать результативность деятельности институциональных единиц и перспективы их развития.

Взаимосвязь между бухгалтерским учетом и системой национальных счетов имеет теоретический и практический аспекты. Теоретический - связан с пониманием взаимосвязи между принципами этих видов учета, с определением возможных направлений совершенствования и гармонизаций СНС и бухгалтерского учета, является предпосылкой эффективного макроэкономического управления. Практический аспект заключается в использовании данных бухгалтерского учета для разработки национальных счетов и выяснении того, какие коррективы необходимо внести в систему бухгалтерского учета. Последнее гармонизирует бухгалтерский учет и СНС, которая построена по международным принципам

бухгалтерского учета и призвана максимально учитывать изменения в экономических процессах и действующем законодательстве страны. Проблемы регламентации национальных учетных систем постоянно находятся в центре внимания ученых-экономистов и правительств многих стран мира.

Среди выдающихся зарубежных ученых, совершивших весомый вклад в развитие учетных систем на различных исторических этапах следует назвать: Ф. Гюгли, Джоел ле Фуриш, В. Зомбарт, Ж. Ришара, Р. Рувера; отечественных ученых: Ф. Ф. Бутинца, М. Т. Белуху, Ю. И. Иванова, Г. Г. Кирейцева, и других ученых. Обобщение идей ученых показывает, что они больше внимания уделяли развитию внутренних системных функций отдельных видов учета, а не поиска путей гармонизации учетных систем с целью полного удовлетворения запросов пользователей при одновременном удешевлении информационного ресурса. Это в большей степени относится к развитию бухгалтерского учета, информация которого является едва ли не основной для макроэкономического управления.

Необходимость решения проблемы обеспечения гармонизации бухгалтерского учета и системы национальных счетов как основного информационного источника для выполнения государством управленческих функций, обусловила собственно выбор темы данного исследования и его актуальность.

Цель данного исследования состоит в обосновании гармонизации национальных систем бухгалтерского учета и системы национальных счетов.

**Основной материал.** «В настоящее время в Российской Федерации в процессе построения единого национального рынка остается актуальной проблема единства информационного пространства. Бухгалтерский учет - это учетная система, которая может отвечать на информационные запросы широкого круга пользователей, а также позволяет обобщать финансовые показатели путем составления консолидированной и сводной бухгалтерской (фи-



нансовой) отчетности» [2,6]. Являясь учетной системой микроуровня, бухгалтерский учет необходим как источник информации для проведения макроэкономических обобщений, в частности, для составления СНС [3]. Но, в то же время существует проблема обобщения данных, а также их согласования между собой. И, таким образом возникает вопрос: каковы же пределы использования данных бухгалтерского учета для целей СНС.

«Соотношение бухгалтерского учета и статистики в России являлось и является предметом научных дискуссий с начала прошлого века, когда уровень развития производительных сил и государственного управления породил необходимость в обобщении информации в национальном масштабе [1]. Высказывались различные точки зрения: как о неизбежном появлении единого учета (А. В. Квитко, Г. Д. Кулагина и Б. Д. Башкатов), так и о принципиальном различии этих учетных систем (А. С. Бакаев, А. Н. Кашаев, О. М. Островский), либо о сохранении самостоятельности бухгалтерского учета и статистики как согласованных учетных систем (С. Г. Струмилин, В. Д. Новодворский, А. Н. Хорин, Н. Г. Калинин). Рыночные условия хозяйствования сделали эту дискуссию еще более актуальной.» [6]

С целью выяснения, насколько нормативные предпосылки взаимосвязи бухгалтерского учета и статистики реализуемы на практике, необходимо провести сравнительный анализ концептуальных основ этих учетных систем (рисунок 1).

Таким образом, отметим, что отличаются эти две системы по следующим объектам: цель, задачи, показатели. Причина данных отличий - это предотвращение искажения и неверной трактовки информации, которая формируется в каждой информационной системе.

Бухгалтерский учет и система национальных счетов имеют много общего по качественным характеристикам учета: двойная запись экономических операций, базовые принципы и принципы требования. Стоит отметить, что среди принципов требований в системе бухгалтерского учета наиболее важным для СНС является приоритет содержания перед формой. Именно он обуславливает качественное различие между этими двумя учетными системами при одном и том же объекте исследования у них [4].

Также в ходе исследования было выявлено, что несоответствие формирования информации об элементах национального богатства в СНС и в бухгалтерском учете состоит в следующем:

1) на счетах бухгалтерского учета отражаются активы, которые не являются составляющими национального богатства страны в соответствии с методикой СНС-93 (животные и многолетние насаждения несельскохозяйственного назначения, стоимость отсроченных налоговых активов, стоимость брака в производстве);

2) гудвилл в бухгалтерском учете определяется только при продаже предприятия, при этом в СНС необходимость оценки гудвилла существует постоянно (как текущей стоимости деловых связей предприятия). Отсутствие учетных данных о деловых связях предприятия делает невозможным их оценку как элемента национального богатства в СНС;

3) не все активы, относящиеся к статье "Основной капитал" в СНС, в бухгалтерском учете признаются необратимыми.

Одной из основных причин выявленных несогласованностей в бухгалтерском учете и СНС является принципиально разный подход к определению ак-

тивов: в бухгалтерском учете используется имущественный принцип (в балансе отражается только имущество предприятия), в СНС - ресурсный (активы, которые признаются элементами национального богатства, обязательно должны быть ресурсами).

Гармонизация бухгалтерского учета и СНС через внедрение единого подхода к классификации активов на микро- и макроуровне должна происходить на основе подходов Международных стандартов финансовой отчетности, в которых предусмотрена характеристика активов с позиции их принадлежности к ресурсам.

Методика оценки элементов национального богатства Мирового банка предусматривает выделение социального капитала как одного из определяющих факторов экономического развития в современных условиях. Исследования специалистов Всемирного банка показали, что социальный капитал одновременно способствует экономическому развитию государства (эффект Скамейки и эффект Патнэма) и является важным источником роста производительности бизнес-организаций.

Исследование сущности социального капитала и возможностей его отражения на уровне предприятия позволили обнаружить новый объект бухгалтерского учета со сложной структурой - внутренний гудвилл, под которым следует понимать актив, отражающий совокупность информационных связей, обеспечивающих формирование доверия к предприятию у субъектов внешней среды.

Отражение в системе бухгалтерского учета внутреннего гудвилла как элемента социального капитала на микроуровне повышает качество и полноту расчетов национального богатства, позволяет комплексно оценить эффективность функционирования экономической системы, дополнить существующие макроэкономические индикаторы. Информация о внутреннем гудвилле способствует определению активности предприятия по расширению информационных связей с внешней средой, эффект от которого может выражаться в виде стоимости заключенных контрактов.

Учет макроэкономических запросов, связанных с оценкой национального богатства и необходимостью управления его воспроизведением, расширяет макроэкономическое значение бухгалтерского учета и способствует его адаптации к новым условиям хозяйствования.

**Выводы.** Итак, следует отметить, что анализ экономического состояния страны основывается на системе национальных счетов, которые отражают объем национального выпуска продукции, национальный доход, структуру доходов и расходов общества.

По итогам сравнения концептуальных основ бухгалтерского учета и системы национальных счетов, можно сделать следующие выводы:

1) бухгалтерский учет и система национальных счетов - это две самостоятельные учетные системы. Они имеют различные цели и задачи и, как следствие, различные объекты учета, качественные характеристики и т. д.

2) интеграция бухгалтерской (финансовой) отчетности с системой национальных счетов вполне возможна, так как:

- цели и задачи бухгалтерского учета и системы национальных счетов не противоречат друг другу;
- показатели бухгалтерской отчетности и системы национальных счетов взаимосвязаны.



Объект сравнения	СНС	Бухгалтерский учет
Определение	совокупность статистических показателей, представленных в форме таблиц и схем, которые характеризуют экономическую деятельность государства.	упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении о состоянии имущества, обязательствах и капитале организации и их изменениях путем сплошного, непрерывного и документального отражения всех хозяйственных операций.
Цель	дать наглядное цифровое отображение состояния экономики страны в целом за определенный период.	формирование своевременной, качественной информации о финансовой и хозяйственной деятельности предприятия, необходимой для управления и становления рыночной экономики, для подготовки, обоснования и принятия управленческих решений на различных уровнях; для определения поведения предприятия на рынке и выявления положения предприятий-конкурентов.
Задачи	<ul style="list-style-type: none"> <li>является инструментом экономической теории и формирования экономической политики государства;</li> <li>применение данных СНС органами государственной власти при принятии решений по вопросам макроэкономической политики;</li> <li>удовлетворение интересов пользователей к доходам и расходам органов государственного управления, кадровому накоплению основного капитала, факторам, влияющим на склонность к сбережениям;</li> <li>предоставление информации предпринимателям и руководителям предприятий о том, в какой макроэкономической среде функционирует предприятие, в какой точке цикла находится экономика в определенный момент времени.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации;</li> <li>выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения финансовой устойчивости организации;</li> <li>контроль соблюдения законодательства при осуществлении организацией хозяйственных операций;</li> <li>контроль целесообразности хозяйственных операций;</li> <li>контроль наличия и движения имущества и обязательств;</li> <li>контроль использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.</li> </ul>
Показатели	Показатели результатов экономической деятельности на микроэкономическом уровне: выпуск товаров и услуг; промежуточное потребление; валовая добавленная стоимость; потребление основного капитала; валовая прибыль; доходы от собственности. Показатели на макроуровне ВВП, ВНД, ВВП и др.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Внеоборотные активы</li> <li>Оборотные активы</li> <li>Обязательства</li> <li>Капитал</li> <li>Доходы</li> <li>Расходы</li> </ul>
Качественные характеристики	<ol style="list-style-type: none"> <li>Двойная запись и метод начисления.</li> <li>Оценка результатов экономических операций: <ul style="list-style-type: none"> <li>рыночные цены конечных потребителей;</li> <li>цены производителей;</li> <li>основные цены</li> </ul> </li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Двойная запись.</li> <li>Допущения: <ul style="list-style-type: none"> <li>имущественная обособленность;</li> <li>непрерывность деятельности;</li> <li>последовательность применения учетной политики;</li> <li>временная определенность фактов хозяйственной деятельности (метод начисления).</li> </ul> </li> <li>Требования: <ul style="list-style-type: none"> <li>полноты;</li> <li>своевременности.</li> </ul> </li> </ol>

Рисунок 1 - Сравнительная характеристика концептуальных основ бухгалтерского учета и системы национальных счетов



**Библиографический список**

1. Абрютина, М. С., Грачев А. В. От бухгалтерского учета к системе национальных счетов / М. С. Абрютина, А. В. Грачев // *Вопр. статистики*. 2012. № 8, С. 31-38.
2. Иванов Ю.Н., Казаринова С.Е., Карасева Л.А. Основы национального счетоводства: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2015.
3. Принципы международных стандартов финансовой отчетности. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.cfp.ru> (дата обращения 16.06.2017).
4. Пушкина М.В. Гармонизация бухгалтерского учета и системы национальных счетов / *Аудиторские ведомости*. 2007. № 1, С. 125-128.
5. Рыбакова Е.М. Система национальных счетов - инструмент для проведения анализа и регулирования социально ориентированной рыночной экономики // *Вести БДПУ*: Мн., 2009, N 3. С. 112 - 115.
6. Пушкина Мария Владимировна Гармонизация бухгалтерского учета и системы национальных счетов - автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Москва-2007.

**References**

1. Abrutina, M. S., Grachev A. V. Ot buhgalterskogo ucheta k sisteme nacional'nyh schetov / M. S. Abrutina, A. V. Grachev // *Vopr. statistiki*. 2012. № 8, S. 31-38.
2. Ivanov YU.N., Kazarinova S.E., Karaseva L.A. Osnovy nacional'nogo schetovodstva: Uchebnik. - M.: INFRA-M, 2015.
3. Principy mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchetnosti. [Elektronnyj re-surs] - Rezhim dostupa: <http://www.cfp.ru> (data obrashcheniya 16.06.2017).
4. Pushkina M.V. Garmonizaciya buhgalterskogo ucheta i sistemy nacional'nyh schetov / *Auditorskie vedomosti*. 2007. № 1, S. 125-128.
5. Rybakova E.M. Sistema nacional'nyh schetov - Instrument dlya provedeniya analiza i regulirovaniya social'no orientirovannoj rynochnoj ehkonomiki // *Vesti BDFU*. Mn., 2009, N 3. S. 112 - 115.
6. Pushkina Mariya Vladimirovna Garmonizaciya buhgalterskogo ucheta i sistemy nacional'nyh schetov - avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk, Moskva-2007.



## ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XX ВЕКА

**Дианова Т.В.,** к.э.н., доцент, Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации

**Аннотация:** Вторая мировая война, биполярное противостояние, появление оружия массового поражения привели к актуализации новой реальности и трансформации военно-экономических отношений. В статье предпринята попытка проведения анализа хода и исхода Великой Отечественной войны, послевоенного развития, военно-экономических причин развала Советского Союза. В работе установлено, что советские военные приготовления, отвлекая значительную часть средств государственного бюджета, выступили в качестве своеобразного катализатора деструктивных процессов в экономике и способствовали краху СССР.  
**Ключевые слова:** военная экономика, рынок товаров военного назначения; экономическая теория.

**Abstract:** The Second World War, the bipolar confrontation, the emergence of weapons of mass destruction led to the new reality and transformation of the military and economic relations. The article deals with the analysis of the progress and outcome of the Great Patriotic War, post-war development; the military and economic reasons for the collapse of the Soviet Union. The article tells us that the USSR military spendings, which took a significant portion of the budget's expenditures, probably were the reason for the destructive processes in the economy and contributed to the collapse of the Soviet Union.

**Keywords:** military economy, the market of military goods, economics.

Безусловно, важнейшим рубежом в истории человечества была вторая мировая война. Однако нельзя не отметить, что и спустя много лет после ее окончания, оценки второй мировой войны и ее важнейших событий в различных странах существенно отличаются.

К примеру, по американской хронологии решающих событий 2-й мировой войны к таковым отнесено 120 событий. Из них к советско-германскому фронту относятся 4 события:

22 июня 1941 года - начало войны;

8 мая 1942 года - начало второго немецкого наступления;

1 сентября 1942 года - начало Сталинградской битвы;

2 мая 1945 года - взятие Берлина.

Оценка отечественных военных специалистов автору представляется более адекватной. Факты свидетельствуют о том, что главные события второй мировой войны разворачивались на советско-германском фронте. Такой вывод подтверждают масштабы использованных воинских контингентов, вооружений и военной техники, напряженность и кровопролитность боев.

В центре событий прошедшей войны оказалась вся наша страна. Это обусловило издание многотомных трудов, публикацию официальных документов и архивных материалов, протоколов международных трибуналов, дневников и мемуаров тысяч и тысяч самых активных ее участников.

Достойное место в этой литературе занимает военно-экономическая проблематика. Во-первых, она представлена многотомными коллективными трудами о войне в целом [1,2,3]. В этих трудах была отражена официальная позиция ее хода и исхода, показаны источники победы, ее значение и результаты. В этих изданиях содержатся разделы, графы, параграфы, посвященные деятельности военной экономики страны в целом. Их ценность состоит в том, что военно-экономические вопросы рассматриваются во взаимосвязи с другими важнейшими сторонами жизнедеятельности общества, с ходом войны в целом. В них четко просматриваются взаимовлияние экономической, политической, военной и собственно военно-экономической сторон деятельности нашего государства.

Во-вторых, большой массив источников составляют собственно военно-экономические исследования. В большинстве своем это работы, предметом которых является военная экономика, ее отрасли, сектора и предприятия. Следует, однако, помнить, что в то время военная экономика понималась не в

ныне принятом смысле слова, а как вся экономика, страны, перестроенная для нужд войны. Среди таких военно-экономических работ наиболее широко известны работы Н.А. Вознесенского «Военная экономика СССР в период Отечественной войны», П.А. Белова «Вопросы экономики в современной войне», Г.С. Кравченко «Экономика СССР в годы Великой Отечественной войны», П.В. Соколова «Война и людские ресурсы» [4,5,6,7].

В-третьих, можно выделить ряд специальных военно-экономических работ, относящихся к военному производству, деятельности тыла Вооруженных Сил различных его служб. Среди них можно назвать монографию «Тыл Вооруженных Сил в Великой Отечественной войне 1941-1945 гг.», а также труды А.Н. Антипенко, Б.Л. Ванникова, И.М. Голушко, Б.В. Ковалева, Г.А. Куманева, Д.Ф. Устинова, А.В. Хрулева и др. [8,9].

В-четвертых, особую ценность представляет международная литература. В числе авторов этих книг можно было бы назвать И.Х. Багряяна, А.М. Василевского, Г.К. Жукова, Н.Г. Кузнецова, К.К. Рокоссовского и многих других.

Необходимо отметить, что победа была всесторонней, т.е. она охватывала все области жизнедеятельности и противоборства в войне: военную, экономическую, политическую, духовную.

Наиболее распространена оценка военно-экономической победы как о результате реализации в интересах войны превосходства в экономической мощи. Многие политические руководители страны говорили об авантюризме немецких вождей, стремившихся к мировому господству без учета того, что экономики СССР, США и Великобритании были неизмеримо мощнее немецкой экономики. В этой связи представляются правомерными оценки Н.А. Вознесенского, объясняющие военное поражение гитлеровской Германии ее экономическим истощением.

Существует также точка зрения о победе, как следствии неких специфических свойств экономики нашей страны, дающих ей непреодолимое преимущество перед противником в условиях определенного способа ведения войны. К таким свойствам накануне второй мировой войны некоторые зарубежные авторы относили аграрный характер и отсталость советской экономики, рассредоточенность ее на огромных просторах, низкий уровень жизни населения и его долготерпение.

Наконец, существует мнение, что источником военно-экономической победы является превосходство в количестве и качестве поставленных вооружений в войска. Это может достигаться за счет более полного



подчинения экономики удовлетворению военных потребностей и более эффективного использования военно-экономических ресурсов. Между тем, факты свидетельствуют о том, что, опираясь на меньшую экономическую мощь базовых отраслей экономики, СССР произвел в годы войны в целом значительно больше основных средств вооруженной борьбы, чем Германия вместе с оккупированными ею странами. Это превосходство и было реализовано нашей армией.

В экономической, политической, мемуарной, научной литературе широко обсуждается вопрос о цене победы. Представления об издержках, связанных с войной, являются исходным моментом в решении вопроса о целесообразности ее ведения. Существуют общепризнанные трактовки материальных издержек войны. К ним относят: издержки, связанные с вооруженным воздействием противника и издержки по созданию и поддержанию военной мощи.

Как известно, издержки второй мировой войны беспрецедентны. В ней было убито более 55 млн человек, ранено и искалечено около 60 млн человек. Наибольшее число жертв понес СССР - более 27 млн человек, в том числе более 8,6 млн человек списочного состава Вооруженных Сил, из них более 6 млн - призванных из РСФСР. Людские потери Германии составили около 13,6 млн человек, в том числе - почти 5,5 млн человек-военнослужащих. Вместе со странами-сателлитами это составило 6,7 млн человек. Огромные человеческие потери понесли Польша (около 6 млн человек), Китай (свыше 5 млн человек), Япония (свыше 2,5 млн человек), Югославия (свыше 1,7 млн человек). Около полумиллиона человек потеряли Франция, Италия и Румыния, по 300-400 тыс. человек - Великобритания, Венгрия, США, Греция.

Фантастический по масштабу ущерб нанесла вторая мировая война национальной экономике воюющих сторон. Известны его различные оценки, но большинство исследователей сходится в том, что только косвенный ущерб в виде бюджетных ассигнований на военные нужды превысил 4 трлн долларов США в базисных ценах 1938 г. В течении нескольких лет промышленность ведущих стран мира была переориентирована на выпуск товаров военного назначения (ТВН), практически все научные разработки были увязаны с выпуском все более смертоносного оружия. Рынок ТВН стал доминировать над остальными товарными рынками.

Что же касается непосредственного ущерба, нанесенного экономикам стран мира, то он вообще слабо поддается исчислению. Очевидно одно, самая кровопролитная бойня в истории человечества отбросила его в экономическом развитии как минимум на десятилетие [10]. Бесспорно, что наибольший урон был нанесен экономике Советского Союза. Для того, чтобы рядовому американскому обывателю было проще понять его масштабы, 35-й президент США Дж. Ф. Кеннеди использовал эквивалент полного опустошения всей территории США, находящейся восточнее Чикаго.

Для решения практических вопросов обеспечения национальной безопасности существенным подспорьем был бы объективный анализ вклада в победу решающих компонентов могущества: экономической, политической, военной мощи. Необходим анализ того, в чем состоит вклад каждого компонента не только в итоге, но и на разных этапах движения к нему. Если применить этот прием к анализу вклада каждого компонента в ход драшлой войны, то мы увидим массу несоответствий, снижавших эффективность героического труда народа и армии.

Возьмем для примера начальный период войны. Грубые просчеты политики и стратегии привели к утрате значительной части военно-экономической мощи и военной, созданных в предвоенные годы. К

концу 1941 г. потери танков составили 91% от их наличия в начале войны и 73,3% от всего количества танков, потерянных в ходе войны. По орудиям и минометам соответствующие показатели 90% и 50%, а по самолетам - 90% и 31,8%. На оккупированной территории Советского Союза производилось около трети всей продукции промышленности. Именно этим обусловлена исключительно высокая цена победы, колоссальное перенапряжение сил народа. Фактически пришлось заново создавать значительную часть военно-экономической и военной мощи, причем в неблагоприятных условиях войны, на резко сокращавшейся общей экономической базе: за Волгой, на Урале и в Сибири. Таким образом, вопрос о военно-экономическом обеспечении войны достаточно сложен и многогранен. От правильности его решения зависит и объективная оценка минувшей войны, а, самое главное, зависит то, какие выводы будут сделаны для будущего военного строительства.

Рынок ТВН в период второй мировой войны принял блоковые смертения, которые еще более закрепились после ее окончания. Например, страны антикоминтерновского пакта несмотря на разные системы вооружений, подходы к их использованию, тактику и стратегию боевого применения войск и сил пытались наладить совместное производство наиболее эффективных образцов ТВН, активно продавали их союзникам по льготным ценам или поставляли безвозмездно в рамках военно-технической помощи.

Несмотря на имевшийся дефицит в снабжении Вермахта, географическую удаленность Японии, низкие адаптационные способности союзников по разветвлению лицензионных производств, в период с 1939 по 1945 гг. Германия поставила своим союзникам (Болгария, Венгрия, Испания, Италия, Румыния, Словакия, Финляндия, Хорватия) свыше 1500 тяжелых бронемашин, 2 000 самолетов, 30 000 орудий и минометов, 70 000 автомобилей и значительное количество другой техники, снаряжения, амуниции и боеприпасов [11].

Еще более масштабное сотрудничество в военно-технической сфере сложилось между странами антигитлеровской коалиции. Его основу составил американский план оказания экономической помощи странам антигитлеровской коалиции - Lend-lease (ленд-лиз). Согласно нормам специального закона президент США получил право направлять ТВН и другие товары в те страны, которые могут считаться важными для обеспечения безопасности Соединенных Штатов. При этом были установлены следующие принципы расчетов:

- безвозмездность - для использованных товаров, непригодных к дальнейшему использованию;
- льготность - для товаров, которые после использования в войне могли найти применения в народном хозяйстве;
- возвратность по требованию - для ТВН, которая оставалась на вооружении стран-союзников;
- платность со льготным кредитованием - для ТВН и материалов, которые были заказаны, но не получены до окончания войны.

Ленд-лиз - беспрецедентное явление в истории мирового рынка ТВН. Его действие было распространено на Великобританию, Грецию, а в последующем - на Советский Союз. За шесть лет было поставлено свыше 48 тыс. бронемашин, 30 тыс. самолетов, 120 тыс. артиллерийских орудий, 670 тыс. автомобилей, около 1 тыс. судов различных классов, миллионы тонн различного рода ресурсов [12]. При этом военные поставки в СССР были выгодны союзникам и не могут рассматриваться как исключительно благотворительный акт. Так, в декабре 1941 г. в передовой статье газеты The New York Times отмечалось, что «помощь США Советскому Союзу не есть дружественный жест... Она является лишь выражением



того факта, что Германия представляет наибольшую опасность, и что Соединенным Штатам выгодна любая мера, направленная на то, чтобы Гитлер увяз в России» [13].

Таким образом, рынок ТВН периода второй мировой войны характеризовался преобладанием льготных и безвозмездных поставок, господством политической целесообразности над экономическим расчетом, беспрецедентным расширением масштабов и огромным отвлечением ограниченных экономических ресурсов.

В послевоенные годы произошла конверсия военного производства. Безусловно, ее размах был бы намного шире в том случае, если бы ни началось межблочковое противостояние, которое было навязано Советскому Союзу, не началась Гонка вооружений, которая привела к появлению новой реальности в вопросах вооруженного противоборства. Дело в том, что развитие науки и техники вывело вопросы, связанные с обеспечением национальной безопасности, на качественно иной уровень. Оружие массового поражения и его возможности с одной стороны представляли странам, обладавшим им, безусловное преимущество над теми, кто его не имел. С другой стороны, одновременное применение ОМП создало ситуацию, когда само физическое существование человечества было поставлено под угрозу. В военной экономике такое положение было названо достижением критической военной мощи [14].

Ее достижение обусловило трансформацию количественного и качественного соотношения таких понятий как военная мощь, военно-экономическая мощь, военный потенциал, военно-экономический потенциал. Прямая пропорциональность между военной мощью и мощью экономической может наблюдаться только до достижения значений критической военной мощи. Согласно господствующим в настоящее время в отечественной военно-экономической теории подходам, в том случае, когда страна обладает и может поддерживать критическую военную силу, то существенно превосходящие ее по экономической мощи государства не обладают над ней преимуществом в военной сфере, т.к. теряется смысл превосходства: если страна А может гарантированно однократно нанести неприемлемый ущерб стране Б, то страна Б, способная гарантированно десятикратно подавить или уничтожить страну А, имеет с ней паритет в военной области.

В таком ракурсе «значение военно-экономического потенциала в его обычном понимании уменьшилось» [15]. Между тем на практике все не так просто и однозначно. Достижение критической военной мощи еще не гарантирует ее обладателю безопасности.

Во-первых, поражающая способность обычных вооружений по многим параметрам уже стала сопоставимой с ОМП.

Во-вторых, существенное превосходство в численности вооруженных сил может также нивелировать паритет в стратегических силах ядерного сдерживания.

В-третьих, возможность транслировать и навязывать ментальные установки в современных условиях становится более значимой, чем превосходство в военной силе.

В прошедшее столетие военно-экономические отношения и военно-экономические политики ведущих стран мира претерпели трансформацию, связанную с достижением критической военной силы. До 1945 г. военная мощь рассматривалась как синоним могущества. Достижение критической военной силы в ряде стран, расширение «ядерного клуба» привело к тому, что дальнейшая гонка вооружений стала бессмысленна с позиций здравого смысла, рост бюджетных ассигнований на оборону перестал обуславливать

рост военной силы, а вот возможности экономического развития он стал существенно подрывать.

Ядерная эпоха привела к появлению новой реальности, когда реализация критической военной мощи не может обусловить полную победу одной стороны военного конфликта и полное поражение другой. Такой вариант невозможен, т.к. реальность стала иной: либо война предотвращена, либо человечество закончило свое существование. В результате все противоборствующие стороны становятся заинтересованными не в том, чтобы искать хитроумные способы получения военно-технического отрыва от конкурентов, а в выработке и соблюдении всеобщих запретов и ограничений в военной сфере.

Если в теоретической плоскости концепция военного превосходства была вытеснена концепцией оборонной достаточности, то на практике достаточность до сих пор большинством субъектов международного права понимается в качестве паритета. Это приводит к стремлению иметь не только то, чем обладает потенциальный (реальный, эвентуальный) противник, а несколько больше его. Иначе трудно объяснить стремление руководства США гарантировать технологический отрыв в военной сфере от других стран [16], а также активное наращивание военных расходов многими странами.

Не вызывает сомнений тот факт, что развитие советской военной экономики в послевоенный период базировалось на плановых началах и имело мало общего с рыночным взаимодействием хозяйствующих субъектов. Тем не менее, для понимания многих проблем и процессов в современной военно-экономической сфере России их анализ и учет представляются необходимыми.

После Великой Отечественной войны неуклонно возрастала роль экономической работы в Вооруженных Силах, а также руководства предприятиями оборонно-промышленного комплекса. Основными мероприятиями в ВС были:

- перевод ремонта боевой техники и вооружений на предприятия МО СССР, что в существенной мере высвобождало промышленность страны для решения других задач;
- на значительном количестве производственных предприятий военного ведомства внедряется хозяйственный расчет, что обеспечило улучшение их деятельности (предприятия наделялись оборотными средствами на все потребности, т.к. они не использовали банковские кредиты);
- в области капитального строительства, осуществляемого в Вооруженных Силах, был отменен упрощенный порядок финансирования, действовавший в военное время, что несколько снизило мобильность и повысило эффективность решаемых задач (при этом финансирование капитального строительства ВС было передано Правительством из ведения промышленного банка в ведение финансовой службы ВС);
- новые условия жизни и деятельности ВС потребовали совершенствования форм, методов и системы финансового обеспечения войск. После войны изменилась структура обращающихся денежных средств, увеличился удельный вес расходов на боевую и политическую подготовку, содержание боевой техники и вооружения, хозяйственно-бытовые нужды, ремонт зданий и сооружений. Это создало возможность более обоснованно планировать текущие и перспективные мероприятия, связанные с расходом денежных средств, более разнообразными стали формы и методы работы контрольно-ревизионных органов, были расширены права командиров в расходовании и экономии денежных средств, деятельности предприятий МО.

Однако в экономическом организме ВС СССР возникли существенные затруднения. Отметим лишь некоторые из них.



1. Разобщенность тыловых вопросов среди различных не соподчиненных служб. Так, вопросы ГСМ, продовольствия, финансового обеспечения, ремонта вооружений решались в соответствующих управлениях МО и лишь отдельные из них замыкались непосредственно на Тыл ВС СССР.

2. Отсутствие стоимостного учета не позволяло оценить реальные финансовые результаты, эффективность деятельности, получаемые потери и т.д.

3. Диспропорции в соотношении подразделений обеспечения и боевых подразделений. Так, в ВС США того периода тыловые подразделения уже занимали около половины от общего численного состава, а в ВС СССР - по разным оценкам от 2% до 5%. Следствием такого дисбаланса становились недостатки во многих видах тылового обеспечения, которые наиболее наглядно проявлялись в локальных конфликтах.

Причиной недооценки тыловых и обслуживающих подразделений в нашей стране послужили господствующие представления о роли управленческого труда, оказания услуг, сервиса в целом. Все вышеперечисленные сферы деятельности относились к вторичному, обслуживающему сектору, а затраты труда, осуществляемые в нем, признавались непроизводительными. В промышленности производительной считалась только деятельность рабочих, в сельском хозяйстве - работников колхозов и совхозов, непосредственно занятых в выпуске товарной продукции. По аналогии в Вооруженных Силах наиболее значимой считалась служебная деятельность военнослужащих боевых частей и подразделений. Все остальное - занятые умственным трудом, сотрудники органов управления, обслуживающий персонал - рассматривались как вынужденная надстройка, которая пользовалась результатами уже созданного труда, но сама ничего нового не производила.

Подобный подход был вызван тем, что представления механизма хозяйствования базировались на теоретических постулатах К. Маркса. Однако такая трактовка научного наследия немецкого исследователя является предельно тенденциозной. Ведь если следовать не букве, а духу марксизма, то в качестве критерия производительности труда надо рассматривать не материальную сторону результатов, а его соответствие целям производства. Есть все основания считать, что исходя из этого критерия, управленческая деятельность, обслуживание, сервис являются весьма производительными.

Как известно, 70-80-е гг. XX в. характеризовались дальнейшим обострением многочисленных противоречий в военно-экономической сфере. С одной стороны, появляются новые, высокоточные средства вооруженной борьбы, информационные системы управления войсками. С другой, возросло количество локальных конфликтов, в которых принимали участие военнослужащие ВС СССР. Экономика в еще большей степени начинает ощущать тяжесть экстенсивного развития страны.

В этих условиях развернулись дискуссии по военно-экономическим проблемам. Главными из них были:

- целесообразное соотношение военного и гражданского секторов экономики страны;
- совершенствование распределительных отношений в военно-экономической сфере;
- оптимизация экономической работы в ВС СССР;
- улучшение управления военной экономикой;
- повышение качества выпускаемой продукции военного назначения, ее оперативных и тактико-технических характеристик.

Решение этих и других задач упиралось в доктринальную проблему: считать военную экономику специфической, отдельно развивающейся отраслью или

же это «особое состояние всей экономики в условиях войны»? Ответ на этот вопрос, как могло бы показаться на первый взгляд, совсем не очевиден. Довольно долго с научным сообществом с подачи Н.А. Вознесенского господствовала вторая доктрина, в рамках которой военная экономика рассматривалась как вынужденное состояние народного хозяйства социалистического государства в условиях войны. Исходя из марксистского постулата о преходящем характере капитализма и неизбежности перехода к социализму и коммунизму, при которых войны уйдут в историю и станут нехарактерны для разрешения межгосударственных противоречий, само существование военной экономики рассматривалось как временное и вынужденное явление, которое должно в обозримом будущем исчезнуть.

Между тем, система мирового капитализма довольно активно адаптировалась к меняющимся условиям и совсем не торопилась стать достоянием истории. Поэтому практика хозяйственной деятельности постепенно нашла отражение и в отечественной военно-экономической теории. Это отражение стало специфической реакцией на реалии жизни и господствующие идеологемы о «вынужденном» характере военной экономики. Военная экономика действительно носит вынужденный характер, однако его понимание в советский период было деформировано идеологическими стандартами. Вынужденность и гипотетическая возможность для отказа от военной экономики в будущем становились аргументами для отрицания этого объективного явления в текущий момент времени.

Такое положение было весьма удобным во многих отношениях. Во-первых, «отсутствие военной экономики» позволяло не только проводить миролюбивую внешнюю политику, но и претендовать на роль законодателя в данном вопросе в международных структурах. Во-вторых, создавало иллюзию у большинства населения страны в том, что военное производство является незначительным по своему масштабу и объему. В-третьих, позволяло распределять военные расходы по различным министерствам и ведомствам, что вводило в заблуждение вероятных противников, для которых реальные показатели военно-экономической мощи и военно-экономического потенциала Советского Союза оставались terra incognita. Принцип «чего не знаю, того и боюсь» в данном аспекте работал весьма эффективно. При этом зарубежному военному истеблишменту было выгодно завышать объемы оборонных ассигнований СССР для аргументации необходимости и целесообразности увеличения собственных военных расходов. В-четвертых, в период перестройки неопределенность и непрозрачность данных о совокупных расходах на военные цели стала использоваться высшим политическим руководством для оправдания собственных просчетов в экономической политике, когда их реальный масштаб существенно завышался, и военная экономика превратилась в своеобразный жулпел, виновный во всех общественных проблемах.

Между тем, военная экономика выступала объективной реальностью, и диссонанс между теорией и практикой не мог существовать бесконечно долго. Однако разрешению этого противоречия мешали стереотипы в области принятия управленческих решений.

Дело в том, что если военная экономика является отдельно развивающимся комплексом, то это приводит к необходимости установить его правовые рамки; определить задачи, которые он выполняет; наладить систему взаимоотношений с остальными отраслями и сферами народного хозяйства; придать всей экономике социальный, а не милитаризованный характер, т.е. дать приоритет отраслям, выпускающим товары народного потребления.



Предпринимавшиеся в тот период руководством страны меры, хотя и носили новаторский характер, но были ограничены рамками существовавшего способа производства. Поэтому эффекта, на который они были рассчитаны, получить не удалось, а наоборот, начались неуправляемые процессы дезинтеграции, которые затронули и ВС СССР, и ОПК страны.

Советский Союз оказался вовлеченным в гонку вооружений, в результате чего значительная часть бюджетных ассигнований выделялась на оборонные цели, что в конечном счете оказалось нецелесообразным. Руководство Союза ССР готовилось к вооруженному противостоянию со странами Запада и в этих приготовлениях были достигнуты беспрецедентные успехи. Выделяя на оборонные нужды значительно меньшие в абсолютных значениях ресурсы, Советский Союз обеспечил паритет не только в средствах ядерного сдерживания, но и в области обычных вооружений.

Успехи в этой сфере оказались пирровыми, т.к. незначительное отставание в ключевых технологиях, передовых областях науки и техники в совокупности со существенными пробелами в удовлетворении

граждан товарами народного потребления (FMCG) помноженные на идеологические, управленческие и информационные просчеты в течении нескольких лет привели признанную во всем мире сверхдержаву к состоянию хаоса и развала.

По признанию многих современников, идеологические оппоненты Советского Союза никак не ожидали столь быстрого его заката, а событие весьма желанное для подавляющего большинства советологов стало полной неожиданностью.

Таким образом, противостояние со странами Запада было проиграно без единого выстрела, а созданный для него военно-экономический потенциал не только не задействованным, но и бесполезным. По факту надо признать, что советские военные приготовления 70-80 гг., отапливая значительную часть средств союзного бюджета, выступили в качестве своеобразного катализатора деструктивных процессов. Гражданские сектора экономики недофинансировались, обладали низкой конкурентоспособностью и не могли на равных соперничать с производителями из наиболее развитых стран.

#### Библиографический список

1. История Великой Отечественной войны Советского Союза 1941-1945 гг. в 6 Т. М.: Воениздат, 1960-65.
2. История второй мировой войны 1939-1945 гг. В 12 Т. М.: Воениздат, 1973-1982.
3. Великая Отечественная война 1941-1945 годов. В 12 т. Т. 7. Экономика и оружие войны. - М.: Кучково поле, 2013.
4. Вознесенский Н. Военная экономика СССР в период Отечественной войны. М.: Госполитиздат, 1948. 192 с.
5. Белов П.А. Вопросы экономики в современной войне. М: Воениздат, 1951. 224 с.
6. Кравченко Г.С. Экономика СССР в годы Великой Отечественной войны. М., Экономика 1950. 391 с.
7. Соколов П.В. Война и людские ресурсы. М.: Воениздат, 1961. 188 с.
8. Тыл Советских Вооруженных Сил в Великой Отечественной войне 1941 - 1945 гг. / Под. ред. С.К. Куркоткина. М.: Воениздат, 1977. 559 с.
9. Антипенко Н.А. На главном направлении. Воспоминания зам. командующего фронтом. - М. Наука, 1967. 391 с.
10. <http://fb.ru/article/141773/poteri-vo-vtoroy-mirovoy-vojne-vtoraya-mirovaya-voyna---istoriya-vtoraya-mirovaya-voyna---poteri-sssr>
11. Гареев М.А. Борьба с фальсификацией истории Великой Отечественной войны – важнейшая задача патриотического воспитания // СОТИС - социальные технологии, исследования. 2015. №3. С.7-16.
12. Кашеев Л.Б., Реминский В.А. Автопарк Красной Армии: машины ленд-лиза. М., 2000. С. 11-13.
13. Русов И. Ленд-лиз: коридоры помощи // Техника молодежи. 1995. № 1. С. 20-21.
14. Военная экономика / под ред. А.И. Пожарова. М.: Военное издательство, 1999.
15. Хитч Ч., Маккин Р. Военная экономика в ядерный век.- М.: Воениздат, 1964.
16. Кузьмин В.И., Галкуша Н.А., Рябашапко В.А. Проблемы развития вооруженных сил и вооружений // Вестник Академии военных наук. 2011. № 1. С.57-62.

#### References

1. Istoriya Velikoj Otechestvennoj vojny Sovetskogo Soyuz 1941-1945 gg. v 6 T. M.: Vo-enizdat, 1960-65.
2. Istoriya vtoroj mirovoj vojny 1939-1945 gg. V 12 T. M.: Vo-enizdat, 1973-1982.
3. Velikaya Otechestvennaya vojna 1941-1945 godov. V 12 t. T. 7. Ehkonomika i oruzhie voj-ny. - M.: Kuchko-vo pole, 2013.
4. Voznesenskij N. Voennaya ehkonomika SSSR v period Otechestvennoj vojny. M.: Gospo-litizdat, 1948. 192 s.
5. Belov P.A. Voprosy ehkonomiki v sovremennoj vojne. M: Vo-enizdat, 1951. 224 s.
6. Kravchenko G.S. Ehkonomika SSSR v gody Velikoj Otechestvennoj vojny. M.: Ehkonomika 1950. 391 s.
7. Sokolov P.V. Vojna i lyudskie resursy. M.: Vo-enizdat, 1961. 188 s.
8. Tyil Sovetskikh Vooruzhennykh Sil v Velikoj Otechestvennoj vojne 1941 - 1945 gg. / Pod. red. S.K. Kurkotkina. M.: Vo-enizdat, 1977. 559 s.
9. Antipenko N.A. Na glavnom napravlenii. Vospominaniya zam. komanduyushchego frontom. - M. Nauka, 1967. 391 s.
10. <http://fb.ru/article/141773/poteri-vo-vtoroy-mirovoy-vojne-vtoraya-mirovaya-voyna---istoriya-vtoraya-mirovaya-voyna---poteri-sssr>
11. Gareev M.A. Bor'ba s fal'sifikatsiej istorii Velikoj Otechestvennoj vojny – vazh-nejshaya zadacha patrioticheskogo vospitanija // SOTIS - social'nye tekhnologii, issledova-niya. 2015. № 3. S.7-16.
12. Kashcheev L.B., Reminskij V.A. Avtopark Krasnoj Armii: mashiny lend-liza. M., 2000. S. 11-13.
13. Rusov I. Lend-liz: koridory pomoshchi // Tekhnika molodezhi. 1995. № 1. S. 20-21.
14. Voennaya ehkonomika / pod red. A.I. Pozharova. M.: Voennoe izdatel'stvo, 1999.
15. Hitch C., Makkin R. Voennaya ehkonomika v yadernyj vek» M.: Vo-enizdat, 1964.
16. Kuz'min V.I., Galkusha N.A., Ryaboshapko V.A. Problemy razvitiya vooruzhennykh sil i vooruzhenij // Vestnik Akademii voennykh nauk. 2011. № 1. S.57-62.



## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

**Доровских М.Е.**, Тюменский государственный университет  
**Толстолесова Л.А.**, д.э.н., профессор, Тюменский государственный университет

**Аннотация:** В статье исследуются современные тенденции развития рынка потребительского кредитования в России и зарубежных странах. Выявлены причины снижения объемов потребительского кредитования в России и некоторого роста в европейских странах. Рассмотрены залоговые и беззалоговые кредиты и отмечены риски, возникающие при предоставлении потребительских кредитов, приводящие к просроченной задолженности клиентов.

**Ключевые слова:** рынок потребительского кредитования, тенденции развития, залоговый кредит, беззалоговый кредит, риски кредитования, просроченная задолженность.

**Abstract:** The article studies the modern tendencies of development of the market of consumer crediting in Russia and foreign countries. The reasons for the decline of volumes of consumer crediting in Russia and some growth in European countries have been identified. Collateral and unsecured loans were reviewed and were noted the risks associated with granting consumer loans and leading to indebtedness of the clients.

**Keywords:** the consumer lending market, development trends, loan secured, unsecured loan, credit risks, overdue debt.

Рынок потребительского кредитования является важнейшим звеном финансовой системы государства. Доля данного сегмента рынка в мире постоянно растет как по причине роста потребительских потребностей населения, так и по причине увеличивающегося числа новых банковских продуктов и программ.

Долговые обязательства населения в мире увеличились с 2007 по 2016 год на 57 трлн. долл. США до уровня почти 100 трлн. долл. Темп этого роста превышает рост мировой экономики и уже сегодня долги домохозяйств достигли 286% глобального ВВП. Отношение долга домохозяйств, нефинансовых организаций и государства к ВВП за последние 10 лет выросло во всех развитых странах и в большинстве развивающихся. В России, например, рост составил 19% по сравнению с 8% в Германии или 16% в США. Наибольший показатель роста зафиксирован в Ирландии – 172%. [7].

Европейский рынок потребительского кредитования в 2015 году показал незначительный рост после затяжного периода спада. Однако, масштабы данного роста значительно меньше показателей 2012 года. Задолженность домохозяйств по потребительскому кредиту в Европейском союзе составила 1124,0 млрд. евро (+ 3% к 2014 году). В целом, средний уровень задолженности на душу населения в странах ЕС остался на уровне 2 200 евро. [6].

Самый высокий уровень задолженности по различным кредитам был зафиксирован в Великобритании (329 млрд. евро), Германии (225 млрд. евро) и Франции (153 млрд. евро). Во Франции объем рынка потребительского кредитования увеличился на 4% до 153 млрд. евро, а размер кредита на душу населения вырос на 3% и составил 2305 евро. Впервые с 2008 года доля домохозяйств, имеющих кредиты, увеличилась до 26%. В Великобритании, на долю которой приходится более 30% Европейского рынка различных кредитов, прирост объема потребительских кредитов составил 6% и превысил уровень 2008 года. В Германии рост потребительского кредитования, вызванный введением минимальной почасовой заработной платы в 2015 году, помог рынку потребительского кредитования: в 2015 году рост составил 1%. [6].

Скандинавские страны, за исключением Швеции, где показатель задолженности по кредитам исторически высок, показали на душу населения намного выше среднеевропейского показателя: 5000 евро в Норвегии (самые высокие показатели на душу населения в Европе), 3100 евро в Дании

(5-я позиция) и 2600 евро в Финляндии (8-е место).

Рост рынка потребительского кредитования в Евросоюзе в 2015 году был обусловлен двумя факторами: улучшением экономического климата в регионе и ростом интереса банковских групп к потребительскому кредиту. Наиболее активными видами кредитования были лизинг и автокредитование.

По шкале отраслевых и страновых рисков рейтингового агентства S&P банковский сектор России относится к 8-й категории из десяти. Ее соседями являются Азербайджан, Боливия, Хорватия, Грузия, Венгрия, Казахстан и др. Но экономические риски РФ оценивают выше, чем у всех этих соседей из-за значительного сокращения экспорта и доходов бюджета, отсутствия структурных реформ, ограничения доступа к внешним рынкам капитала, волатильности курса рубля и оттока капитала.

Сегодня более 40 миллионов граждан РФ имеют кредиты на сумму около 1,1 трлн. руб., т.е. сопоставимую с бюджетом всего государства. При этом порядка 5 миллионов россиян уже не могут выплатить свои долги. Почти каждый пятый заемщик тратит на платежи по кредитам больше половины семейного дохода в месяц, и доля таких заемщиков выросла с 4 до 17% в 2016г. [1, с. 15]. Потребительское кредитование все последние годы было значимым фактором роста спроса домашних хозяйств, добавлявшим от трети до половины цифры роста ВВП. Однако темпы роста этого сегмента финансового рынка постоянно сокращались с 39,4% в 2012 году, до 28,7% в 2013 и 13,8% в 2014. В 2015 году вклад потребительского кредитования в потребление граждан впервые стал отрицательным (- 6%) по сравнению с 2014 годом. Особенно сильное падение отмечено в сегменте кредитов наличными: на 29% по количеству взятых кредитов (21,7 млн.) и на 45% в денежном выражении (4,5 трлн. руб.).

В настоящий момент на российском рынке потребительского кредитования представлены следующие продукты: залоговые и беззалоговые потребительские кредиты. К беззалоговым кредитам относятся кредиты без обеспечения. Суммы по беззалоговым ссудам, чаще всего меньше залоговых кредитов. Бум розничного кредитования в России пришелся на 2013 год, когда банки одобряли 30-50% заявок на короткие беззалоговые кредиты и около 30% на автокредиты и ипотеку (табл.1).



Таблица 1 - Динамика предоставления беззалоговых потребительских кредитов в РФ в 2012-2015 гг.

Виды Формы	БЕЗЗАЛОГОВЫЕ КРЕДИТЫ								
	Кредиты наличными			Кредитные карты			Торговые точки (POS)		
годы	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Объемы (трлн. руб)	4,9	5,2	4,5	1,14	1,36	1,7	0,26	0,22	0,2
Темпы роста (%)	27,4	6,6	-10	44,2	50,6	46,9	11,3	1,5-2	-14
Ставки (%) min-max	15-60	25-75	17-60	20-40	15-30	25-30	20-60	25-40	30-40
Коэффициент просрочки (%)	5,7	7,2	17,8	10,02	5,6	19,3	8,9	9,7	16,1

Источник [5, с.41]

К концу 2014 – началу 2015 года этот сектор охватил почти полный коллапс (некоторые банки, например, Nordea, вообще свернули розничный бизнес). Банки начали выходить из него только в июле – августе 2015 года, соответственно до 15% и 10% подросли доли одобряемых кредитов. Рынок необеспеченного потребительского кредитования в

2016 г. после непрерывного снижения с начала 2015 г. демонстрировал признаки стабилизации объема совокупного долга физических лиц.

К залоговым кредитам относятся ссуды, выдаваемые под твердое обеспечение: ипотека, автокредиты (табл.2).

Таблица 2 - Динамика предоставления залоговых потребительских кредитов в РФ в 2012-2015 гг.

Виды формы	ЗАЛОГОВЫЕ КРЕДИТЫ							
	ипотека				автокредит			
годы	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Объемы (трлн. руб)	1,1	1,3	1,7	1,4	0,76	0,96	0,93	1
Темпы роста (%)	97	20	33,5	-30	-	-	-3	-
Ставки (%) min-max	10-15	10-15	17-29	13-15	20-25	10-12	15-25	15-23
Козф. просрочки (%)	-	-	4,2	5,8	-	-	10,1	8,6

Источник [5, с.43]

Предоставление потребительских кредитов обусловлено потребностью банков в получении дохода (одной комиссионной модели бизнеса для доходности недостаточно), а также то, что без новой выдачи кредитов растет доля накопленных проблемных долгов и, чтобы закрывать потери, нужны работающие кредиты. Заемщиков с доходами ниже среднего в указанном году банки старались не кредитовать, либо предоставляли небольшие суммы. В результате у граждан впервые начал снижаться уровень долговой нагрузки.

Годовые темпы прироста ссудной задолженности в целом по банковскому сектору оставались в отрицательной зоне, но постепенно росли и на 1 октября 2016 г. составили - 5,8% (при минимальном значении -12% в начале 2016 г.). По группе банков с государственным участием в капитале данный показатель достиг 2,3%. Фактором, сдерживающим дальнейшее восстановление сегмента, выступает снижение реальных доходов населения (-5,3% в январе-декабре 2016г. к аналогичному периоду 2015 г.), что ограничивает рост предложения банками новых кредитов. [4, с. 23-24]

На рисунке 1 представлена динамика средних значений стоимости потребительских кредитов в разрезе разных кредитно- банковских структур. Самыми дорогими являются кредиты ломбардов, микрофинансовых организаций и POS-кредитование.

Объединенное кредитное бюро (ОКБ) накопило в базе данные о 40,4 млн. заемщиков с действующими кредитами, которые являются клиентами пятисот российских банков, включая Сбербанк. По данным ОКБ сегодня 6,5 млн. заемщиков не платят по кредитам более 90 дней. Из общего числа заемщиков 1,5% (или почти 600 тыс. человек) попадают под действие недавно принятого закона о банкротстве, а в 2016 году в арбитражные суды Москвы и области поданы 4 млн. заявлений о банкротстве физиче-

ских лиц [2]. В октябре 2015 г. четыре частных банка (Сбербанк, ВТБ24, Уралсиб и Райффайзенбанк), из 15 крупнейших банков, работающих с розничными кредитами, начали подавать заявления в суды на банкротство. Больше всех подал Сбербанк, на который приходится примерно 40% всего рынка потребительского кредитования. 65 заявлений судами уже приняты, а по двум (в Красноярском крае и Хакасии) должники признаны банкротами. Уже несколько лет компания FICO и НБКИ составляют Индекс кредитного здоровья по федеральным округам России. Самого низкого значения за все время исследований индекс достиг в третьем квартале 2015 года – 89 пунктов. По оценке НКБКИ плохие долги имеют сегодня 17-18% заемщиков. Большинство заемщиков (83%) имеют один-два кредита в банках, пять кредитов и более имеют 4% должников. С начала 2016 года средний ежемесячный платеж для них увеличился на 24% для первых и на 60% для последних [2]. Самый популярным является кредит наличными деньгами (их около 40 миллионов на общую сумму 4,5 трлн. руб.). На втором месте – кредитные карты (30 млн. на 1,7 трлн руб.). Чем больше у должников кредитов, тем ниже платежная дисциплина: при одном кредите просрочку допускают не более 22%, при трех – уже 40%, при пяти и более – 62%.

Просроченная задолженность за год выросла на 48%, составив 1,5 трлн. руб. Уровень просроченной задолженности у 200 крупнейших по активам банков достиг 9,9% от общего объема действующих кредитов, что составляет 9,7 трлн. руб. При этом уровень просроченной задолженности постоянно растет: в 2013 году – 4,7%, 2014 – 5,4%, в 2015 году – 7%. Средняя сумма долга на одного заемщика составляет 215 тыс. руб., а средняя сумма одного просроченного кредита выросла за год с 90 до 140 тыс. руб.[4]



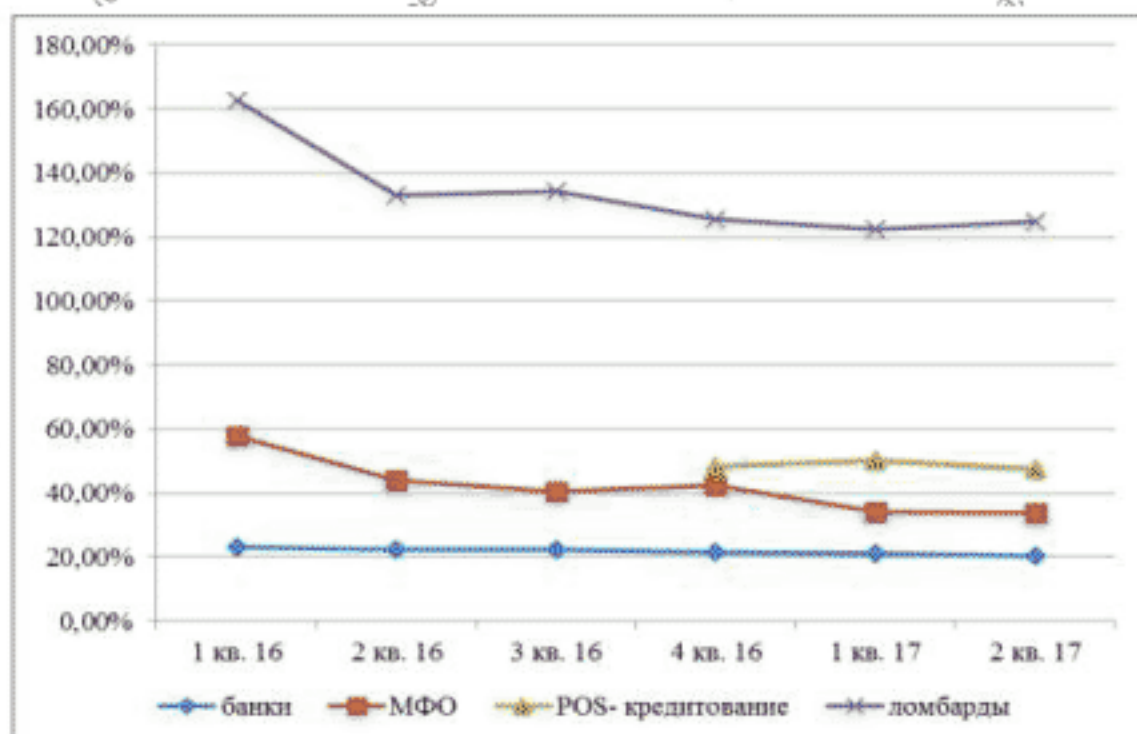


Рисунок 1 – Динамика средних значений полной стоимости кредитов по сегментам рынка, в % [3]

Чаще всего просроченная задолженность образуется у клиентов, которые оформляют кредитные карты (34%) либо кредиты наличными (26%). Но и в залоговом кредитовании (ипотека и автокредиты) проблемы не исключены. В категорию должников чаще попадают мужчины 22-35 лет и женщины от 36 до 60 лет. В условиях ухудшения экономической ситуации, волатильности рубля, роста инфляции и безработицы у населения происходит смена потребительской модели поведения. Потребители меньше тратят (в результате снижается торговый оборот), берут меньше кредитов (что еще больше тормозит потребление), больше сберегают (объем вкладов физических лиц за 2015 год вырос на 25,2% до 23 трлн. рублей). В сегменте карточных кредитов серьезное влияние на ситуацию оказало появление «Национальной системы платежных карт», необходимость создания которой возникла после введения санкций и отключения ряда российских банков от международных платежных систем Visa

и MasterCard. Кроме того, на снижение темпов использования карточных кредитов в 2015 году повлияла бурная активность держателей карт в конце 2014 года на фоне сильных колебаний курсов валют. Для банков сегодня кредиты по картам стали менее прибыльными, а по старым договорам даже убыточными, т.к. рост депозитной ставки поглотил 4-5% маржи. Если в 2013 году невозвратность кредитов по картам была в среднем 15%, в 2014 году она возросла до 20%, а по итогам 2015 остановилась на уровне 18,4%.

Таким образом, в настоящий момент на рынке потребительского кредитования в РФ и странах Евросоюза наметилась тенденция увеличения объема операций, что, по мнению экспертов, связано с улучшением экономической ситуации в странах. Однако с ростом объема выданных кредитов увеличивается доля просроченных кредитов, что является негативным фактором для финансово-кредитных учреждений.

#### Библиографический список

1. Банковский сектор по итогам 2016: укрепление позиций: Исследование рынка.- М.: НАФИ, 2017.- 115с.
2. Индекс ОКБ Статистика просроченной задолженности III кв. 2016 г. // Объединенное кредитное бюро. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.bki-okb.ru/sites/default/files/report\\_documents/statistika\\_prosrochennoy\\_zadolzhennosti\\_okb\\_iii\\_kv\\_2016.pdf](http://www.bki-okb.ru/sites/default/files/report_documents/statistika_prosrochennoy_zadolzhennosti_okb_iii_kv_2016.pdf)
3. Информация о среднерыночных значениях полной стоимости потребительского кредита (займа) [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrId=Inf>
4. Обзор финансовой стабильности: Информационно-аналитические материалы.- М.: Центральный банк РФ, 2016.- №2.-66с.
5. Обзор ключевых показателей микрофинансовых организаций [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.cbr.ru/analytics/?PrId=analytics\\_nfo](http://www.cbr.ru/analytics/?PrId=analytics_nfo)
6. General overview of consumer credit in Europe in 2015. Robust recovery for the European consumer credit market. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.ca-consumerfinance.com/uploads/media/>
7. The Fight for the Customer: McKinsey Global Banking Annual Review 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mckinsey.com/20160112-Alumni-Webcast-FIG-McKinsey%20Global%20Banking%20Annual%20Review%202015.pdf>

#### References

1. Bankovskij sektor po itogam 2016: ukreplenie pozicij: Issledovanie rynka.- М.: NAFI, 2017.- 115s.



2. Indeks OKB Statistika prosrochnoj zadolzhennosti III kv. 2016 g. // Ob"edinенное kreditное byuro. [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: [http://www.bki-okb.ru/sites/default/files/report\\_documents/statistika\\_prosrochnoj\\_zadolzhennosti\\_okb\\_iii\\_kv\\_2016.pdf](http://www.bki-okb.ru/sites/default/files/report_documents/statistika_prosrochnoj_zadolzhennosti_okb_iii_kv_2016.pdf)
3. Informaciya o srednerynochnyh znacheniyah polnoj stolimosti potrebitel'skogo kredita (zajma) [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=inf>
4. Obzor finansovoj stabil'nosti: Informacionno-analiticheskie materialy.- M.: Central'nyj bank RF, 2016.- №2, 66s.
5. Obzor klyuchevyh pokazatelej mikrofinansovyh organizacij [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: [http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=analytics\\_nfo](http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=analytics_nfo)
6. General overview of consumer credit in Europe in 2015. Robust recovery for the European consumer credit market. [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: [https://www.ca-consumerfinance.com/uploads/media/The\\_Fight\\_for\\_the\\_Customer\\_McKinsey\\_Global\\_Banking\\_Annual\\_Review\\_2015.pdf](https://www.ca-consumerfinance.com/uploads/media/The_Fight_for_the_Customer_McKinsey_Global_Banking_Annual_Review_2015.pdf)
7. The Fight for the Customer: McKinsey Global Banking Annual Review 2015. [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.mckinsey.com/20160112-Alumni-Webcast-FIG-McKinsey%20Global%20Banking%20Annual%20Review%202015.pdf>.



## СОВРЕМЕННЫЕ ТНК И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СТРАНЫ «ЮГА»

Емельянова В.Л., МГУ имени М.В. Ломоносова

Аннотация: в данной статье рассматривается процесс становления ТНК и их влияние на страны «Юга». Дается понятие процесса «Север-Юг», выявляются факторы, способствующие развитию ТНК, как глобального феномена. Также отмечается влияние ТНК на процесс «Север-Юг» и анализируется деятельность ТНК на территории стран «Юга».

Ключевые слова: становление ТНК, процесс «Север-Юг», развивающиеся страны, глобализация, инвестиции, производство, бедность, экологическая катастрофа.

Abstract: The article deals with the process of formation of TNCs and their influence on the countries of the "South". Author gives the notion of the "North-South", identifies factors that contribute to the development of TNCs as a global phenomenon. Also, author notes the influence of TNCs on the "North-South" process and analyzes the activities of TNCs on the territory of the "South" countries.

Keywords: formation of TNCs, "North-South" process, developing countries, globalization, investments, production, poverty, environmental disaster.

На современном этапе развития человечества, в эпоху глобализации, когда государства перестают играть ключевую роль на международной арене, вопреки концепции политического реализма, транснациональные корпорации увеличивают свою роль и ценность для мирового сообщества. Сегодня ТНК представляют собой около 60 тысяч основных компаний, которые имеют более 500 тысяч зарубежных компаний и аффилированных офисов по всему миру. Благодаря своему капиталу, политике капиталовложений, выбору мест производства ТНК оказывают сильное воздействие на распределение мирового производственного потенциала. Главные офисы ТНК расположены на «Севере», в то время как их производство находится на территории стран «Юга». Таким образом, ТНК развивают экономику «Юга» и обеспечивают его население рабочими местами, не забывая о максимизации собственной прибыли за счет экономии на издержках производства.

Презентуя деятельность ТНК таким способом, создается впечатление, что именно благодаря ТНК страны «Юга» могут развиваться экономически и укреплять свою социальную базу. Однако на деле ситуация обстоит совершенно другим образом.

Для дальнейшего развития данной тематики представляется необходимым дать определение стран «Севера» «Юга» и самого процесса «Север-Юг». В данной статье понятие «Север» эквивалентно понятию «Мировой Север», под которым понимается геоэкономический макрорегион, являющийся мировым «Центром» и специализирующийся на высокотехнологичном производстве. В то время как «Юг» необходимо понимать, как геоэкономический макрорегион, «Мировую периферию», характеризующуюся процессами демодернизации экономических и социальных отношений. [1]

Первое упоминание о процессе «Север-Юг» было в докладе Вильяма Брандта. На своем выступлении он продвигал концепцию «Брандт лайн» («Brandt line»), которая предполагала разделение мира на богатый «Север» и бедный «Юг», исключения представляли Австралия и Новая Зеландия. Брандт первым указал на то, что пропасть между «Севером» и «Югом» не только существует, но и растет за счет существенного различия в уровне жизни населения. По мнению, Брандта страны запада богатеют за счет экспорта высококачественных товаров, в то время как страны «Юга» беднеют, экспортируя промежуточные товары, стоимость которых значительно ниже стоимости товаров, экспортируемых западом. Главным показателем, который был заложен В. Брандтом в его концепцию был ВВП. [10] Однако В. Брандт не учитывал в своей концепции многие факторы, которые связаны с развитием человеческого потенциала. И

ведут к росту экономики государства и возвышения его роли на международной арене. Кроме того, данная концепция не учитывала возможность влияния негосударственных акторов на экономические, политические и социальные процессы внутри государств.

Эпоха деколонизации, процесс обретения суверенитета доминионов, колоний и подмандатных территорий, по праву считается отправной точкой в становлении и развитии дифференциации стран на богатый «Север» и бедный «Юг». Однако не стоит забывать о том, что на так называемом «Юге» тоже есть богатые страны, чей ВВП вдвое, а то и втрое превышает ВВП некоторых стран «Севера». Например, Саудовская Аравия, Тайвань и Республика Корея являются представителями стран «Юга», но их ВВП заметно превышает ВВП Польши, ВВП Ирана и ОАЭ выше чем ВВП Норвегии, а ВВП Египта, Гонконга, Филиппин, Сингапура, Малайзии и ЮАР выше чем ВВП таких европейских государств как Финляндия, Португалия, Греция, Чехия, Румыния, Новая Зеландия, Венгрия, Литва, Латвия, Эстония и Исландия.

Такой парадокс стоит объяснять в первую очередь тем, что во времена колониальных империй, богатства колоний принадлежали именно метрополиям, а после процесса деколонизации ими стали обладать новые суверенные государства, но, к сожалению, повезло далеко не всем. Многие страны Африки не имеют ни полезных ископаемых ни выходов к морям, ни территорий, пригодных для сельского хозяйства, ни воды. Ввиду этого, эти страны стагнируют в своем экономическом развитии, являются очагами политической и социальной напряженности из-за чрезвычайно низкого уровня жизни, который близок к уровню голодного существования.

Можно сделать вывод, что нецелесообразно делить мир на «развитый» и «отсталый», руководствуясь лишь географическим расположением стран. Необходимо рассматривать каждую страну в отдельности, сквозь призму геополитических, экономических и социальных факторов. Таким образом, процесс «Север-Юг» можно охарактеризовать как сложный многогранный процесс, отражающий современные реалии и включающий в себя совокупность различных экономических, социальных и политических факторов дифференциации стран на развитый «Север» и стагнирующий «Юг».

Кроме того, стоит отметить, что страны «Юга» находятся в острой зависимости не только от более развитых стран, но и от ТНК, которые, как известно, являются независимыми акторами международных отношений. Взаимосвязь ТНК и стран «Юга» в данном вопросе предельно проста. Страны «Юга» обладают лишь территорией, огромным



населением и правительством, главной задачей которого является рост ВВП и снятие социальной напряженности. Решение таких вопросов осуществляется с помощью привлечения ТНК, которые организуют производство, привлекают капитал, создают рабочие места, платят налоги в казну государства, снимая социальную напряженность и улучшая экономику государства реципиента их производства.

Предпосылками становления транснациональных корпораций являются крупные колониальные и империалистические компании Западной Европы, в частности Англии и Голландии, которые начались в XVI веке и продолжались на протяжении следующих нескольких сотен лет. В течение этого периода была создана Британская Ост-Индская торговая компания, главной целью которой являлось содействие территориальным приобретениям или торговой деятельности своих стран на Дальнем Востоке, в Африке и Америке. Однако транснациональные корпорации, как это известно сегодня, как феномен, в действительности не появлялись до XIX века.

Становлению ТНК способствовали следующие факторы:

- появление промышленного капитализма;
- развитие заводской системы;
- появление крупных, более капиталоемких производственных процессов;
- развитие системы свободного рынка в глобальном мировом сообществе;
- улучшение методов хранения продукции;
- развитие транспортной системы;
- развитие экономического либерализма.

В течение 19-го и начала 20-го столетий поиск ресурсов, полезных ископаемых и продуктов питания, а также стремление к увеличению рынков сбыта привели к транснациональной экспансии компаний преимущественно из Соединенных Штатов и нескольких стран Западной Европы. Шестидесят процентов инвестиций корпораций этих стран направлялись в Латинскую Америку, Азию, Африку и Ближний Восток. [9]

В результате многочисленных слияний и поглощений усиливалась монополистическая и олигополистическая концентрация крупных транснациональных компаний в таких крупных секторах экономики, как нефтехимия и продовольствие. Например, американский агропромышленный гигант United Fruit Company контролировал 90 процентов импорта бананов в США в 1899 году, в то время как в начале Первой мировой войны Royal Dutch / Shell контролировала 20 процентов всей добычи нефти в России. [7]

Спрос на природные ресурсы продолжал придавать импульс экспансии европейских и американских ТНК в период между Первой и Второй мировыми войнами. Несмотря на то, что инвестиции из Европы несколько снизились, активность американских ТНК росла в геометрической прогрессии, ввиду того, что США не являлись главными участниками военных действий ни в Первую, ни во Вторую мировую войну и только их экономика имела возможность успешно развиваться.

В Японии этот период был примечателен становлением «Zaibatsu» (японский термин, означающий «денежный клан» или конгломерат) Mitsui и Mitsubishi. Эти гигантские корпорации, которые работали в союзе с японским государством, имели олигополистический контроль над промышленными, финансовыми и торговыми секторами государства. [3]

В 1950-х годах банки США, Европы и Японии начали вкладывать огромные суммы в промышленные запасы, поощряя корпоративные слияния и

увеличивая концентрацию своего капитала за границей. Значительные технологические достижения в области судоходства, транспорта (в сфере самолетостроения), компьютеризации производства и развития связи ускорили интернационализацию инвестиций и развитие торговли ТНК, в то время как новые возможности рекламы помогли ТНК расширить свою долю на рынке. С 1970 олигополистическая консолидация и роль ТНК в глобальной торговле начали заметно увеличиваться. Если к 1906 году было две или три ведущие компании, обладающие активами в размере 500 млн. долларов, то в 1971 году их насчитывалось 333, одна треть которых имела активы в размере 1 млрд. долларов и более. Кроме того, ТНК стали контролировать 70-80 процентов мировой торговли за пределами централизованной плановой экономики. [5]

Середина 1980-х годов характеризуется значительным увеличением инвестиций ТНК в менее промышленно развитые страны. Инвестиции ТНК, наряду с частными банковскими кредитами, во много раз превышали бюджет государства «Юга». Низкие цены на сырьевые товары, структурная перестройка и массовая безработица позволяли правительствам менее промышленно развитого мира рассматривать ТНК как воплощение современности, перспективы богатства, технологического бума, крупного капитала и новых рабочих мест, так как ТНК действительно могли решить проблемы стран, которые находились на грани выживания.

Правительства стран «Юга» «в очереди на привлечение инвестиций транснациональных корпораций» либерализовывали инвестиционные ограничения, снижали нормы охраны здоровья и труда до минимума, сокращали минимальную заработную плату трудящихся и приватизировали отрасли государственного сектора экономики. В свою очередь для ТНК «Юг» представлялся в качестве пространства для расширения производства, экономии издержек и способа избежать высокого налогообложения «Северных» стран. [6]

По мнению многих ученых либерального толка, ТНК представляют собой воплощение либерального идеала взаимозависимой мировой экономики. Однако многое, что хорошо звучит в теории, носит противоположный оттенок на практике. В теории экономического либерализма люди действуют рационально, чтобы максимизировать свои интересы, создавая при этом рынки, которые лучше всего функционируют в системе свободного рынка, где вмешательство правительства сводится к минимуму. В итоге международное богатство максимизируется благодаря свободному обмену товарами и услугами, что в конечном счете приводит к всеобщему благосостоянию. На практике это имеет противоположный результат. Неспособность и нежелание национальных правительств стран «Юга» контролировать ТНК не представляет ничего хорошего для здоровья людей и окружающей среды. ТНК регулярно подвергают не только своих работников, но и все мировое сообщество воздействию целого ряда факторов, которые нарушают нормы безопасности и экологии. [2]

ТНК могут легко перемещать свой капитал в разные страны, если их деловые интересы подвержены опасности или если условия, предлагаемые государством реципиентом, им экономически не выгодны. Для стран «Юга» данная ситуация представляет собой своеобразную «западню», так как им приходится выбирать между низкой заработной платой для своего населения или ее полным отсутствием. Кроме того, деятельность ТНК наносит невосполнимый урон окружающей среде,



которой также приходится жертвовать во благо экономики. Слишком часто деятельность ТНК становится причиной многих катастроф. В пример можно привести выпуск газа в индийском филиале американской корпорации Union Carbide в Бхопале. Такие трагедии нельзя воспринимать как «несчастные случаи», так как они влекут за собой существенный ущерб для планеты и ее жителей.

Глобальное потепление – одна из важнейших проблем 21 века. Основной причиной глобального потепления является выброс парниковых газов в атмосферу. В свою очередь деятельность ТНК генерирует более половины парниковых газов, выделяемых промышленными секторами. ТНК контролируют 50 процентов всей добычи и переработки нефти и аналогичную долю добычи, переработки и сбыта газа и угля. ТНК имеют практически исключительный контроль за производством и использованием озоноразрушающих хлорфторуглеродов (ХФУ) и родственных соединений. [4]

ТНК доминируют в отраслях связанных с добычей полезных ископаемых, контролируют 80 процентов земель во всем мире, которые культивируются для экспортно-ориентированных культур, часто вытесняя местное производство продовольственных культур. Двадцать ТНК производят около 90% опасных пестицидов. Поскольку ТНК контролируют большую часть мировых запасов семенного материала, они финансируют основную часть исследований в области биотехнологии во всем мире, находясь в постоянных поисках все большей финансовой выгоды.

ТНК также производят большую часть хлора – основу для некоторых из наиболее токсичных, стойких и биоаккумулятивных синтетических химических веществ, таких как ПХД, ДДТ, диоксины и фураны, хлорированные растворители и тысячи других хлорорганических соединений. Данные химические компоненты используются на производстве многих ТНК без учета норм охраны здоровья трудящегося персонала, так как официально заняжены правительством с целью привлечения ТНК, вернее их капитала. Использование ТНК таких химических веществ отражается на здоровье работников и сводится к следующему: подавлению иммунитета, появлению врожденных дефектов у детей, раку, неврологическому вреду, повреждению печени и других органов. В итоге такой деятельности, многочисленное население «Юга» сталкивается с тем, что их дети, на генном уровне, уже имеют серьезные проблемы со здоровьем. В более глобальном масштабе данная проблема может приве-

сти к деградации поколений, ситуации, когда не останется здоровых людей. [9]

Глобализация и неолиберальная политика государств «Юга» создали благоприятные условия для развития ТНК, обеспечив им экономии на производстве, включая минимальные затраты на рабочую силу. Основным итогом такой деятельности, помимо непоправимого ущерба окружающей среде, является ухудшение условий труда в странах третьего мира. Рабочие не имеют гарантий занятости, а также преимуществ при различных схемах трудоустройства. Работники получают заработную плату ниже установленного минимума, не могут образовывать профсоюзы, так как они запрещены на законодательном уровне, с целью привлечения ТНК, и не получают льгот, предусмотренных законом. ТНК могут манипулировать рынками, поскольку нищета в третьем мире усиливается из-за долгового кризиса и программ структурной перестройки, применяемых в странах «Юга». ТНК используют слабую государственную экономику и избыток дешевой рабочей силы, готовой взять на себя любой труд, с целью своего собственного развития.

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что ТНК, не только играют решающую роль на международной арене, но и могут диктовать свои правила игры, используя свои капитал в качестве доступа на рынки стран «Юга». Сравнивая плюсы и минусы от деятельности ТНК на территории стран «Юга», количество негативных факторов заметно больше одного единственного положительного момента – поддержания экономики государства на плаву. Однако ТНК и их бизнес-ассоциации утверждают, что дерегулированная торговля и инвестиции в дальнейшем будут обеспечивать достаточный рост экономики, чтобы положить конец бедности и создать все необходимые ресурсы для защиты здоровья людей и окружающей среды. Тем не менее, неограниченный рост свободной торговли и инвестиций, возложенный на ТНК, является тем же самым видом развития, который привел к чрезмерной эксплуатации земель, природных ресурсов, загрязнению воздуха, воды, почвы, истощению озонового слоя, глобальному потеплению и образованию огромного количества токсичных отходов. Таким образом, мечта человечества о всеобщем равенстве представляется мифом, так как рост свободной торговли приводит только к росту потребления природных ресурсов и ухудшению экологии, а не к росту заработной платы и улучшению уровня жизни населения наименее развитых стран.

#### Библиографический список

1. Емельянова В.Л. «Тема «Север-Юг» как глобальная проблема современности» / «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии» №4 ч.6 -2017г.
2. Науменко Т.В. Деятельностный подход как объяснительный принцип для институциональной экономики / Экономика и управление: проблемы, решения, 2016. № 2-2. С.4.
3. Науменко Т.В. «Четвертая власть» как социологическая категория/ Credo new, 2007. №2. С.9.
4. Dr. Arjun Makhijani, and Dr. A2. van Buren, A. Bickel, S. Saleska, Climate Change and Transnational Corporations Analysis and Trends, United Nations Centre on Transnational Corporations, Environment Series No. 2, United Nations, New York, 1992, pp. 47.
5. Frederick Clairmonte & John Cavanagh, The World In Their Web The Dynamics of Textile Multinationals, Zed Press, London, 1981, pp. 5-6.
6. Jed Greer and Kavaljit Singh. "A Brief History of Transnational Corporations", 2000.
7. John Dunning, Multinational Enterprises and the Global Economy, Addison-Wesley Publishing Company, Reading, Massachusetts, 1993, pp. 112 & 114
8. Mingst, Karen A. Essentials of international relations. W. W. Norton & Company. 2014 p. 310.
9. Rhys Jenkins. Transnational Corporations and Uneven Development (RLE International Business): The Internationalization of Capital and the Third World. Routledge: 2013- 234 p.
10. Willy Brandt Independent Commission on International Development Issues, Common Crisis North-South: Cooperation for World Recovery. MIT Press, 1983-174 p.



**References**

1. Emel'yanova V.L. «Tema «Sever-Yug» kak global'naya problema sovremennosti» / «Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii» №4 ch.6-2017g.
2. Naumenko T.V. Deyatel'nostnyj podhod kak ob'yasnitel'nyj princip diya institucional'noj ehkonomiki / EHkonomika i upravlenie: problemy, resheniya, 2016, № 2-2. S.4.
3. Naumenko T.V. "CHetvertaya vlast" kak sociologicheskaya kategoriya/ Credo new, 2007. №2. S.9.
4. Dr. Arjun Makhijani, and Dr. A2. van Buren, A. Bickel, S. Saleska, Climate Change and Transnational Corporations Analysis and Trends, United Nations Centre on Transnational Corporations, Environment Series No. 2, United Nations, New York, 1992, pp. 47.
5. Frederick Clairmonte & John Cavanagh, The World In Their Web The Dynamics of Textile Multinationals, Zed Press, London, 1981, pp. 5-6.
6. Jed Greer and Kavaljit Singh. "A Brief History of Transnational Corporations", 2000.
7. John Dunning, Multinational Enterprises and the Global Economy, Addison-Wesley Publishing Company, Reading, Massachusetts, 1993, pp. 112 & 114
8. Mingst, Karen A. Essentials of International relations. W. W. Norton & Company. 2014. p. 310
9. Rhys Jenkins. Transnational Corporations and Uneven Development (RLE International Business): The Internationalization of Capital and the Third World. Routledge, 2013- 234 p.
10. Willy Brandt Independent Commission on International Development Issues, Common Crisis North-South: Cooperation for World Recovery. MIT Press, 1983-174 p.



## БИФУРКАЦИОННЫЕ ТОЧКИ В АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: АНАЛИЗ «БАРЬЕРОВ» ВХОДА И ВЫХОДА С АУДИТОРСКОГО РЫНКА

Ерохина Е.И.,  
Голубева Н.А., к.э.н., доцент, Российский университет дружбы народов

Аннотация: В данной статье рассматриваются барьеры «входа» и «выхода» с аудиторского рынка. Раскрываются смысл стратегических и нестратегических барьеров, влияющих на аудиторскую деятельность, а также определяется главенствующая роль стратегических барьеров. Предложены меры по снижению влияния стратегических барьеров в аудиторской деятельности.

Ключевые слова: Аудит, аудиторская деятельность, барьеры входа, ВКР, качество аудита, контроль качества, рынок аудиторских услуг, СРО аудиторов, СРОа.

Abstract: In this article, authors considering the barriers to entry and exit from the audit market. The meaning of strategic and non-strategic barriers affecting audit activity is disclosed, and the predominant role of strategic barriers is determined. Proposed measures to reduce the impact of strategic barriers in the audit activity.

Keywords: Audit, auditing, barriers of entry, WKR, quality of audit, quality control, audit market, SRO auditors, SROa.

Рынок аудиторских услуг один из наиболее нестабильных, но вместе с тем наиболее динамичный по количеству изменений рынок. На всем протяжении своего возникновения и функционирования он претерпевает постоянные реформы и изменения как свыше – государство и регулятор, так и внутри системы – численность СРО аудиторов (далее СРОа), аудиторских фирм (далее - АФ), внутренние регламенты АФ и индивидуальных аудиторов (далее - ИА) и т.д.

Именно для аудиторского рынка характерны резкие скачки и падения динамики профессиональных игроков и объем их суммарной выручки.

В наиболее прибыльные годы численность аудиторских фирм достигала своего пикового значения – свыше 225 АФ, при этом совокупная выручка достигала свыше 56 млрд. рублей в год. Однако в последнее время намечается тенденция к существенному сокращению численности АФ (130 и 175 (2016)), а также общему понижению выручки всего рынка (54 млрд. рублей).

Динамика рынка аудиторских фирм графически представлена на рис.1.

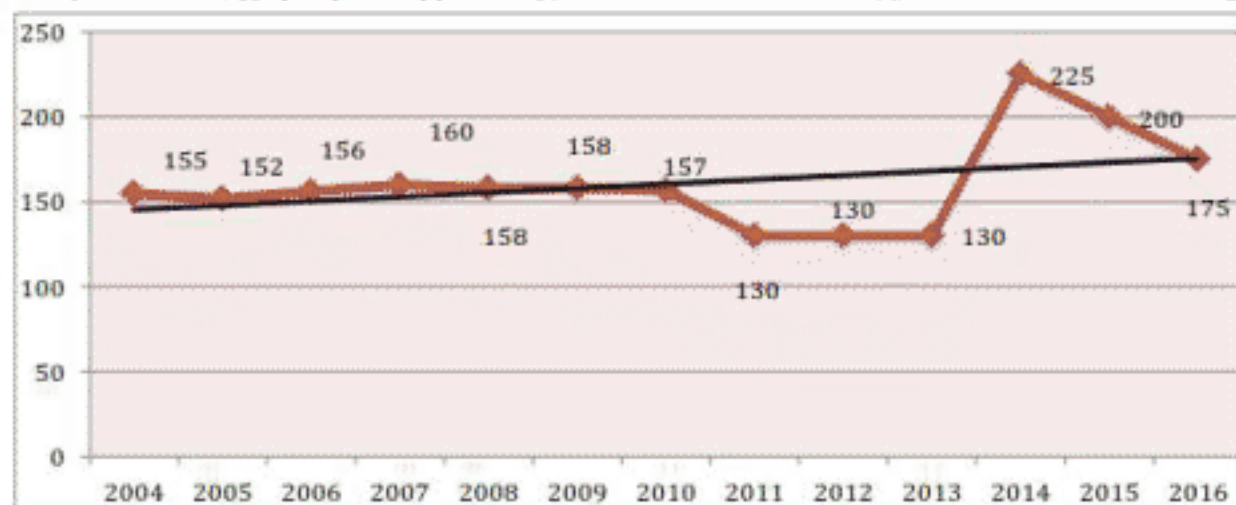


Рисунок 1– Динамика рынка аудиторских фирм в 2004-2016 гг.  
Источник: составлено авторами на основании [5]

Очевидно, что для рынка АФ в 2016г. характерно падение по сравнению с наиболее перспективными 2014-2015 годами. Проложенная линия тренда подтверждает снижение численности АФ в последние годы. Сложившаяся рыночная ситуация не может этому не способствовать: продолжение реорганизации аудиторского рынка [1]; резкое снижение численности СРОа [8], [9]; появление и амбиции нового регулятора в виде ЦБ РФ [15]; а также декларированный переход на Международные стандарты аудита (далее - МСА).

Последняя инициатива ЦБ РФ [15] в качестве основного регулятора отрасли также отрицательно воспринята СРОа [13], публично раскритиковавшими идеи ЦБ [15], заключающиеся в следующем:

- обязать АФ и ИА страховать ответственность за нарушение договора оказания аудиторских услуг и т.д.;

- изложить в новой трактовке принципы аудиторской независимости;

- установить градации для включения СРОа в реестр – совокупная доля АФ и ИА не менее 26% [15];

- к членам СРО установить требование о наличии не менее трех аудиторов по основному месту работы;

- для аудита ОЗХС привлекать АФ со штатом не менее 12 аудиторов, при этом 3 профессиональные аудитора должны соответствовать руководящим позициям;

- изменить критерии проведения обязательного аудита и т.д.

Опираясь на мнение ЦБ в этом вопросе, можно спрогнозировать следующие негативные барьеры входа на рынок и выхода с него: существенное сокращение аудируемых лиц, особенно в регионах, где эта доля сможет достичь 99 % [12]; выпадение



из критериев обязательного аудита компаний алкогольной отрасли и ТЭК, а также усугубление монополизации рынка транснациональными АФ и критическому удорожанию аудиторских услуг.

Рассматривая барьеры входа на рынок и выхода с аудиторского рынка необходимо выделить страте-

гические и нестратегические барьеры как существенную составляющую теории отраслевых рынков. Схематично структура стратегических и нестратегических барьеров представлена на рис.2.



Рисунок 2 - Структура стратегических и нестратегических барьеров аудиторской деятельности

Источник: составлено авторами.

Стратегические барьеры «входа» и «выхода» с аудиторского рынка – специфические действия / бездействия АФ и ИА в случае вероятности образования новых конкурентов в отрасли, а также конкуренция среди уже функционирующих аудиторских организаций

К нестратегическим барьерам «входа» и «выхода» с аудиторского рынка относятся условия, находящиеся вне контроля действующих АФ и ИА объясняющие, почему при существующих условиях на аудиторском рынке и существующей конкуренции новые аудиторские организации не создаются и «уходят с рынка».

При этом необходимо конкретизировать сущность таких барьеров.

Ключевые стратегические барьеры представлены следующими факторами:

- ✓ ценовые факторы – демпинг со стороны компаний «большой четверки» [2];
- ✓ спрос и предложение аудиторских услуг на рынке – средние и крупные АФ серьезно подходят к анализу аудиторского рынка и мониторингу конкурентов, что позволяет держать цены на профессиональные услуги наравне со всеми ведущими АФ и объединениями;
- ✓ долгосрочные контракты – выстраивание отношений с заказчиком, гибкость, желание избежать потери клиента;
- ✓ дифференциация спектра аудиторских и сопутствующих услуг – для средних и крупных АФ, что позволяет им более гибко подстраиваться под требования и изменения рынка;

экономические барьеры – ограниченность спроса на аудиторские услуги в периоды кризисов и инвестиционных спадов;

ограниченная платежеспособность заказчиков из-за существенного разделения рынка, когда компаниям «большой четверки» принадлежат наибольшее «успешные» компании;

сговор крупнейших участников рынка – после произошедшего скандала с АФ «Делойтс» [3] и отсутствием должной защиты со стороны СРО АПР, остальные представители «большой четверки» также покинули данное СРОа [4];

высокая конкуренция в отрасли – фирмы «большой четверки» и крупные международные аудиторские фирмы с каждым днём все более упрочивают свои позиции в России;

Ключевые нестратегические барьеры представлены следующими факторами:

✓ технологические барьеры – преимущество компаний «большой четверки» и крупных международных АФ;

✓ экономия от масштаба и размера АФ – где на фирмы «большой четверки» приходится 1,2% общего объема услуг, но при этом доля рынка составляет свыше 70%;

✓ концентрация АФ в Центральном и Северо-Западном регионах, так как именно там представлено наибольшее количество потенциальных заказчиков;

✓ снижение спроса на проведение непосредственного аудита, при повышении сопутствующих аудиторских услуг из-за кризиса;



- ✓ институциональные барьеры – модель жесткого регулирования аудиторской деятельности;
- ✓ возникновение и жесткая политика нового регулятора в лице ЦБ – желание еще больше сократить численность компаний для обязательного аудита, проводимого по критериям;
- ✓ несоблюдение процедур ВККР – нарушение требования закона «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ [14], МСА [7] и Кодекса профессиональной этики аудиторов [6] и проч.

По мнению доцента Петраковой Н.Г. и Неизвестной Е.А. [11] преобладают нестратегические барьеры, с чем авторы в корне не согласны, так как, на наш взгляд, ключевыми являются именно стратегические барьеры, влияющие на расстановку сил в отрасли и ценовую стратегию всех участников аудиторского рынка.

Фактически, если оценивать количество стратегических и нестратегических барьеров, то разница в преобладании первых незначительна, однако, невозможно недооценивать тот факт, что именно стратегические барьеры в отрасли: конкуренция на

рынке АФ; демпинг компаний «большой четверки»; возможность предложения большего ассортимента услуг компаниями «большой четверки» - все это свидетельствует в поддержку гипотезы того, что новые АФ не могут образовываться и крепнуть, так как на рынке все поделено, а руководство СРОА и Минфина России (и ЦБ РФ) прислушивается именно к компаниям «большой четверки» и рядом идущими в их эшелоне.

Опровергнуть позицию Петраковой Н.Г. и Неизвестной Е.А. [11] и подчеркнуть правоту авторов, наглядно поможет рисунок 3 – «Модель барьеров «входа» и «выхода» на аудиторский рынок», где наглядное преобладание стратегических барьеров иллюстрирует трудности «входа» и «выхода» на профессиональный рынок.

Как отмечалось ранее, стратегические барьеры существенным образом преобладают в общей структуре барьеров «входа» и «выхода» на аудиторский рынок. Именно благодаря стратегическим барьерам в динамике количества АФ наблюдается резкое сокращение. (См. табл.1).

Таблица 1 – Динамика АФ за 2005-2017 гг.

2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	ИТОГО
-	+300	+500	-900	-400	-2600	+1800	+100	-700	-200	-200	+100	-811	- 3611

Источник: рассчитано авторами на основании [8], [9]

Проанализированные данные свидетельствуют о том, что в динамике 2005-2017гг. рынок покинули 3611 АФ, это без учета ИА и прочих членов СРОА. Ежегодно получается, что в среднем, что около 300 АФ сдавали свои позиции и ушли с рынка и так на всем протяжении анализируемого периода. Однако есть и наиболее благоприятные периоды – 2007, 2011 года, когда осуществлялся существенный приток профессиональных организаций, тем не менее, этого увеличения недостаточно для выравнивания значений аудиторского рынка.

Анализ факторов аудиторской деятельности как предпринимательской деятельности показал, что она была привлекательна до 2010 г. включительно. В 2011- 2013 гг. идет снижение показателей численности АФ и выручки от оказания аудиторских услуг, до значительного скачка показателей в 2014 - 2015 гг. из-за возникшего экономического кризиса. В 2016г. наблюдалось существенное снижение показателя выручки АФ.

Общепроизводная ситуация не подает каких-либо надежд на серьезный рост в среднесрочной перспективе. В мировой экономике до-прежнему все довольно сложно, о чем свидетельствуют прогнозы Мирового банка, мнения аналитиков, данные биржевых рынков и информационные сообщения Министерства финансов России и СМИ.

При этом глобальные планы расширения «большой четверки» абсолютно обоснованы и опираются только на преимущества менеджмента этих компаний, что позволяет идти в ногу со временем и общемировые тенденции бизнеса.

Приведенные основания позволяют предположить, что нестратегические барьеры хоть и являются существенными, попытки повлиять на которые на практике регулярно осуществляются, тем не менее, авторы видят будущее в нейтрализации именно стратегических барьеров, так как с демпингом и монополией гораздо проще бороться, чем ломать традиционный институциональный уклад российского аудиторского рынка.

В связи с тем, что авторами были определены ключевые барьеры входа и выхода с аудиторского рынка – стратегические барьеры, предлагаются следующие меры по минимизации приведенных барьеров:

- 1) грамотное определение ценовой стратегии внутри каждой АФ. Особенно актуально для субъектов малого и среднего бизнеса;
- 2) постоянный мониторинг спроса и предложений на рынке аудиторских услуг, а также ценовой мониторинг конкурентов;
- 3) заключение долгосрочных контрактов на аудит (до 6 лет) с соблюдением всех требований законодательства по ротации персонала и соблюдению независимости;
- 4) максимальное расширение спектра оказываемых услуг, а при необходимости – привлечение экспертов для специфических областей аудита и сопутствующих услуг;
- 5) стремление к занятию стабильной ниши на аудиторском рынке за счет сроков и качества предоставляемых услуг, что позволит реализовать «переход» потенциальных заказчиков;
- 6) избегание сговора игроков на профессиональном рынке, своевременное обращение в государственные органы для избегания таких «картельных сговоров»;

7) серьезные меры для того, чтобы избежать существенную конкуренцию в отрасли посредством эффективного прохождения ВККР, выделение затрат на рекламу АФ, профессиональное повышение квалификации сотрудников и мотивация персонала.

Приведенный перечень мероприятий не является исчерпывающим, однако, способен существенным образом минимизировать ключевые стратегические барьеры «входа» или «выхода» с аудиторского рынка. Более подробно анализу дифференциальных точек аудиторского рынка будет посвящено дальнейшее авторское исследование.



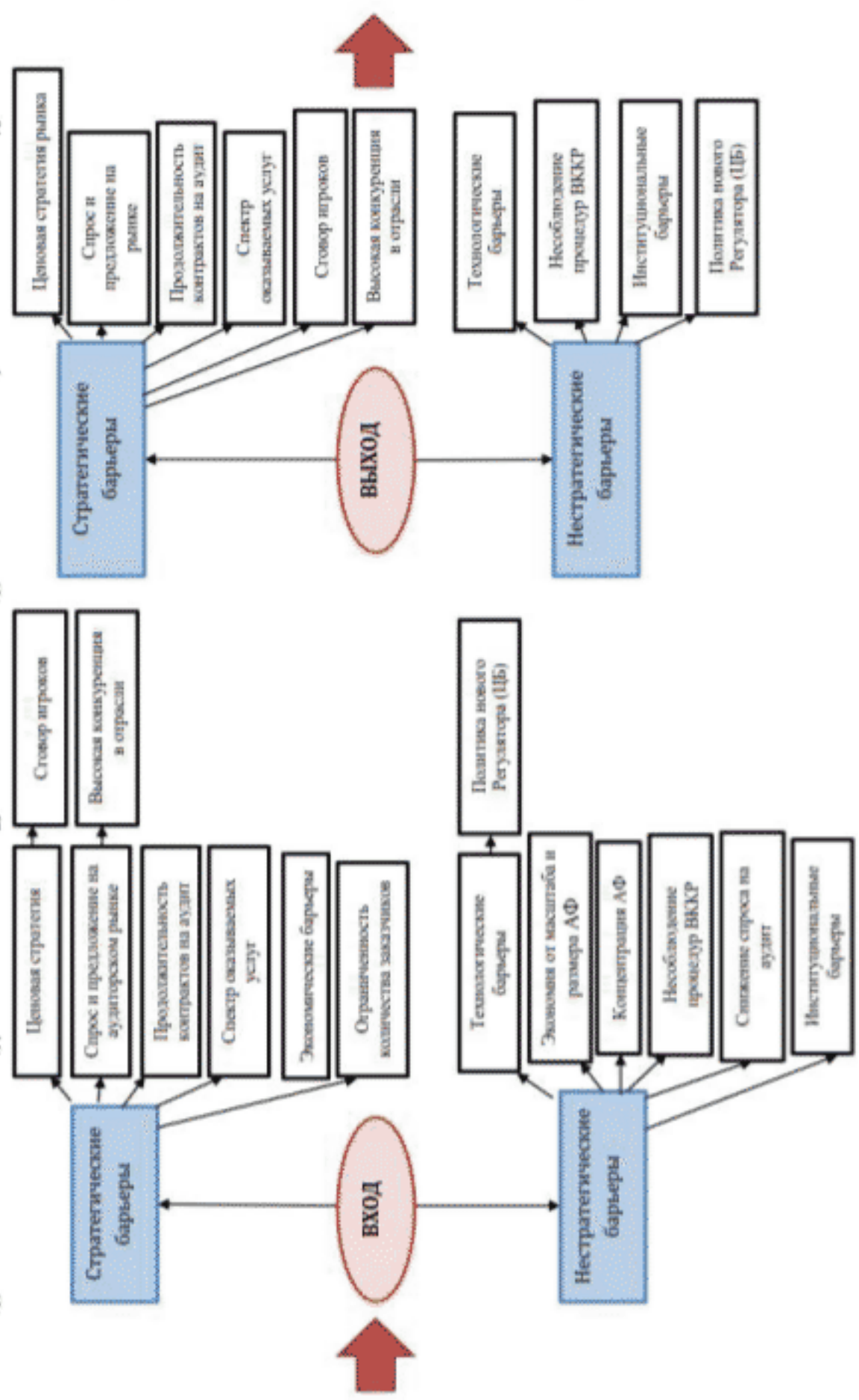


Рисунок 3 – Модель барьеров «входа» и «выхода» на аудиторский рынок

Источник: предложено авторами



**Библиографический список**

1. 18 аудиторских организаций лишились членства в СРО по результатам ВККР в 2016 году. URL: <https://www.audit-it.ru/news/audit/908509.html> - Дата обращения 14.06.2017
2. «Большую четверку» обвинили в ценовом демпинге. URL: <http://gaap.ru/news/123850/> Дата обращения 21.06.2017
3. «Большая четверка» не простила СРО. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3114794> Дата обращения 21.06.2017
4. «Делойт» поставили на паузу. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3113536> Дата обращения 21.06.2017
5. Интернет – ресурс - Audit.it. Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит, Реестр аудиторских фирм России [Электронный ресурс] / URL:<http://www.audit-it.ru/sro/>. - Дата обращения 21.05.2017
6. Кодекс профессиональной этики аудиторов URL: [http://old.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2013/07/kodeks\\_etiki-deystvuet\\_s\\_1-01-2014.pdf](http://old.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2013/07/kodeks_etiki-deystvuet_s_1-01-2014.pdf) . Дата обращения: 21.06.2017
7. Международные стандарты аудита. URL: <http://minfin.ru/ru/performance/audit/standarts/international/documents/> Дата обращения: 21.06.2017
8. Минфин РФ, Доклад о состоянии рынка аудиторских услуг в российской федерации в 2010 году, 15с.
9. Минфин РФ, Основные показатели рынка аудиторских услуг в российской федерации в 2010-2015 г. URL: [http://minfin.ru/ru/performance/audit/audit\\_stat/MainIndex/](http://minfin.ru/ru/performance/audit/audit_stat/MainIndex/) - 25.04.17
10. Официальный интернет- сайт Министерства финансов России [Электронный ресурс] / URL: <http://minfin.ru/ru/>. Дата обращения: 16.01.17.
11. Петракова Н.Г., Неизвестная Е.А. Анализ препятствий в развитии отрасли аудиторских услуг. [Текст] / Н.Г., Петракова, Е.А., Неизвестная. Сборник научных работ студентов, аспирантов и профессорско – преподавательского состава по итогам Межвузовской научно-практической конференции. «Актуальные проблемы экономики, учета, аудита и анализа в современных условиях» (20.01.2017, г. Москва) /Под Ред.: М.В. Петровской, В.З. Чаплыку, Л.Н. Сорокиной. – М.:Издательство «Научный консультант»,2017.-574с. ISBN 978-5-9909478-6-3
12. Рынок аудита вышел на ЦБ . URL: <https://www.audit-it.ru/news/audit/912457.html>. Дата обращения 19.06.2017
13. СРО идут ва-банк – аудиторы раскритиковали будущего регулятора. URL: <https://www.audit-it.ru/news/audit/910232.html> - Дата обращения 11.06.2017
14. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об аудиторской деятельности»(с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016) [Электронный ресурс] /URL: [http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=200604&fld=134&dst=1000000001\\_0&rnd=0.9025462212184261#0](http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=200604&fld=134&dst=1000000001_0&rnd=0.9025462212184261#0) Дата обращения: 21.06.2017
15. ЦБ показал, как видит аудит под своим надзором: разработаны поправки регулятора . URL: <https://www.audit-it.ru/news/audit/909341.html> Дата обращения 11.06.2017

**References**

1. 18 auditorskih organizacij lishilis' chlenstva v SRO po rezul'tatam VKKR v 2016 godu. URL: <https://www.audit-it.ru/news/audit/908509.html> - Data obrashcheniya 14.06.2017
2. «Bol'shuyu chetverku» obvinili v cenovom dempinge. URL: <http://gaap.ru/news/123850/> Data obrashcheniya 21.06.2017
3. «Bol'shaya chetverka» ne prostila SRO. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3114794> Data obrashcheniya 21.06.2017
4. «Deloit» postavili na pauzu. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3113536> Data obrashcheniya 21.06.2017
5. Internet – resurs - Audit.it. Buhgalterskiy uchet. Nalogi. Audit, Reestr auditorskih firm Rossii [Elektronnyy resurs] / URL:<http://www.audit-it.ru/sro/>. - Data obrashcheniya 21.05.2017
6. Kodeks professional'noj ehiki auditorov URL: [http://old.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2013/07/kodeks\\_etiki-deystvuet\\_s\\_1-01-2014.pdf](http://old.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2013/07/kodeks_etiki-deystvuet_s_1-01-2014.pdf) . Data obrashcheniya: 21.06.2017
7. Mezhdunarodnyye standarty audita. URL: <http://minfin.ru/ru/performance/audit/standarts/international/documents/> Data obrashcheniya: 21.06.2017
8. Minfin RF, Doklad o sostoyanii rynka auditorskih uslug v Rossijskoj federacii v 2010 godu, 15s.
9. Minfin RF, Osnovnyye pokazateli rynka auditorskih uslug v Rossijskoj federacii v 2010-2015 g. URL: [http://minfin.ru/ru/performance/audit/audit\\_stat/MainIndex/](http://minfin.ru/ru/performance/audit/audit_stat/MainIndex/) - 25.04.17
10. Oficial'nyy internet- sayt Ministerstva finansov Rossii [Elektronnyy resurs] / URL: <http://minfin.ru/ru/>. Data obrashcheniya: 16.01.17.
11. Petrakova N.G., Neizvestnaya E.A. Analiz prepyatstvij v razvitiі otрасli auditorskih uslug. [Tekst] / N.G., Petrakova, E.A., Neizvestnaya. Sbornik nauchnyh rabot studentov, aspirantov i professorko – prepodavatel'skogo sostava po itogam Mezhvuzovskoj nauchno-prakticheskoy konferencii. «Aktual'nye problemy ehkonomiki, ucheta, audita i analiza v sovremennyh uslovyah» (20.01.2017, g. Moskva) /Pod Red.:M.V. Petrovskoj, V.Z. Chaplyuka, L.N. Sorokinoy. – M.:Izdatel'stvo «Nauchnyy konsultant»,2017.-574s. ISBN 978-5-9909478-6-3
12. Rynok audita vyshel na CB. URL: <https://www.audit-it.ru/news/audit/912457.html>. Data obrashcheniya 19.06.2017
13. SRO idut va-bank – auditory raskritikovali budushchego regul'yatora. . URL: <https://www.audit-it.ru/news/audit/910232.html> - Data obrashcheniya 11.06.2017
14. Federal'nyy zakon ot 30.12.2008 N 307-FZ (red. ot 03.07.2016) «Ob auditorskoj deyatel'nosti»(s izm. i dop., vstup. v silu s 02.10.2016) [Elektronnyy resurs] /URL: [http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=200604&fld=134&dst=1000000001\\_0&rnd=0.9025462212184261#0](http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=200604&fld=134&dst=1000000001_0&rnd=0.9025462212184261#0) Data obrashcheniya: 21.06.2017
15. CB pokazal, kak vidit audit pod svoim nadzorom: razrabotany popravki regul'yatora . URL: <https://www.audit-it.ru/news/audit/909341.html> Data obrashcheniya 11.06.2017



## УЧЕТ ФАКТОРА РИСКА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ И УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

**Жигунова А.В.**, к.э.н., Ростовский государственный университет путей сообщения  
**Путилина Е.А.**, Ростовский государственный университет путей сообщения

**Аннотация:** Деятельность любой компании сопряжена с экономическими рисками. Правильная организованная работа руководства заключается в снижении рисков в тех сферах, где это приемлемо, возможность передачи риска и, конечно же, принятие определенных рисков, без которых не возможно существование компании.  
**Ключевые слова:** Экономические риски, управление экономическими рисками, экономическая стратегия ОАО «РЖД».

**Abstract:** The activities of any company are associated with economic risks. Correctly organized work of the management is to decrease risk in those areas where it is acceptable, the possibility of risk transfer and, of course, the acceptance of certain risks, possible existence of the company.  
**Keywords:** Economic exposure, management of economic risks, the economic Strategy of JSC "RZD".

Деятельность организации в любой сфере деятельности сопряжена с определённым уровнем риска, требующим разработки адекватной производственно-финансовой стратегии.

Масштабы и структура деятельности холдинга определяют актуальность создания системы управления рисками холдинга. Государство, которое является акционером, возложило на ОАО «РЖД» ответственность по достижению хороших финансовых результатов, результатов обеспечения безопасности перевозок, бесперебойного предоставления качественных транспортных услуг.

В настоящее время актуальной задачей компании является своевременное обнаружение и нейтрализация рисков с целью сведения потерь к минимуму.

В рамках сформированной стратегии деятельности предприятия риски целесообразно разделить на следующие виды:

1. Известные риски. Риски, которые возникают вследствие определенных воздействий, которые влияют на коммерческую деятельность. Например, потеря части ресурсов вследствие хищения.

2. Предвиденные риски. Возможность появления таких рисков предсказуема на основании накопленного опыта компании. К ним относят потерю качества вследствие невыполнения требований определенных стандартов, договорные риски на условии предоплаты.

3. Непредвиденные риски. Риски, прогнозируемые заранее. К ним относят изменение политической обстановки в стране.

Каждому риску свойственны признаки: вероятная опасность, субъективность, действие, прогностический характер, цель и возможность. Риск всегда связан с вероятной опасностью – опасностью, с которой предприятие столкнется в будущем. Эта опасность влияет на систему таким образом, что приводит к ухудшению дел или даже невозможности функционирования системы, а также ее дальнейшего развития.

Субъективность. Это понятие, присуще только человеку, которое исходит из способностей, возможностей и ценностей людей.

Действие. Риск возникает там, где проявляется какое-то действие.

Прогностический характер. Занимаясь деятельностью, связанной с рисками, прежде всего, осуществляется прогноз последствий.

Цель. Каждое действие человека имеет свою цель. В бизнесе это получение большей прибыли при минимальных затратах. Риск это целая система действий по достижению конкретной цели.

Возможности. Цель, которая поставлена в начале пути, достигается либо не достигается, или достигается, но не в том объеме, который предпола-

гался изначально. Поэтому, цель определяется тем, что вся деятельность компании по достижению конечной цели всегда направлена на применение существующих возможностей.

Основные характеристики риска определяются такими показателями как: случайный характер событий; существование альтернативных решений; возможность определить вероятность исхода и ожидаемые результаты; возможность получения дополнительной прибыли, наращивания собственности; возможность потери собственности и возникновения убытков.

В настоящее время руководители компании основное внимание уделяют своевременному обнаружению риска и, соответственно, минимизации убытков. Риск-менеджмент – не просто инструмент управления для предприятий или организаций. Это, прежде всего, руководство для действий в краткосрочном и в долгосрочном периоде жизнедеятельности организации. Риск-менеджмент включает в себя анализ, оценку как сильных, так и слабых сторон организации. Он является основой частью стратегического управления компаний различных видов деятельности, а также форм собственности и организации.

Совокупность элементов, которые обеспечивают накопление, подготовку, измерение, интерпретацию и передачу всей информации, которая необходима управленческому звену компании для принятия управленческих решений, обеспечения рационального использования ресурсов компании, обеспечивающих превосходство перед конкурентами, что, в конечном счете, приводит к повышению справедливой и рыночной стоимости предприятия. Входят в рамки стратегического учета.

При этом объектами учета являются:

1. Издержки компании и отдельных структурных ее подразделений;
2. Результаты хозяйственной деятельности компании в целом и центров ответственности;
3. Внутренние цены, предполагающие применение трансфертного ценообразования;
4. Внутренняя отчетность и бюджеты.

Предмет учета – производственная деятельность компании в целом, а также ее отдельных структурных подразделений.

Стратегический учет есть последовательный стиль руководства, который заключается в постоянном анализе, планировании и контроле. Принятие стратегически правильных решений требует большого объема информации.

Процесс управления рисками состоит из трех элементов: оценка риска; обработка риска и мониторинг риска.

Правильная организация работы по управлению рисками является результатом эффективной систе-



мы управления рисками. И компания стремится интегрировать все стадии управления рисками.

Общий процесс управления рисками состоит из этапов:

**Выявления риска.** Выявлением риска занимается Департамент корпоративных финансов, финансовые службы филиалов и структурных подразделений. Для выявления рисков используется общий классификатор рисков, который и определяет основные типы рисков (валютный, ценовой, риск ликвидности).

**Анализ и оценка риска.** Департамент корпоративных финансов производит анализ и оценку величин риска, а также сопоставление их с принятым уровнем риск-аппетита.

Этап оценки риска проводится по двум направлениям: анализ риска и оценивание риска.

Рассмотрим каждый в отдельности.

**Анализ риска** является основной частью этапа оценки. И включает определение области применения, идентификацию риска и оценку величины риска.

1. Определение области применения.

Проводится путем изучения свойств объекта, который подвержен оценке – это может быть человек, окружающая среда, объект инфраструктуры. Событие может возникнуть по отношению к определенному объекту риска. Различают риски: технический и социальный, экономический, экологический и индивидуальный. Например, объектом технического риска является техническая система, источник риска – техническое несовершенство, нежелательное событие – авария, взрыв или пожар. Все это приводит к серьезным последствиям, материальным потерям, временами и людским.

2. Идентификация.

Определяется перечень неблагоприятных событий, которые реальны и способны ухудшить качество окружающей среды, нанести вред человеку или объекту инфраструктуры. Проводится предварительный анализ опасности. Цель – выявление опасных систем и подсистем, источников опасностей и их описание. По результатам анализа можно определить, какие процессы и подсистемы, требуют большего внимания, а какие – меньшего. Уменьшая поле зрения, и определяя конкретные аспекты, вызывающие затруднение в работе можно наилучшим образом организовать работу, направляя все усилия именно туда.

В результате создается перечень нежелательных событий, которые приводят к авариям или другим не менее серьезным последствиям, а также действия по дальнейшему анализу.

**Оценка величины риска** также является неотъемлемой частью анализа риска. Включает: анализ частоты, анализ последствий и их сочетание, определение уровня риска.

Для определения частоты возникновения событий используют методы:

1. Оценка частоты возникновения события в прошлом на основе статистических данных;

2. Оценка частоты возникновения данного события на основе данных об отказах технических средств, произошедших за определенный период времени;

3. Прогнозирование частот событий с использованием анализа диаграммы возможных отказов объекта инфраструктуры (анализ «дерева отказов» и «дерева событий»);

4. Оценка на основе мнения экспертов (метод Дельфи, парных совпадений).

Анализ последствий предполагает оценку результата воздействия нежелательного события на людей, имущество и окружающую среду. Уровни частот возникновения событий подразделяются от

частого возникновения и до крайне маловероятной вероятности.

Определение уровня риска  $R$  является выражение риска двумя величинами – вероятностью  $P$  нежелательного события и его последствия  $C$ .

$$R=P \cdot C,$$

Когда последствия неизвестны, риск можно выразить вероятностью или частотой.

Этап **оценивания риска** следует после анализа риска и является заключительным этапом. Во время оценивания риска оценка уровня риска  $R$  сопоставляется с допустимым уровнем риска  $R_{доп}$ , определенным на основе допустимого уровня риска.

Когда  $R > R_{доп}$ , то риск считается неприемлемым.

По результату оценивания риска принимается решение о необходимости проведения обработки риска, о ее приоритетности.

Выполнение анализа рисков в компании обусловлено спецификой планирования: первое – длительность реализации планов; второе – большое количество участников процесса; третье – постоянно меняющиеся факторы внешней деловой среды и целей участников процесса.

В процессе анализа рисков выделяются следующие аспекты:

1. Основной источник риска;

2. Оценка получения выгоды или получение меньшей прибыли, чем запланировано;

3. Действия, которые способны повлиять на сложность решения вопроса.

В большинстве случаев риски взаимосвязаны, единственный характер влияния встречается редко, что вносит затруднение в выборе правильной методики проведения анализа.

Если раньше на предприятии была актуальной задача определения точной и полной себестоимости. То теперь, стала актуальной задача снижения неоправданных затрат. Учет затрат развивается таким образом, чтобы руководство кроме определения затрат, деликатнее относилось к контролю использования ресурсов и предупреждению неоправданных затрат.

**Принятие решений о целесообразности управления рисками.** Имея риск, по которому было принято решение об управлении, разрабатываются мероприятия или отдельная контрольная процедура по снижению риска до приемлемого уровня.

К основным стратегиям по управлению рисками относятся:

1. Уклонение от рисков. Предполагает отказ от совершения действий и принятия решений, связанных с рисками. Полный отказ от рисков означает прекращение проекта и полный отказ от рисков в принципе невозможен, так как любое действие, любое движение уже в себе несет определенный риск;

2. Управление и предупреждение рисков. Управление и предупреждение риска предполагает активное воздействие на риск со стороны компании через мероприятия, направленные на уменьшения вероятности наступления рисков событий и снижения будущего ущерба.

3. Принятие рисков. Любая компания, которая настроена на масштабное производство и привлечение клиентов или потребителей заинтересована в принятии рисков, возложении на себя ответственности, так как это действие поощряется в глазах клиента и показывает, что компания настроена на работу самым серьезным образом.

4. Передача рисков. То есть уменьшение вероятности и влияния рисков за счет того, что они передаются или распределяются. Передача рисков возможна в том случае, если воздействие на них со стороны компании невозможно и экономически не-



выгодно, в то время как уровень риска превышает все допустимые уровни.

Мониторинг результата управления риском. Предполагает своевременный контроль уровня риска, за счет актуализации на регулярной основе информации о рисках, мероприятий по управлению конкретными рисками. Мониторинг осуществляется силами Департамента корпоративных финансов на постоянной основе в зависимости от уровня принятия решения об управлении риском и значимости рисков.

По результатам мониторинга проводится корректировка в процессе управления рисками. Например, для уменьшения потерь, связанных с изменением цен на энергоресурсы, Департамент корпоративных финансов проводит управление ценовым риском, который возникает в результате изменения цен на такие товары, как металлы, топливо и электроэнергия.

Компания принимает все ценовые риски, величина которых не должна превышать установленный уровень риск-аппетита. Решение об управлении ценовым риском принимается КУФР по предложению Департамента корпоративных финансов с учетом соотношения величины риска и установленного уровня риск-аппетита, а также наличия соответствующих инструментов хеджирования.

Главный момент в стратегической планировании заключается в выборе стратегии.

Стратегией определены принципы и сама политика безопасности компании.

Железнодорожный транспорт является одним из самых распространенных видов транспорта на территории Российской Федерации. Железнодорожный путь соединяет многие населенные пункты, где нет дорог для автомобильного транспорта, являясь тем самым единственным транспортом, по оказанию услуг перевозки населения. Перевозка грузов осуществляется ежедневно. Воздействие природных климатических условий на инфраструктуру колоссально, начиная от 40-й градусной жары и заканчивая 50-ми морозами. Поддерживать инфраструктуру и подвижной состав в таких условиях в хорошем состоянии тяжело и требует больших капиталовложений. ОАО «РЖД» не всегда способно адекватно реагировать на внешние воздействия.

Холдинг «РЖД», как любая другая организация, стремится к увеличению прибыли при минимальных вложениях. А организация работы в масштабах страны сопряжена с рисками в разных областях.

В целях обеспечения решения задачи по реализации потенциала страны на фоне всестороннего развития транспорта была разработана «Стратегия развития железнодорожного транспорта в РФ до 2030 года»

Стратегия развития включает два этапа. Первый этап модернизации железнодорожного подвижного состава, начиная с 2011 и по 2015 годы. Второй этап динамичного увеличения железнодорожной сети, с 2016 по 2030 годы.

Основная цель холдинга заключается в повышении энергетической эффективности обществ, которые входят в состав холдинга. Приоритетными задачами являются:

1. Качественное энергетическое обеспечение перевозочного процесса, снижение риска в кризисных ситуациях;
2. Рост показателей энергетической эффективности;
3. Оптимизация энергозатрат в стационарной энергетике;
4. Использование альтернативных энергоресурсов;

5. Оснащение надежными техническими средствами и автоматизированными технологическими системами;

6. Совершенствование механизма взаимодействия, как с производителями, так и поставщиками энергоресурсов;

7. Минимальное влияние железнодорожной энергетики на окружающую среду.

Все силы направлены на снижение риска, снижение последствий от чрезвычайных ситуаций. Для этого была разработана система мер управления рисками, которая заключается в четырех принципах.

**Оправданность деятельности.** Цель управления рисками заключается в стремлении обеспечения материальных и духовных благ, при этом необходимо выполнить условие: ни одна практическая деятельность, которая направлена на достижение цели, не сможет быть оправдана, если выгода не превышает вызываемого ею ущерба.

**Увеличение среднестатистической продолжительности жизни компании.** Тактическая цель состоит в стремлении увеличить продолжительность работы компании, в течение которой она может вести работу.

**Интегрированный подход.** Политика эффективна и последовательна в случае, если в управлении рисками включен спектр имеющихся в обществе опасностей, и вся информация о принятых решениях без ограничений открыта населению.

**Экологическая политика.** Политика должна проводиться в рамках ограничений влияния на природные экосистемы.

Управление рисками обеспечивает решение четырех задач:

1. Оценка риска. Существует много приемов и различных методик по определению величины риска. Есть универсальные подходы для расчета риска, а есть специфические, для конкретного вида. Результат работы: обоснованная информация о размере рисков.

2. Формирование резервов. Для всех рисков существуют требования, методики расчета резерва. Формируют резервы, способные покрыть неблагоприятные последствия от рисков.

3. Оперативное управление. После оценки величины риска и формирования резервов, следует обеспечить оперативную работу по их управлению.

4. Мониторинг факторов, влияет на размер риска. Процентные ставки, курсы валют меняются ежедневно. Меняется финансовое состояние клиентов, меняется качество обеспечения залогов, собирается информация об обслуживании кредитов.

Выбирая конкретное средство для решения вопроса риска, компания должна руководствоваться следующими принципами:

1. не рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;
2. не рисковать многим ради малого;
3. предугадывать последствия рисков.

Главная задача учета и управления рисками заключается в достижении и поддержании допустимого уровня риска при постоянном обеспечении безопасности, а также:

1. Повышение надежности и функциональной безопасности технических средств;
2. Снижение вероятности возникновения транспортных происшествий;
3. Предотвращение или сокращение гибели, травматизма людей;
4. Снижение ущерба имуществу субъектов в сфере железнодорожного транспорта и других потерь;
5. Предотвращение неблагоприятного воздействия на окружающую среду.



Основные цели оценки риска – это получение надежной информации и проведение анализа для принятия решений при оценивании риска и выборе оптимального способа обработки риска.

Результатом проведения такой оценки риска является:

1. Описание риска, а также его возможного воздействия на людей, на объекты инфраструктуры и подвижного состава, на окружающую среду;
2. Передача информации лицам, которые принимают решения;
3. Выявление условий, которые вызывают появление риска и недостатки связи между объектами инфраструктуры и подвижного состава;
4. Обмен информацией о рисках и условиях неопределенности;

Помощь в расстановке приоритетов.

Снижение рисков не является конечной целью управления рисками. Наоборот, компания стремится к сбалансированному и правильному управлению рисками, что в первую очередь зависит от критич-

ности рисков и стоимости мероприятий по их управлению.

Правильная организация работы по управлению рисками является залогом эффективной системы управления рисками. Поэтому, компания стремится интегрировать все стадии управления рисками в имеющиеся бизнес-процессы, связать их с процессами постановки целей и управлением деятельностью компании.

Главными энергосберегающими решениями являются:

1. Создание нового энергетически эффективного МВПС;
  2. Возможность замещения дизельного топлива, бензина сжатым и сжиженным газом;
  3. Использование накопителей энергии в технологических процессах;
  4. Переход на преобразовательную технику;
- Переход на экономичные средства световой сигнализации и освещения.

#### Библиографический список

1. Методические рекомендации по организации Системы Управления Рисками в акционерных обществах с участием Российской Федерации. Проект для обсуждения, версия от 16.06.2014 г;
2. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 54505 – 2011 – Безопасность функциональная. Управление рисками на железнодорожном транспорте, Москва, 2011 г;
3. Распоряжение от 24 декабря 2010 г № 2708 – Об утверждении политики управления финансовыми рисками ОАО «РЖД»;
4. Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года.

#### References

1. Metodicheskie rekomendacii po organizacii Sistemy Upravleniya Riskami v akcionernyh obshchestvah s uchastiem Rossijskoj Federacii. Proekt dlya obsuzhdeniya, versiya ot 16.06.2014 g;
2. Nacional'nyj standart Rossijskoj Federacii GOST R 54505 – 2011 – Bezopasnost' funkcional'naya. Upravlenie riskami na zheleznodorozhnom transporte, Moskva, 2011 g;
3. Rasporyazhenie ot 24 dekabrya 2010 g № 2708 – Ob utverzhdenii politiki upravleniya finansovymi riskami ОАО «RZHD»;
4. Strategiya razvitiya zheleznodorozhnogo transporta v Rossijskoj Federacii do 2030 goda.



## ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ И ОЦЕНКА СТЕПЕНИ ИХ ВЛИЯНИЯ НА УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

**Золотова Л.В.**, к.э.н., доцент, Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова  
**Лаптева Е.В.**, к.э.н., доцент, Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова  
**Портнова Л.В.**, к.э.н., доцент, Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

**Аннотация:** в статье представлены результаты кластерного анализа регионов Российской Федерации по уровню развития показателей банковского сектора в 2015 г.; в выделенных кластерах осуществлено моделирование и прогнозирование уровня экономической активности населения, как основного индикатора экономического развития региона, по моделям множественной регрессии; проведено прогнозирование макроэкономических показателей развития банковского сектора страны в целом на 2018-2020 гг. по трендовым моделям и построена модель множественной регрессии. **Результаты:** по результатам проведенной классификации методом кластерного анализа получено четыре группы регионов Российской Федерации по уровню развития показателей банковского сектора; проведено прогнозирование по уравнениям множественной регрессии внутри кластеров и рассчитаны возможные значения при сохранности имеющейся тенденции на перспективу до 2020 г. Представлены результаты прогнозирования уровня экономической активности населения по уравнениям множественной регрессии. **Научная новизна:** в статье на основе статистических моделей получены прогнозные значения уровня экономической активности населения Российской Федерации в целом и по выделенным кластерам. **Практическая значимость:** основные положения и выводы статьи могут быть использованы в научной и педагогической деятельности при рассмотрении вопросов банковской статистики.

**Ключевые слова:** банковский сектор; уровень экономической активности населения; совокупные активы; собственные средства; вклады; кредиты; динамика; кластерный анализ; тренд; множественный корреляционно-регрессионный анализ; фактор; прогноз.

**Abstract:** to carry out economical statistical analysis of the macroeconomic indices characterizing the banking sector of the Russian Federation; to realize simulation and prediction of level of economic activity of the population of the population of the Russian Federation by means of multiple models of regression taking into account influence of indices of activities of the banking sector. **Methods:** in article results of cluster analysis of regions of the Russian Federation on the level of development of indices of the banking sector in 2015 are provided; in the selected clusters simulation and prediction of level of economic activity of the population as main indicator of economic development of the region, on models of multiple regression is realized; prediction of macroeconomic indices of development of the banking sector of the country in general for 2018-2020 on trend models is carried out and the model of multiple regression is constructed. **Results:** by results of the carried-out classification the method of cluster analysis received four groups of regions of the Russian Federation on the level of development of indices of the banking sector; prediction on the equations of multiple regression in clusters is carried out and possible values in case of safety of the available tendency are expected perspective till 2020. **Results of prediction of level of economic activity of the population on the equations of multiple regression are provided. Scientific novelty:** in article on the basis of statistical models expected values of level of economic activity of the population of the Russian Federation in general and on the selected clusters are received. **Practical significance:** basic provisions and outputs of article can be used in scientific and pedagogical activities when reviewing questions of banking statistics.

**Keywords:** banking sector; level of economic activity of the population; total assets; own means; deposits; credits; dynamics; cluster analysis; trend; multiple correlative regression analysis; factor; forecast.

Систематический анализ и выявление тенденций развития банковского сектора страны является актуальной научно-практической задачей. Результаты аналитического обследования могут быть использованы субъектами банковского рынка в целях обеспечения их конкурентоспособности в посткризисных условиях развития экономики. Несмотря на замедление роста российской экономики, банковский сектор в целом развивался достаточно интенсивно. Все макроэкономические показатели банковского сектора в период 2002 - 2015 гг. значительно увеличились [8].

В 2015 г. сохранилась тенденция развития банковского сектора Российской Федерации более высокими темпами, чем рост экономики в целом. Существенные изменения наблюдаются по статье совокупные средства, а именно увеличение капитала банковского сектора в среднем в 10,1 раза, это говорит о возрастании участия резидентов и нерезидентов в совокупном капитале российского банковского сектора. Объем кредитных организаций России за исследуемый период увеличился в несколько раз, вместе с тем уровень кредитов и

прочих размещенных средств банковского сектора в 2015 г. составил 29536 млрд. руб. и в среднем увеличился в 24,6 раза по сравнению с 2002 г. На протяжении большей части исследуемого периода ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями, находились на достаточно высоком уровне развития. Размер данного показателя в среднем увеличился в 4,1 раза, это носит позитивный характер, т.к. расширяет возможности функционирования банковского сектора в целом [1, 9].

Важной положительной тенденцией, характеризующей развитие российского банковского сектора, являются вклады физических лиц. За период с 2002 г. по настоящее время объем вкладов физических лиц в среднем увеличился в 5,23 раза, что значительно увеличивает потенциал кредитных организаций сектора и свидетельствует о повышении доверия населения к банковской системе [7].

Рассмотрим динамику уровня макроэкономических показателей деятельности банковского сектора (таблица 1).



Таблица 1 - Динамика макроэкономических показателей деятельности банковского сектора Российской Федерации

Показатели	2002 г.		2015 г.		Изменение 2015г. к 2002г. (+/-)
	Сумма, млрд. руб.	% к ВВП	Сумма, млрд. руб.	% к ВВП	
Совокупные активы (пассивы) банковского сектора	3159,7	35,3	77853,0	108,7	74493,3
Собственные средства (капитал) банковского сектора	94,7	5,1	9658,2	11,1	9563,5
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям и физическим лицам, включая просроченную задолженность	48,7	14,8	29536,0	57,2	29487,3
Ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями	562,0	6,3	9287	13,6	8725
Вклады физических лиц	678,0	7,6	18533	26,0	17855
Средства, привлеченные от организаций	902,6	10,1	23419	35,0	22516,4

Согласно данным, представленным в таблице 1, следует отметить, что совокупные активы (пассивы) банковского сектора России в 2015 г. по сравнению с 2002 г. увеличились на 27,1%. В результате опережающего роста банковских активов относительно роста ВВП отношение банковских активов к ВВП в 2015 г. по сравнению с 2002 г. выросло с 35,3% до 108,7%. За 2015 г. активы банковского сектора выросли на 35,2%, при этом продемонстрировали устойчивый рост: активы более чем 80% кредитных организаций от числа действовавших на конец 2015 г. В совокупных активах банковского сектора по состоянию в 2015 г. основная доля (58,5%) приходилась на банки, контролируемые государством, доля крупных частных банков составила 28,3%.

Регионы Российской Федерации также имеют достаточно неравномерное развитие показателей банковского сектора. Поэтому была проведена классификация регионов Российской Федерации по показателям развития банковского сектора.

При проведении кластер-процедуры в качестве объектов анализа выступали 82 субъекта Российской Федерации. В качестве показателей уровня развития банковского сектора использовались следующие показатели:

Y – количество кредитных организаций, филиалов, дополнительных, операционных и кредитно-кассовых офисов;

V – кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные организациям-резидентам и физическим лицам резидентам, млн. руб.;

Z – вклады физических лиц, млн. руб.;

U – институциональная насыщенность банковскими услугами (по численности населения);

T – финансовая насыщенность банковскими услугами (по объему кредитов);

W – индекс развития сберегательного дела;

Q – совокупный индекс обеспечения региона банковскими услугами [2, 3].

В результате проведения кластерного анализа было получено четыре кластера, состав которых представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Результаты кластеризации регионов России по уровню развития показателей банковского сектора

№ кластера	Количество субъектов	Состав кластера
1	2	г. Севастополь, Республика Крым
2	7	Республика Калмыкия, Республика Ингушетия, Чеченская Республика, Республика Алтай, Республика Тыва, Еврейская АО, Чукотский АО
3	11	Псковская область, Республика Адыгея, Республика Дагестан, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия, Республика Марий Эл, Курганская область, Республика Хакасия, Камчатский край, Магаданская область
4	62	Белгородская область, Брянская область, Владимирская область, Воронежская область, Ивановская область, Калужская область, Костромская область, Курская область, Липецкая область, Московская область, Орловская область, Рязанская область, Смоленская область, Тамбовская область, Тверская область, Тульская область, Ярославская область, г. Москва, Республика Карелия, Республика Коми, Архангельская область, Вологодская область, Калининградская область, Ленинградская область, Мурманская область, Новгородская область, г. Санкт-Петербург, Краснодарский край, Астраханская область, Волгоградская область, Ростовская область, Ставропольский край, Республика Башкортостан, Республика Мордовия, Республика Татарстан, Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Пермский край, Кировская область, Нижегородская область, Оренбургская область, Пензенская область, Самарская область, Саратовская область, Ульяновская область, Свердловская область, Тюменская область, Челябинская область, Республика Бурятия, Алтайский край, Забайкальский край, Красноярский край, Иркутская область, Кемеровская область, Новосибирская область, Омская область, Томская область, Республика Саха (Якутия), Приморский край, Хабаровский край, Амурская область, Сахалинская область.



Таким образом, в первую группу регионов вошли 2,4% от общего числа регионов, участвующих в исследовании; во вторую группу – 8,5%; в третью – 13,4%; в четвертую – 75,7%.

По результатам проведенной классификации было выделено четыре кластера с различными характеристиками уровня развития банковского сектора. В первый кластер вошли два субъекта Российской Федерации (г. Севастополь, Республика Крым), входящих в состав Крымского федерального округа (КФО) которые характеризуются наименьшими значениями показателей развития показателей банковского сектора. Это объясняется экономической и политической обстановкой, недавним присоединением к Российской Федерации и особенностями развития банковского сектора в самих регионах.

Второй кластер характеризуются средними и ниже средних значений по показателям развития

банковского сектора по стране, преимущественно сформирован из регионов Уральского федерального округа (УФО) и Дальневосточного федерального округа (ДФО).

В отдельный третий кластер выделились одиннадцать регионов, характеризующиеся средними значениями показателей развития банковского сектора.

Самым многочисленным является в четвертый кластер, в состав которого вошли 62 субъекта Российской Федерации, значения большинства показателей развития банковского сектора находятся на среднем или чуть выше среднего уровнях. В состав данного кластера входят регионы со всех федеральных округов страны.

Средние значения исследуемых показателей представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Средние значения показателей внутри кластеров по уровню развития банковского сектора

Показатели по группе	1 кластер	2 кластер	3 кластер	4 кластер
Количество кредитных организаций, филиалов, дополнительных, операционных и кредитно-кассовых офисов (Y)	195,16	585,21	225,43	71,1
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные организациям - резидентам и физическим лицам резидентам, млн. руб. (V)	10881,27	1139,24	257,60	73,11
Вклады физических лиц, млн. руб. (Z)	1031,45	1349,99	379,22	90,07
Институциональная насыщенность банковскими услугами (по численности населения) (U)	100,00	123,02	97,79	102,71
Финансовая насыщенность банковскими услугами (по объему кредитов) (T)	0	0	154,68	107,73
Индекс развития сберегательного дела (W)	0	0	116,11	103,49
Совокупный индекс обеспечения региона банковскими услугами (Q)	0	77,88	113,89	100,90

Показатели, характеризующие уровень развития банковского сектора, оказывают влияние на уровень экономической активности населения (G). Ре-

зультаты моделирования уровня экономической активности населения внутри кластеров представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Результаты моделирования уровня экономической активности населения внутри кластеров по модели множественной регрессии

Номер кластера	Уравнение регрессии	Характеристики модели
Кластер 1	$G=55,47+0,80U+0,11W+1,96Q$	$R^2=0,79; F=12,7$
Кластер 2	$G=63,66+0,60W+6,61Q$	$R^2=0,95; F=32,7$
Кластер 3	$G=75,47+0,80T+0,11W+1,96Q$	$R^2=0,84; F=29,4$
Кластер 4	$G=89,11+0,54Z+0,09W+0,13Q$	$R^2=0,69; F=9,5$

Из таблицы 4 видно, что набор факторов, оказывающих существенное влияние на уровень развития банковского сектора, внутри кластеров разли-

чается. По полученным регрессионным моделям было осуществлено прогнозирование (таблица 5).

Таблица 5 - Результаты прогнозирования уровня экономической активности внутри кластеров по уравнениям множественной регрессии

Номер кластера	Вид прогноза	Прогнозное значение уровня экономической активности населения, %
Кластер 1	Пессимистический	56,7
	Реалистический	60,9
	Оптимистический	62,5
Кластер 2	Пессимистический	69,4
	Реалистический	72,1
	Оптимистический	75,4
Кластер 3	Пессимистический	70,4
	Реалистический	74,6
	Оптимистический	78,3
Кластер 4	Пессимистический	79,6
	Реалистический	87,6
	Оптимистический	91,5



Таким образом, прогнозные значения, полученные внутри кластеров, свидетельствуют о том, что наименьшее прогнозируемое значение уровня экономической активности получило в регионах первого кластера (60,9% при среднем значении факторов); наибольший уровень экономической активности прогнозируется в регионах четвертого кластера (87,6% при среднем значении факторов). Степень развития банковского сектора по регионам Российской Федерации значительно отличается. Для усиления положительных тен-

денций его развития необходимо повышение экономической эффективности государственных программ.

Для перспективной оценки развития показателей банковского сектора Российской Федерации было проведено прогнозирование по уравнениям тренда и рассчитаны возможные значения основных макроэкономических показателей при сохранности имеющейся тенденции на перспективу на 2018-2020 гг. (таблица 6).

Таблица 6 - Прогнозные значения основных макроэкономических показателей банковского сектора России (точечный и интервальный)

Год	Нижняя граница прогноза	Прогноз	Верхняя граница прогноза
<b>Кредиты и прочие размещенные средства, % к ВВП</b>			
2018	37,8	51,7	65,5
2019	39,1	53,2	67,3
2020	41,1	55,4	69,6
<b>Совокупные активы (пассивы), % к ВВП</b>			
2018	72,6	95,2	117,8
2019	77,6	100,6	123,6
2020	82,0	105,2	128,5
<b>Собственные средства (капитал), % к ВВП</b>			
2018	8,5	11,6	14,6
2019	8,7	11,8	14,9
2020	9,1	12,2	15,3
<b>Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам, % к ВВП</b>			
2018	10,3	16,1	21,9
2019	11,4	17,3	23,3
2020	12,4	18,4	24,4
<b>Кредиты банков в инвестициях организаций всех форм собственности, % к ВВП</b>			
2018	5,9	8,1	10,3
2019	4,5	6,8	9,1
2020	4,2	6,5	8,8
<b>Ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями, % к ВВП</b>			
2018	10,4	13,9	17,4
2019	11,6	15,2	18,7
2020	12,4	16,0	19,5
<b>Вклады физических лиц, % к ВВП</b>			
2018	22,0	29,1	36,2
2019	24,6	31,9	39,1
2020	26,4	33,7	41,0
<b>Средства, привлеченные от организаций, % к ВВП</b>			
2018	20,8	28,6	36,3
2019	21,0	28,9	36,8
2020	21,9	29,9	37,9

Из таблицы 6 видно, что все прогнозные значения макроэкономических показателей развития банковского сектора имеют тенденцию к росту.

Банк России рассматривает темпы роста основных макроэкономических показателей банковского сектора как расчетный ориентир развития экономики страны. При установлении таких ориентиров возможно отклонение фактических значений от ее первоначальных прогнозов. Поэтому Банк России не ставит своей целью безусловное соблюдение прогнозного диапазона, предусматривает возможность проведения корректировки в зависимости от экономической ситуации в стране [6].

Для изучения взаимосвязи между уровнем экономической активности населения (G) и основных макроэкономических показателей был проведен множественный корреляционно-регрессионный анализ, который позволяет установить и оценить воздействие каких-либо факторов на изучаемый объект.

Для проведения корреляционно-регрессионного анализа в целом по стране используем следующие факторные признаки:

С - совокупные активы (пассивы) банковского сектора, % к ВВП;

F - собственные средства (капитал) банковского сектора, % к активам банковского сектора;

K - кредиты и прочие размещения средства предоставленных нефинансовыми организациями и физическими лицами, включая просроченную задолженность, % к ВВП;

J - ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями, % к активам банковского сектора;

P - вклады физических лиц, % к денежным доходам населения;

A - средства, привлеченные от организаций, % к пассивам банковского сектора [4].

Параметры модели множественной регрессии были оценены помощью обычного метода наименьших квадратов (МНК). Корреляционная матрица представлена в таблице 7.



Таблица 7 - Корреляционная матрица влияния факторов на структуру основных макроэкономических показателей банковского сектора России

	G	C	F	K	J	P	A
G	1						
C	<b>0,9965</b>	1					
F	-0,5447	-0,5319	1				
K	<b>0,9888</b>	0,4826	-0,5022	1			
J	0,2347	0,1960	-0,0012	0,3477	1		
P	<b>0,9711</b>	0,4629	-0,4491	0,5495	0,1928	1	
A	0,6138	0,5867	-0,4040	0,4651	0,0698	0,5941	1

Из корреляционной матрицы видно, достаточно сильная взаимосвязь между результативным (G) и факторными признаками (C, D, L). Связь сильная.

По результатам регрессионного анализа было получено следующее уравнение регрессии и значения t-критерия Стьюдента:

$$Y = 0,08 + 1,439 \cdot C + 1,080 \cdot K + 0,841 \cdot P \quad R^2=0,997; F=14,3 \quad (1)$$

(3,32)      (5,69)      (2,96)      (2,71)

Полученное уравнение множественной регрессии статистически значимо по F-критерию Фишера, имеет значимые параметры по t-критерию Стьюдента; коэффициент детерминации свидетельствует о том, что 99,7% вариации обусловлено факторами, включенными в модель (1). Анализ полученного уравнения позволяет сделать выводы о том, что с ростом совокупных активов (пассивов), уровень экономической активности населения увеличивается на 1,44%, а с ростом кредитов и прочих размеще-

ний средств, предоставленных нефинансовыми организациями и физическими лицами, включая просроченную задолженность – уровень экономической активности населения возрастает на 1,01%; рост вкладов физических лиц приводит к росту уровня экономической активности населения на 0,84%.

Результаты прогнозирования по полученному уравнению множественной регрессии представлены в таблице 8.

Таблица 8 - Прогнозируемые значения уровня экономической активности населения, %

Прогнозы	Прогнозируемое значение уровня экономической активности населения, %
Пессимистический	79,5
Реалистический	80,4
Оптимистический	85,3

Таким образом, при среднем значении факторов, включенных в модель, уровень экономической активности населения при неизменности имеющейся тенденции может составить 80,4%. При минимальных значениях, включенных в модель, - может составить 79,5%, а при максимальных значениях – 85,3%.

Подводя итог представленного исследования, можно отметить, что сегодня в экономической жизни Российской Федерации происходят сложные экономические явления, обусловленные мировым финансовым кризисом, введением санкций против России. Формирование современного конкурентоспособного банковского сектора, соответствующего стратегическим интересам российской экономики, является одной из главных задач Российской Федерации [5, 10].

Основой развития банковского сектора экономики является инновационная деятельность. Инновационные технологии и нововведения в банковском секторе являются основными факторами, которые

могут обеспечить экономический рост, развитие, конкурентоспособность и устойчивость кредитных организаций.

Для увеличения устойчивости и дальнейшего перспективного развития банковского сектора необходимо использование инноваций в банковском секторе (технические и технологические разработки, внедрение новых форм бизнеса, методов работы на рынке банковских услуг, внедрение новых банковских продуктов и услуг, финансовых инструментов); разумное использование средств, получаемые в ходе функционирования сектора; проводить ежегодный анализ макроэкономических показателей банковского сектора; совершенствовать правовое обеспечение сектора; укреплять рыночную дисциплину в банковской сфере и обеспечить равные условия конкуренции для всех кредитных организаций, включая банки, контролируемые государством; укреплять доверие к российскому банковскому сектору со стороны инвесторов, кредиторов и вкладчиков.

#### Библиографический список

1. Гришина, Е.А. Тенденции развития кредитных услуг, предоставляемых кредитными банками // Финансы и кредит. – 2016. – № 28(700). – С. 18-27.
2. Дуброва, А.М. Многомерные статистические методы / А.М. Дуброва, В.С. Мхитарян, Л.И. Трошин. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 336 с.
3. Жидких, А.А. Кластер как инструмент социально-экономического развития территорий / А.А. Жидких // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2015. – №4. – С. 27-34.
4. Золотова, Л.В., Портнова, Л.В. Прогнозирование основных социально-экономических индикаторов уровня жизни населения Оренбургской области // Труды IV Международной научно-практической конференции «Социально-экономическое развитие регионов России», 2014. – С.201-209.
5. Лаптева, Е.В. Политика и практика крупнейших банков России на рынке банковских услуг // Материалы Пятой Всероссийской научной конференции с международным участием «Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования». – Ульяновск, 2014. – С. 145-148.



6. Лаптева, Е.В. Статистическое исследование развития банковского сектора Российской Федерации. – Оренбург: ИПК «Университет», 2015. – 173 с.
7. Маратканова, И.Н. Сбережения домашних хозяйств как источник инвестиций: тенденции и перспективы // Финансы и кредит. – 2016. – № 43(715). – С.28-45.
8. Слепов, В.А., Бондарева С.А. Роль персональных финансов в развитии российской экономики // Финансы и кредит. – 2016. – № 12(684). – С.2-17.
9. Сухарев, А.Н. Курсовая политика Банка России в системе обеспечения макроэкономической стабильности // Финансы и кредит. – 2016. – № 48(720). – С.2-9.
10. Assessment of influence the level of personal savings on the dynamics of banking sector indices // Zolotova L.V., Lapteva E.V., Portnova L.V. В сборнике: European science and Technology Materials of the X International research and practice conference. 2015. – pp. 234-243.

#### References

1. Grishina, E.A. Tendenci razvitiya kreditnyh uslug, predostavlyаемых kreditnymi bankami // Finansy i kredit. – 2016. – № 28(700). – S.18-27.
2. Dubrova, A.M. Mnogomernye statisticheskie metody // A.M. Dubrova, V.S. Mhitarjan, L.I. Troshin. – M.: Finansy i statistika, 2011. – 336 s.
3. Zhidkih, A.A. Klaster kak instrument social'no-ehkonomicheskogo razvitiya territorij / A.A. Zhidkih // Intel'lekt. Innovaci. Investicii. – 2015. – №4. – S. 27-34.
4. Zolotova, L.V., Portnova, L.V. Prognozirovaniye osnovnyh social'no-ehkonomicheskikh indikatorov urovnya zhizni naseleniya Orenburgskoj oblasti // Trudy IV Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Social'no-ehkonomicheskoe razvitiye regionov Rossii», 2014. – S.201-209.
5. Lapteva, E.V. Politika i praktika krupnejshih bankov Rossii na rynke bankovskih uslug // Materialy Pyatoy Vserossijskoj nauchnoj konferencii s mezhdunarodnym uchastiem «Regional'naya innovacionnaya ehkonomika: sushchnost', ehlementy, problemy formirovaniya». – Ulyanovsk, 2014. – S. 145-148.
6. Lapteva, E.V. Statisticheskoe issledovanie razvitiya bankovskogo sektora Rossijskoj Federacii. – Orenburg: ИПК «Университет», 2015. – 173 с.
7. Maratkanova, I.N. Sberezheniya domashnih hozyajstv kak istochnik investicij: tendencii i perspektivy // Finansy i kredit. – 2016. – № 43(715). – S.28-45.
8. Slepov, V.A., Bondareva S.A. Rol' personal'nyh finansov v razvitii rossijskoj ehkonomiki // Finansy i kredit. – 2016. – № 12(684). – S.2-17.
9. Suharev, A.N. Kursovaya politika Banka Rossii v sisteme obespecheniya makroehkonomicheskoy stabil'nosti // Finansy i kredit. – 2016. – № 48(720). – S.2-9.
10. Assessment of influence the level of personal savings on the dynamics of banking sector indices // Zolotova L.V., Lapteva E.V., Portnova L.V. V sbornike: European science and Technology Materials of the X International research and practice conference. 2015. – pp. 234-243.



## ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Зубарев И.С., к.э.н., доцент, Пермская ГСХА

**Аннотация:** Институт банкротства граждан в ряде западных стран успешно функционирует на протяжении значительного периода времени. В России же необходимость существования процедуры признания банкротами граждан, не являющихся индивидуальными предпринимателями, назрела уже давно. Внесение соответствующих изменений в законодательство является логичным и необходимым шагом в развитии института банкротства. Банкротство физического лица означает признание государством и кредиторами гражданина неплатежеспособным и прекращение в отношении него преследования с требованием исполнения им долговых обязательств после принятия установленных законом мер для максимально возможного их удовлетворения. Дело о банкротстве физического лица возбуждается на основании письменного заявления.

**Ключевые слова:** банкротство, институт банкротства, процедуры банкротства физических лиц, несостоятельность, заемщик, конкурсная масса.

**Abstracts:** the institution of bankruptcy of citizens in a number of Western countries has been successfully functioning for a considerable period of time. In Russia, the need for the existence of a procedure for the recognition of bankrupt citizens who are not individual entrepreneurs, has long been ripe. The introduction of appropriate changes in the legislation is a logical and necessary step in the development of the institution of bankruptcy. Bankruptcy of a natural person means recognition by the state and creditors of a citizen as insolvent and termination of prosecution with respect to him with the demand to fulfill his debt obligations after the adoption of measures established by law for the maximum possible satisfaction of them. The case of bankruptcy of an individual is initiated on the basis of a written application.

**Keywords:** bankruptcy, bankruptcy institution, bankruptcy procedures for individuals, insolvency, borrower, competitive mass.

Новый закон о банкротстве утверждает порядок действия суда и сторон спора. Процедура банкротства физического лица начинается с оценки его платежеспособности. Суд должен выяснить, имеется ли у должника собственность, которая может быть реализована в целях погашения долга, либо возможность получения дохода, часть которого может идти в счет уплаты. В это же время принимаются меры по обеспечению сохранности имущества должника и назначается временный управляющий. Помимо этого, о начале процедуры банкротства уведомляются все известные кредиторы, которые в течение 2 месяцев могут предъявить к должнику свои требования. Также в арбитражный суд надо представить документы об отсутствии источников дохода и документы, подтверждающие наличие или отсутствие движимого или недвижимого имущества у физического лица.

Исходя из закона, может быть принято одно из трех решений относительно физического лица: заключение мирового соглашения, реструктуризация долга, организация торгов [1].

В статье рассмотрен вопрос о том, каким образом положениями указанного закона регулируется формирование конкурсной массы должника, ведь помимо такой важной процедуры, как реструктуризация долга, законом предусматривается процедура признания гражданина банкротом и реализации его имущества в случае, если реструктуризация не состоялась. Закон выделяет следующие основания для признания гражданина банкротом:

- 1) план реструктуризации долгов гражданина не представлен в срок, установленный в законе;
- 2) план реструктуризации долгов гражданина не одобрен собранием кредиторов;
- 3) план реструктуризации отменен судом (например, из-за неисполнения);
- 4) если возобновлено производство по делу о банкротстве (из-за неисполнения мирового соглашения или нарушений в ходе реструктуризации или реализации имущества).

Прежде всего, необходимо остановиться на том, какое имущество может входить в конкурсную массу гражданина. Статья 213.25 Закона о банкротстве говорит о том, что реализовано может быть все имущество гражданина, имеющееся на дату принятия решения суда о признании гражданина банкротом и реализации его имущества и выявленное или

приобретенное после даты принятия указанного решения, за исключением того, на которое не может быть обращено взыскание в соответствии с гражданским процессуальным законодательством.

Перед тем, как перейти к непосредственной реализации имущества, финансовый управляющий производит оценку и опись имущества должника. О проведенных действиях в случае наличия соответствующих запросов должны быть проинформированы гражданин, конкурсные кредиторы, а также уполномоченный орган. Спустя месяц после проведения соответствующих действий финансовый управляющий представляет в суд положение о порядке, об условиях, о сроках реализации имущества гражданина с указанием начальной цены продажи имущества. Данное положение суд утверждает вынесением соответствующего определения. По общему правилу имущество в целом и его часть реализуется на торгах в порядке, установленном Законом о банкротстве. Иные варианты реализации имущества могут быть предусмотрены решением собрания кредиторов или определением суда. Закон прямо предусматривает проведение открытых торгов для реализации недвижимого имущества, а также для реализации драгоценностей и других предметов роскоши в том случае, если их стоимость превышает сто тысяч рублей [1].

Статья 213.25 Закона о банкротстве говорит о том, что реализовано может быть все имущество гражданина, имеющееся на дату принятия решения суда о признании гражданина банкротом и реализации его имущества и выявленное или приобретенное после даты принятия указанного решения, за исключением того, на которое не может быть обращено взыскание в соответствии с гражданским процессуальным законодательством. В данном случае имеются в виду положения статьи 446 Гражданского процессуального кодекса РФ, согласно которой не может быть обращено взыскание на следующее имущество:

- жилое помещение (его части), если для гражданина-должника и членов его семьи, совместно проживающих в принадлежащем помещении, оно является единственным пригодным для постоянного проживания помещением, за исключением имущества, если оно является предметом ипотеки и на него в соответствии с законодательством об ипотеке может быть обращено взыскание;



- земельные участки, на которых расположены указанные выше жилые помещения, за исключением имущества, если оно является предметом ипотеки и на него в соответствии с законодательством об ипотеке может быть обращено взыскание;
- предметы обычной домашней обстановки и обихода, вещи индивидуального пользования (одежда, обувь и другие), за исключением драгоценностей и других предметов роскоши;
- имущество, необходимое для профессиональных занятий гражданина-должника, за исключением предметов, стоимость которых превышает сто установленных федеральным законом минимальных размеров оплаты труда;
- используемые для целей, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, племенная, молочный и рабочий скот, олени, кролики, птица, пчелы, корма, необходимые для их содержания до выгона на пастбища (выезда на пашу), а также хозяйственные строения и сооружения, необходимые для их содержания;
- семена, необходимые для очередного посева;
- продукты питания и деньги на общую сумму не менее установленной величины прожиточного минимума самого гражданина-должника и лиц, находящихся на его иждивении;
- топливо, необходимое семье гражданина-должника для приготовления своей ежедневной пищи и отопления в течение отопительного сезона своего жилого помещения;
- средства транспорта и другое необходимое гражданину-должнику в связи с его инвалидностью имущество;
- призы, государственные награды, почетные и памятные знаки, которыми награжден гражданин-должник [2].

Было бы неразумно освобождать гражданина от любого рода обязательств, поскольку это создало бы почву для злоупотреблений с его стороны, и поэтому законодатель ограничил действие этого правила, предупредив ситуацию, на которые освобождение не распространяется:

- 1) если вступившим в законную силу судебным актом гражданин привлечен к уголовной или административной ответственности за неправомерные действия при банкротстве, преднамеренное или фиктивное банкротство при условии, что такие правонарушения совершены в данном деле о банкротстве гражданина;
- 2) если гражданин не предоставил необходимые сведения или предоставил заведомо недостоверные сведения финансовому управляющему или суду, рассматривающему дело о банкротстве гражданина, и это обстоятельство установлено соответствующим

судебным актом, принятым при рассмотрении дела о банкротстве гражданина;

3) если доказано, что при возникновении или исполнении обязательства, на котором конкурсный кредитор или уполномоченный орган основывал свое требование в деле о банкротстве гражданина, гражданин действовал незаконно, в том числе совершил мошенничество, злостно уклонился от погашения кредиторской задолженности, уклонился от уплаты налогов и (или) сборов с физического лица, предоставил кредитору заведомо ложные сведения при получении кредита, скрыл или умышленно уничтожил имущество;

4) если имеются требования кредиторов по текущим платежам, о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, о выплате заработной платы и выходного пособия, о возмещении морального вреда, о взыскании алиментов, а также иные требования, неразрывно связанные с личностью кредитора, в том числе требования, не заявленные при введении реструктуризации долгов гражданина или реализации имущества гражданина. Подобные требования сохраняют силу и могут быть предъявлены после окончания производства по делу о банкротстве гражданина в непогашенной их части [4].

В настоящее время пока сложно сказать, как именно положения рассматриваемого закона будут работать на практике. За предстоящее время к его применению еще стоит подготовиться как судам, так и саморегулируемым организациям арбитражных управляющих, и самим кредитным организациям. Однако в целом принятые положения, в том числе и о формировании конкурсной массы гражданина-должника, можно оценивать положительно, ведь сам факт того, что у граждан появляется возможность воспользоваться процедурой банкротства, избежав принудительного исполнения и общения с коллекторами, дает надежду на разрешение сложившейся ситуации в сфере потребительского кредитования. Как верно отмечает глава комитета Государственной Думы по вопросам собственности С.А. Гаврилов, закон имеет явную социальную направленность: он значительно улучшит положение должников по сравнению с действующим порядком исполнительного производства, поскольку даже если у людей нет имущества, которое можно продать, в результате процедуры банкротства они будут очищены от долгов.

Следовательно, можно отметить тот факт, что модернизация законодательства всегда будет неизменно влиять на качество оказываемых услуг не только юридическим лицам, но и всем тем, кто так либо иначе связан с ведением не только предпринимательской деятельности, но и обеспечивает жизнеспособность и само занятость домохозяйств.

#### Библиографический список

1. Трегубова Е. Человек человеку в долг. Россияне смогут объявлять себя банкротами // Аргументы и факты. № 219. 17.11.2014. С. 11-12.
2. Зыкова Т. Должникам позволят признавать себя банкротами // Рос. газ. № 231. 19.12.2014.
3. Филимонов А. Закон о банкротстве граждан: что ждет должников с 1 июля 2015 г. [Электронный ресурс] // [Электронный ресурс]. Доступ из СБС «Гарант» (дата обращения: 01.05.2015 г.).
4. Зубарев И.С. Анализ несостоятельности (банкротства) в условиях современной действительности [Текст] // И.С. Зубарев // Пермский аграрный вестник. – 2014. – №4 (8). С.68-73.

#### References

1. Tregubova E. Chelovek cheloveku v dolg. Rossiyanе smogut ob'yavlyat' sebya bankrotami // Argumenty i fakty. № 219. 17.11.2014. S. 11-12.
2. Zykova T. Dolzhnikam pozvolyat priznavat' sebya bankrotami // Ros. gaz. № 231. 19.12.2014.
3. Filimonov A. Zakon o bankrotstve grazhdan: chto zhdet dolzhnikov s 1 iyulya 2015 g. [Elektronnyy resurs] // [Elektronnyy resurs]. Dostup iz SPS «Garant» (data obrashcheniya: 01.05.2015 g.).
4. Zubarev I.S. Analiz nesostoyatel'nosti (bankrotstva) v usloviyah sovremennoj dejstvitel'nosti [Tekst] // I.S. Zubarev // Permskiy agrarniy vestnik. – 2014. – №4 (8). S.68-73.



## НАЛОГОВЫЕ ПРАВООТНОШЕНИЯ ПО ВЗИМАНИЮ НДС И АКЦИЗОВ ПРИ ПЕРЕДВИЖЕНИИ ТОВАРОВ ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ ГРАНИЦУ

Исакова Ю.Р.,

Бадова Л.К., к.ю.н., Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: Предметом статьи является правоотношение по взиманию НДС и акцизов при передвижении товаров через таможенную границу. Актуальность данной проблемы обусловлена тем, что в настоящее время особый интерес направлен на налоговую политику. В данной работе рассматриваются особенности, характеристика, основные направления и функции таможенных платежей.

Ключевые слова: таможенный платеж, налоги, акцизы, пошлина, экономический интерес, налоговая политика.

Abstract: The subject of the article is the legal relationship on the collection of VAT and excises for the movement of goods through customs. The urgency of this problem is due to the fact that at present special interest is directed to tax policy. In this paper, we consider features, characteristics, main directions and functions of customs payments.

Keywords: Customs duties, taxes, excises, duty, economic interest, tax policy.

«Внешние» акцизы – средства финансово-правового регулирования внешнеэкономической деятельности государства. Акцизы этой группы отличаются от акцизов, взимаемых на внутреннем рынке. [11, с 15]. Считается, что налоговые правоотношения, которые возникают в сфере мировой торговли – институт налогового права, характеризующийся рядом особенностей: [6, с 7].

- таможенная пошлина взимается как особый налоговый платеж по сравнению с внутренним налогообложением в мировой торговле. А акцизы, которые уплачиваются участниками внешней торговли, сильно отличаются от соответствующих внутренних налогов;

- особый состав участников;
- перемещения товаров через границу таможни.

Итак, налоговые правоотношения, которые возникают в сфере внешнеэкономической деятельности, являются единым правовым институтом, финансовые правоотношения которого регулируются не только финансовым, но и таможенным правом.

В налоговом (таможенном) правоотношении, используются несколько сторон, одной из которых является орган публичной власти. Карасёва М. В. утверждает, что субъектам финансового правоотношения устанавливаются негибкие границы поведения в том случае, если государство будет заинтересовано в выполнении стоящих перед ним задач и функций. Примером, на его взгляд может быть, когда один субъект обязывают уплатить налог, а другой субъект обязывают требовать его уплаты через надление его в правоотношении императивного права требования. [4, с 223]. Отсюда следует, что участник мировой торговли и таможенный орган являются сторонами таможенного правоотношения в части обложения таможенными выплатами.

Следует теоретически обосновать особенности налоговых правоотношений «таможенного характера».

Во-первых, существует тесная взаимосвязь между элементами субъекта и объекта в таможенном правоотношении налогового характера. [2, с 29]

Во-вторых, в качестве одной из сторон при уплате таможенных выплат, могут выступать как плательщик, так и представители или «условные» плательщики. Но несмотря на это, ответственность несут лица, которые связаны с объектом налогообложения.

В - третьих, плательщик самостоятельно определяет сумму таможенных платежей при передвижении товара через таможню.

В-четвертых, о возложении обязанности определения суммы размера на органы публичной власти свидетельствует зарубежный опыт исчисления таможенных платежей. [1, с 18]. Таможенный кодекс

ЕС устанавливает определенные сроки, с помощью которых должен быть рассчитан и учтен размер таможенных выплат. Потом присылается извещение на адрес плательщика, в котором указываются определенные суммы причитающихся с него платежей. Сам же плательщик обязан внести таможенные оплаты в течение десяти дней после того, как получил платежное извещение. По окончании срока таможенные органы имеют право требовать от должника уплаты указанных сумм. Что касается данных об экспорте товара, то лица таможенного органа при исполнении должны создать расчетную базу и конкретную сумму по каждому виду платежей: акциз, таможенный сбор, таможенную пошлину, НДС.

В - пятых, механизм определения налоговой базы исчисления акцизов – основа юридической особенности налоговых правоотношений.

В - шестых, юридический термин «объект налогообложения» акцизов стал дискуссионным из-за противоречия статей 38 НК РФ и 322 ТК РФ. [10, с 55]. Часть 1 ст. 38 НК РФ гласит, что объектом налогообложения являются операции по реализации товаров, имущества, прибыли, дохода, стоимости реализованных товаров либо иного объекта, который имеет стоимостные, количественные или физические особенности. Эта особенность противоречит положению ст. 322 ТК РФ, но в области таможенного дела она не применяется. [9, с 18].

На основании вышесказанного следует выделить особенности налоговых правоотношений во внешнеэкономической деятельности:

- В качестве объекта обложения внешними косвенными (НДС и акцизами) налогами следует признать передвижение товара через таможню, а в качестве налоговой базы существует таможенная выплата товаров и их количество.

- Статьей 322 ТК РФ сужен объект обложения и сведен лишь к товару, тогда как норма ст. 38 НК РФ относит к нему не только имущество, но и стоимость, доход, прибыль.

- Налогоплательщику необходимо иметь дело с налоговой службой и при экспорте подакцизных товаров, когда он хочет защитить свои экономические интересы. Ведь зачастую на практике возникают ситуации, когда налоговые органы не желают возвращать уплаченную сумму налога, даже если налогоплательщик выполнил все обязательства, возложенные на него законом и иными нормативными правовыми актами.

- Необходимо совершенствовать и уточнять правовые основания взимания акцизов при перемещении подакцизных товаров через таможню РФ

- При передвижении товаров через таможню некоторые правоотношения попадают под регулиро-



вание, как налогового законодательства, так и таможенного законодательства.

Кроме таможенных пошлин во всех странах при ввозе товаров аккумулируются различные сборы и налоги. Они отражают различные функции налогов:

- 1) выравнивающие конкурентные условия на внутреннем рынке импортирующей страны, так как с аналогичных отечественных товаров взимаются косвенные налоги;
- 2) имеющие протекционистский характер для защиты отечественных отраслей;
- 3) преследующие фискальные цели;
- 4) взимаемые для финансирования отдельных секторов хозяйства;
- 5) направленные на содержание таможенного аппарата;
- 6) имеющие регулятивное для экономики отдельных секторов значение.

С.Г. Пепеляев утверждает, что передача налогов - экономический инструмент, регулирующий спрос и предложение. [7, с 52]. Кучеров И. И., выделяя регулирующую функцию налогообложения, указывает, что посредством налогов государство осуществляет экономическое принуждение, но, маневрируя налоговыми ставками, вводя и отменяя налоги, государство оказывает влияние на инвестиционный процесс, рост производства и его структуру. [5, с 35].

Г. В. Петрова, определяя основополагающие принципы налогового права, особо отмечает «принцип гибкости налоговых платежей как инструментов внешнеэкономической и инвестиционной политики». [8, с 20].

Особенности взимания акцизов осуществляется положениями II части НК РФ, что отражает налогово-правовые аспекты законодательства РФ о таможенном деле. Особенности извлечения косвенных налогов отражаются в основном источнике налогового права.

Выделяются различные взгляды об отнесении НДС и акцизов к мерам государственного регулирования мировой деятельности. В. Г. Драганов все нетарифные меры подразделяет на экономические и административные. В число экономических нетарифных ограничений включаются различные налоги и сборы. [3, с 14]. Как правило, акцизы уплачиваются при импорте товаров в страну.

Согласно ст. 183 НК РФ ввоз на таможенную территорию РФ подакцизных товаров не подлежит налогообложению, так как произошел отказ в пользу государства, и так как подлежит обращению в государственную и муниципальную собственность.

Что касается таможенных налоговых льгот, то их предоставление благотворно сказывается не только на экономической ситуации внутри страны. При этом они направлены на управление мировым рынком товаров и благоприятно воздействуют на межгосударственные отношения политики. Во внешнеэкономической деятельности государства акцизы выполняют 2 основные функции:

- управляют мировой торговлей для того, чтобы равные условия для конкуренции отечественных и импортных товаров на внутреннем рынке;
- помогают пополнять доходную часть федерального бюджета.

Регулятивная функция означает, что и налоги, и порядок их извлечения побуждают субъектов активно действовать в одних направлениях и сдерживать других.

Шепенко Р. А. полагает, что нормами таможенного законодательства устанавливается порядок взимания таможенных пошлин, тогда как при взимании акцизов более четко проявляются элементы налогового законодательства. [11, с 16].

Внешнеэкономические налоговые правоотношения имеет много проблем в процессе своего осуществления. Современные реалии таковы, что без необходимой правовой регламентации, финансовая внутренняя и внешняя политика государства стала доминирующей силой над финансово-правовыми нормами.

В результате налоговое законодательство во внешней сфере превратилось в «гибкую», «уязвимую» и нестабильную систему актов. Такое положение привело в потере устойчивых ориентиров дальнейшего развития правового обеспечения финансовых механизмов государства. В этой связи необходимо искать возможности укрепления правовой дисциплины в этой сфере, используя потенциальные возможности Конституции Российской Федерации по принятию основополагающих федеральных законов и расширению сферы правового регулирования Бюджетного и Налогового кодексов Российской Федерации (закона о публичных финансах, закона об общих принципах налогообложения и сборов, закона о правовых основах единого рынка, закона о финансовой деятельности при поддержке промышленности).

Эти законы, развивая частное и общее в сфере финансов, могли бы способствовать устойчивости правовых норм в области бюджета, налогов, расчетов и кредитования во внешней торговле. Именно нестабильность финансово-правовых условий приводит к нарушению исполнения бюджета на текущий год, росту внешних заимствований, снижению авторитета национальной валюты и банковской системы. Любой бюджет, являясь планом по существу, требует бюджетного контроля над его исполнением согласно закону.

Стратегические направления осуществления налоговой политики изыскания косвенных налогов в экспортно-импортных операциях, как особый тип налоговых правоотношений предполагают, что:

1. налоговая и внешнеэкономическая реформа будут осуществляться по принципу передвижения от управления бюджетными затратами к управлению результатами. Соответственно, усиливается налоговый и бюджетный контроль;
2. одним из методов бюджетного регулирования и бюджетного контроля должно стать бюджетное планирование, включено в Бюджетный кодекс РФ как правовой принцип;
3. самостоятельность бюджетополучателей в распоряжении средствами должна сопровождаться их юридической ответственностью за результаты работы;
4. базовым принципом государственной бюджетной политики и основным ориентиром при совершенствовании норм бюджетного законодательства является достижение оптимального уровня расходов;

Стратегические направления финансовой (налоговой) политики при осуществлении налоговой реформы предполагают, что:

1. по уровню налоговых ставок налоговая политика должна быть необременительной как в части процедур расчета и уплаты налогов, так и при упорядочении налоговых проверок и налоговой отчетности;
2. условия налогообложения должны быть равными для предприятий, которые работают в одной сфере и налоговая система не позволяла бы уклоняться от уплаты налогов;
3. налоговая система должна переориентировать избыточную фискальную функцию на функцию стимулирования роста конкурентоспособности;
4. налоговая система РФ должна быть более благоприятной для инвестирования и развития бизнеса, чем в странах-конкурентах



5. необходимо снижения единого социального налога, защита социальных прав работников, стимулирование пенсионного обеспечения, снижение нагрузки на бизнес.

6. наряду с изменением процедур взимания НДС, следует решить вопрос о своевременном возмещении НДС по экспортным операциям и при осуществлении капитальных вложений, снизить ставки налога и исключить налогообложение авансовых выплат.

7. необходимо разграничить правомерную практику налоговой оптимизации от случаев криминального уклонения от налогов.

8. следует обеспечить стабильность бюджетной и налоговой политики как важнейшего фактора развития экономики с подготовкой в условиях для обеспечения полной конвертируемости рубля.

Таким образом, налоговые правоотношения по взиманию внешних НДС и акцизов приобретают новую внешнеэкономическую стабилизационную направленность.

1. Разрабатываются нормы о гарантиях обеспечения исполнения налоговых внешних обязательств (возврат торговых кредитов, займов, погашение внутреннего и внешнего долга),

2. Российское финансовое право рассматривается как «идейная основа» реализации рыночных

механизмов в целях социального развития общества и государства, следует также дополнить ФЗ «О защите прав и законных интересов на рынке ценных бумаг» нормами, регламентирующими государственную защиту прав инвесторов на рынке финансовых услуг при страховании вкладов граждан и защите их интересов как владельцев ценных бумаг. В этой связи следует совершенствовать нормы о защите конкуренции через создание системы мер государственного регулирования рынка товаров.

3. Совершенствуются государственно-правовые формы:

- участия финансовых органов в процедурах банкротства при возврате долгов государству,

- контроля над инвестиционной деятельностью пенсионных фондов, использующих пенсионные средства граждан,

- контроля над финансированием программ и экономической обоснованностью их принятия;

- обеспечения единства стандартов на оказание публичных услуг в сфере финансирования социальной (образование, здравоохранение, наука, культура) и инвестиционной (малый бизнес, инновационная сфера, производство, ориентированное на занятость) деятельности из бюджетов субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

#### Библиографический список

1. Бех Г.В. Правовое регулирование косвенных налогов: Монография / Под ред. Н.П. Кучерявенко. Харьков, 2012. С. 18.
2. Винницкий Д.В. Основные проблемы теории налогового права РФ: Автореф. дис. д. ю. н. Екатеринбург, 2013. С. 29.
3. Драганова В.Г. Основы таможенного дела / Под ред. В.Г. Драганова. М., 1998. С. 382. Артемов Н.М. Финансово-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности / Отв. ред. О.Н. Горбунова. М., 1999. С. 14.
4. Карасева М.В. Финансовое правоотношение. Воронеж, 1997. С. 223
5. Кучеров И.И. Налоговое право России. Курс лекций. М. 2001. С. 35
6. Пеекин Д.М. Презумпции в косвенном налогообложении // Ваш налоговый адвокат 2000 №3, С.7
7. Пепеляева С.Г. Налоговое право: Учебник / Под ред. С.Г. Пепеляева. М.2015. С. 52 - 53.
8. Петрова Г.В. Налоговое право. М.Норма. 2001.С. 20.
9. Чуркин А.В. Объект налогообложения: правовые особенности: Учеб. пособие. М., 2013. С. 18.
10. Шавшина В.П. Исполнение налоговой обязанности по уплате таможенных выплат: Дис.. канд. юрид. наук. СПб., 2013. С.55.
11. Шепенко Р.А. Акцизы. М.: Дело, 2001. С.15-16.

#### References

1. Bekh G.V. Pravovoe regulirovanie kosvennykh nalogov: Monografiya / Pod red. N.P. Kucheryavenko. Har'kov, 2012. S. 18.
2. Vinnickij D.V. Osnovnye problemy teorii nalogovogo prava RF: Avtoref. dis. d. yu. n. Ekaterinburg, 2013. S. 29.
3. Draganova V.G. Osnovy tamozhennogo dela / Pod red. V.G. Draganova. M., 1998. S. 382. Artemov N.M. Finansovovo-pravovoe regulirovanie vneshnetorgovoj deyatel'nosti / Otv. red. O.N. Gorbunova. M., 1999. S. 14.
4. Karaseva M.V. Finansovoe pravootnoshenie. Voronezh, 1997. S. 223
5. Kucherov I.I. Nalogovoe pravo Rossii. Kurs lekciy. M. 2001. S. 35
6. Peekin D.M. Prezumpcii v kosvennom nalogooblozhenii // Vash nalogovyy advokat 2000 №3, S. 7
7. Pepelyaeva S.G. Nalogovoe pravo: Uchebnik / Pod red. S.G. Pepelyaeva. M.2015. S. 52 - 53.
8. Petrova G.V. Nalogovoe pravo. M.Norma. 2001.S. 20.
9. Churkin A.V. Ob'ekt nalogooblozheniya: pravovye osobennosti: Ucheb. posobie. M., 2013. S. 18.
10. Shavshina V.P. Ispolnenie nalogovoj obyazannosti po uplate tamozhennykh vyplat. Dis.. kand. yurid. nauk. SPb., 2013. S.55.
11. Shepenko R.A. Akcizy. M.: Delo, 2001. S.15-16.



## ПРАВОВОЙ СТАТУС ОБЪЕКТОВ И СУБЪЕКТОВ ПРАВООТНОШЕНИЙ ПО ВЗИМАНИЮ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ В ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЯХ

Исакова Ю.Р.,  
Бадова Л.К., к.ю.н., Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: Предметом статьи является правовое регулирование косвенных налогов в экспортно – импортных операциях. Актуальность данной проблемы обусловлена тем, что в настоящее время особое внимание привлекает экспорт и импорт товаров. В данной работе говорится об особенностях налогообложения и о трансграничных операциях по обороту товара и услуг. Рассматриваются статьи налогового кодекса РФ.

Ключевые слова: экспорт, импорт, налогообложение, мировая торговля, внешнеэкономический контракт, налоговые издержки, ценовые показатели.

Abstract: The subject of the article is the legal regulation of indirect taxes in export-import transactions. The urgency of this problem is due to the fact that at present special attention is paid to exports and imports of goods. In this paper, we talk about the specifics of taxation and cross-border transactions on the turnover of goods and services. The articles of the tax code of the Russian Federation are considered.

Keywords: Export, import, taxation, world trade, foreign economic contract, tax costs, price indicators.

Исходя из содержания ст. 126 ГК РФ, видно, что понятие товара, как объекта взимания налогов, в налоговом законодательстве несколько шире, чем в гражданском праве, где товар определяется как объект торгового оборота, которым признаются материальные предметы, т.е. вещи, имеющие стоимость, не изъятые из оборота, не относящиеся к недвижимым и на платной основе отчуждающиеся друг от друга.

Услугой для целей налогообложения является деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности (п. 5 ст. 38 НК РФ). Операцией, признаваемой со стороны налогообложения реализацией товаров, по ст. 39 НК РФ считается передача права собственности на товары на платной основе (учитывая обмен товарами) и в предусмотренных случаях на безвозмездной основе (ст. 146, 182 НК РФ).

Практика внешнеторгового арбитража показывает, что основным признаком операций по реализации товаров в целях налогообложения (возмездность или в установленных случаях безвозмездность) неразрывно связан с условиями внешнеэкономического контракта о цене товара, порядке расчетов и переходе собственности от производителя к потребителю. [6, с 25].

Кроме того, для встречных внешнеэкономических контрактов вид самой сделки оказывает непосредственное влияние на квалификацию совершаемых по контракту операций как операций по реализации товаров. Имеющая место несогласованность определения объектов налогообложения внешнеэкономических контрактов по законодательству РФ с частноправовым регулированием внешнеэкономической деятельности и с намерениями сторон внешнеэкономического контракта проявляется при установлении места и времени совершения акта международной купли-продажи товара.

Сегодня международная практика показывает, что определение места и времени в рамках мировой купли-продажи товара с гражданско-правовых позиций и со стороны налогообложения по законодательству разных стран в основном не совпадают.

Обычно проведение сделки по купле-продаже товара устанавливается местом и временем передачи права собственности на товар или передачи самого товара в распоряжение покупателя (ст. 223, 224, 458 ГК РФ). В случае внешнеэкономической деятельности каждое государство может считать свою территорию местом исполнения экспортных сделок и импортных сделок, а купле-продажа производится на территории страны-потребителя. [2, с 45].

Согласно международному налогообложению, место и момент осуществления сделки могут определяться или в соответствии с названными правилами торгового права, или в соответствии с особыми правилами мирового и национального налогового права.

С точки зрения российского налогового законодательства место и момент совершения акта купли-продажи товара определяются исходя из места и момента фактической реализации товара, которые в свою очередь влияют на установление совокупности объектов налогообложения конкретного внешнеэкономического контракта.

Правила определения места и момента фактической реализации товаров (работ, услуг) для исчисления налогов установлены российским законодательством о налогах и сборах. Так, в соответствии со ст. 147 НК РФ в целях исчисления НДС местом реализации товаров признается территория Российской Федерации, если: товар находится на территории РФ и не отгружен и не транспортируется; товар в момент начала отгрузки или транспортировки находится на территории РФ.

Дата реализации товаров (работ, услуг) в целях исчисления НДС определяется по правилам ст. 167 НК РФ. Например, при реализации товаров, помещаемых под таможенный режим экспорта при условии их фактического вывоза за пределы таможенной территории Российской Федерации и представления в налоговые органы предусмотренных налоговым законодательством документов. Дата реализации выбирается самая ранняя из дат:

• последний день месяца, с собранным полным пакетом документов;

• 181-й день, считая с даты помещения товаров под таможенный режим экспорта. [3, с 28].

Облагаемая база по налогу на добавленную стоимость при ввозе товаров на таможенную территорию РФ согласно ст. 160 НК РФ определяется как сумма таможенной стоимости этих товаров, подлежащих уплате таможенной пошлины и акцизов (по подакцизным товарам).

Анализ особенностей определения объектов налогообложения и исчисления налоговой базы по конкретным видам налогов позволяет выделить следующие аспекты налогообложения, имеющие существенное значение на формирование условий внешнеэкономического контракта для уменьшения налоговых издержек:

1) принципы определения в целях налогообложения цены реализуемых (приобретаемых) товаров и сопутствующих реализаций работ, услуг;



2) особенности исчисления налоговой базы в зависимости от отдельных условий внешнеэкономического контракта;

3) учет в целях налогообложения внереализационных доходов и расходов.

В гражданско-правовых отношениях (ст. 421, 424 ГК РФ) стороны вправе самостоятельно определить цену, по которой оплачивается исполнение контракта (в том числе внешнеэкономического). Исключение составляют предусмотренные законом случаи, когда цены устанавливаются или регулируются уполномоченными на то государственными органами.[1].

По общему же правилу с гражданско-правовой точки зрения условия внешнеэкономического контракта о цене товара существенным не является (ст. 485 ГК РФ). Однако, с точки зрения налогового законодательства, цена товара и сопутствующих услуг, указанная сторонами во внешнеэкономическом контракте, имеет очень важное значение. Дело в том, что для целей налогообложения используется рыночная цена товара (работ, услуг), и важность зафиксированной в контракте цены заключается в том, что в соответствии со ст. 40 НК РФ она должна быть рыночной. Именно эта цена будет представлять собой стоимостную характеристику того или иного объекта налогообложения в зависимости от вида контракта, называемую налоговой базой (ст. 53 НК РФ).[4, с 530].

Хотя в мировой торговле преобладает множество цен на идентичные товары, их уровень зависит от характера операций и взаимоотношений торговых партнеров, от валюты платежа и от иных условий. Они всё же различны для обычных коммерческих сделок и поставок по межправительственным соглашениям, по бартерным сделкам и регулируемым мировым торговым соглашениям.

Неясности правового статуса объектов и субъектов взимания внешних НДС и акцизов порождают налоговые споры из-за определения категорий «аналогичный товар», «публикуемые цены», «расчетные цены», «валюта цены и валюта платежа».

Налоговые органы и налогоплательщики часто расходятся в мнениях по данным категориям, поскольку практика мировой торговли показывает то, что идентичные товары встречаются крайне редко и лишь на определенных рынках, а ценовые и расчетные отношения ориентированы на практику разных государств и обычаи, не всегда признаваемые российской правовой доктриной.

Публикации цен являются составной частью информационной обеспечения ценообразования. Сами по себе публикуемые цены мировыми не являются, хотя могут самостоятельно использоваться в качестве контрактных.

Исходя из особенностей конкретного внешнеэкономического налогового, финансового, таможенного правоотношения в международной коммерческой практике применяются методы оценки правового статуса субъектов и объектов которые предназначены для более точного определения конечной рыночной цены товара на конкретном рынке. [5, с 63]

Для решения этой задачи применяются специальные методы расчета контрактных цен. Практическое использование которых требует знания ценовых показателей, характерных для разных между-

народных товарных рынков, а также тех источников информации, из которых они могут быть получены.

На формирование конечной рыночной цены товара существенное влияние оказывают валюта цены и валюта платежа по внешнеторговому договору. Валюта цены может быть определена торговым или платежным соглашением между соответствующими странами. В выборе валюты на массовые товары большое значение имеют торговые обычаи, существующие в торговле этими товарами, в том числе на внешнем рынке.

При установлении валюты цены контракта необходимо исходить из сокращения количества пересчетов валют при платежах с целью уменьшения не только потерь от пересчета валют, но и вероятных налоговых издержек.

На основании вышесказанного можно заключить, что адекватное косвенное налогообложение доходов в экспортно-импортных операциях должно быть обеспечено не путем установления принципиально новых правил специально для косвенных налогов во внешнеэкономической деятельности, а в результате совершенствования, адаптации, дополнения общей (первой) и специальной (второй) частей НК РФ к современным требованиям существующих налоговых, торговых, валютных, таможенных институтов трансграничных операций. Предлагается включить в НК РФ новую статью 20.1 «Налогоплательщики-участники трансграничных операций в сфере оборота товаров, работ, услуг» в следующей редакции:

1. Налогоплательщики-участники трансграничных операций в сфере оборота товаров для налогообложения являются физическими лицами и организациями, которые в свою очередь являются налоговыми резидентами различных государств. Отношения между ними могут оказать влияние на конкурентные, ценовые, расчетные условия коммерческой операции, на ее экономические результаты, которые влияют на размер исчисляемой налоговой базы:

- когда одна или несколько организаций-налогоплательщиков участвуют в коммерческой операции по перемещению товаров на таможенную территорию других государств как потребители и производители;

- непосредственно и (или) косвенно контролирует цены и объемы продаж товаров на конкретном товарно-сырьевом рынке и суммарная доля такого влияния составляет более 50 процентов.

- доля косвенного влияния одной организации на другую через посредничество иных организаций определяется в виде суммы вычетов, зачетов, возвратов НДС, учета акцизов, учета долей непосредственного участия организаций этой последовательности одна в другой согласно налоговому, таможенному законодательству различных государств;

2. Суд может признать налогоплательщика участником трансграничной операции по иным основаниям, не предусмотренным пунктом 1 настоящей статьи, если отношения между этими лицами могут повлиять на результаты сделок по реализации товаров (работ, услуг), влекущие незаконное занижение налоговой базы, уклонение от уплаты налогов и иные действия, противоречащие НК РФ.

#### Библиографический список

1. Порядок оформления и учета паспортов бартерных сделок, утвержденный МВЭС РФ, ГТК РФ, Минфином России от 03.12.1996. №№ 10 - 83/3225, 01 - 23/21497, 01 - 14/197 // БНА федеральных органов исполнительной власти. 1997. №1; Положение об осуществлении контроля и учета внешнеэкономических бартерных сделок, предусматривающих перемещение товаров через таможенную границу Российской Федерации, утвержденное ВЭК РФ, МВЭС РФ, ГТК РФ 29.11.04.1997 с изм. // БНА федеральных органов испол-



- нительной власти. 1997. №12. Федеральный закон от 08.02.1998г. №16-ФЗ «О присоединении РФ в Конвенции УНИДРУА о мировом финансовом лизинге» // СЗ РФ. 1998. №7. Ст. 787
2. Stewart W.J. Dictionary of Law. Collins, UK, 2001. Принципы международных коммерческих договоров / под ред. А.С. Комарова. М., 1996. С. 45
  3. Баразгова, Л. К. Правовое регулирование взимания косвенных налогов в экспортно-импортных операциях. -М., 2010. -28 с.-Библиогр. : с. 27 - 28.4
  4. Гушин В.В., Овчинников А.А. Инвестиционное право: учебник - изд. 2-е, перераб и доп. М.: Эксмо, 2009. С. 528-540.
  5. Кучеров, И. И. Международное налоговое право / И. И. Кучеров - Воронеж. М., 2008; с. 63.
  6. Розенберг М.Г. Мировой договор и иностранное право в практике мирового коммерческого арбитражного суда. М.: Статут, 2005. С. 25.

#### References

1. Porjadok oformleniya i ucheta pasportov barternyh sdelok, utverzhdennyj MVEHS RF, GTK RF, Minfinom Rossii ot 03.12.1996. №№ 10 -83/3225, 01 -23/21497, 01 - 14/197 // BNA federal'nyh organov ispolnitel'noj vlasti. 1997. №1; Polozhenie ob osushchestvlenii kontrolya i ucheta vneshnetorgovyh barternyh sdelok, predumtrivayushchih peremeshchenie tovarov cherez tamozhennuyu granicu Rossijskoj Federacii, utverzhdennoe VENK RF, MVEHS RF, GTK RF 2.9.11 .04.1997 s izm. // BNA federal'nyh organov ispolnitel'noj vlasti. 1997. №12; Federal'nyj zakon ot 08.02.1998g. №16-FZ «O prisoedinenii RF v Konvencii UNIDRUА o mirovom finansovom lizinge» // SZ RF. 1998, №7. St. 787
2. Stewart W.J. Dictionary of Law. Collins, UK, 2001. Principy mezhdunarodnyh kommercheskih dogovorov / pod red. A.S. Komarova. M., 1996. S. 45
3. Barazgova, L. K. Pravovoe regulirovanie vzlmaniya kosvennyh налогов v ehksportno-Importnyh operaciyah. - М., 2010. -28 s.-Bibliogr. : s. 27 - 28.4
4. Gushchin V.V., Ovchinnikov A.A. Investicionnoe pravo: uchebnik - izd. 2-e, pererab i dop. M.: EHksmo, 2009. S. 528-540.
5. Kucherov, I. I. Mezhdunarodnoe nalogovoe pravo / I. I. Kucherov - Voronezh. M., 2008; s. 63.
6. Rozenberg M.G. Mirovoj dogovor i Inostrannoe pravo v praktike mirovogo kommercheskogo arbitrazhnogo su-da. M.: Statut, 2005. S. 25.



## АКТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ КОРРУПЦИОННЫХ СЕГМЕНТОВ В СТРАНАХ СНГ И РФ

Исакова Ю.Р.,  
Бадова Л.К., к.ю.н., Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: Предметом статьи является правовое регулирование совершенствования противодействия коррупции. Актуальность данной проблемы обусловлена тем, что в настоящее время особую тревогу вызывает коррупция. В этой работе приводятся данные восприятия коррупции в странах СНГ и России. Анализ состояния коррупции в странах СНГ не имеет некоторого круга общепринятых и однозначных показателей. Анализ состояния коррупции в РФ также не детерминирован целостной однообразной системой однозначных показателей. Рассматривается уголовная ответственность за осуществление противоправного деяния. Новые изменения в УК предусматривают наказание за дачу взятки тогда, когда нет незаконных действий. Если будет доказан факт вымогательства взятки, то может наступить освобождение от уголовной ответственности за дачу взятки. В России, как государством, так и обществом, в рамках коррупционной борьбы были предприняты разные инициативы. И первой такой инициативой стала Антикоррупционная Хартия Российского Бизнеса. В настоящее время происходит борьба с коррупцией, а именно вводятся новые, строгие законы, которые наказывают нарушителей. Первоначально, находят случайных нарушителей, то есть нарушителей закона. Затем, в сети прокуратуры попадают и более изворотливые рыбы.

Ключевые слова: коррупция, взятка, коррупционный элемент, государственная поддержка, преступное деяние, ответственность.

Abstract: The subject of the article is the legal regulation of improving the counteraction to corruption. The urgency of this problem is due to the fact that corruption is currently of particular concern. This paper presents data on perceptions of corruption in the CIS and Russia. The analysis of the state of corruption in the CIS countries does not have a certain range of generally accepted and unambiguous indicators. An analysis of the state of corruption in the Russian Federation is also not determined by a holistic, monotonous system of unambiguous indicators. Criminal responsibility for the implementation of a wrongful act is under consideration. New changes in the Criminal Code provide for punishment for giving bribes when there is no illegal action. If the fact of bribe extortion is proved, then liberation from criminal liability for bribery may come. In Russia, both the state and society, various initiatives have been taken in the framework of the corruption struggle. And the first such initiative was the Anti-Corruption Charter of Russian Business. Currently, there is a fight against corruption, namely, new, strict laws are being introduced that punish violators. Initially, they find random violators, that is, violators of the law. Then, in the network of the prosecutor's office there are also more dodgy fish.

Keywords: corruption, bribe, corruption element, state support, criminal act, responsibility.

В современной экономике термин «коррупция» имеет несколько определений.

1. Явление, которое заключается в противоречии морали и законодательству, при этом должностное лицо получает определенную прибыль, по причине злоупотребления своих должностных обязательств, стало называться коррупцией.

2. Результат наделения полномочиями должностных лиц – коррупция. Она существует при любой власти и строе.

Рассматривая фигурально выражаясь, «состав» этого преступного деяния – коррупции – в странах СНГ, отметим, что с юридической точки зрения, различают 4 главных вида коррупционного правонарушения:

- гражданско-правовые деликты: является гражданским проступком;

- дисциплинарные проступки: средние деяния, связаны не только с определенной целью, но, и имеют элементы коррупции;

- административные правонарушения: провинность, которая отражена в КоАП;

- преступления: преступное деяние, которое повлекло за собой значительный денежный государственный ущерб и который связан с получением субъектами личной материальной и нематериальной пользы.

В контексте социально – правовом и даже философском выделяют следующие виды коррупции, которые объективно имеют место во всех без исключения странах СНГ:

- Бытовая коррупция как явление, порожаемое взаимодействием граждан и чиновников. Примеры данного вида коррупции исключительно многообразны: это «подарки» от граждан, которые получает чиновник; это и различного рода услуги,

«добровольно» оказываемые как должностному лицу, так и членам его семьи. Бытовая коррупция имеет, кроме сказанного, такой «подвид» как nepotизм, именуемый в широкой практике как кумовство.

- Деловая коррупция как вид коррупции, формируемый при реализации многообразного взаимодействия властных и бизнес –структур. Примером в данной контексте может быть названа практика получения поддержки со стороны судьи, который призван разрешить спор хозяйствующих субъектов.

- Коррупция верховной власти. Данный вид коррупции применим к демократическому обществу, он имеет отношение к политическому руководству, к верховным судам в демократических системах.

Анализ состояния коррупции в странах СНГ не имеет некоторого круга общепринятых и однозначных показателей.

Вместе с тем, некоторым «мерилом» в данной плоскости обнаруживается специфический показатель – так называемый индекс восприятия коррупции.

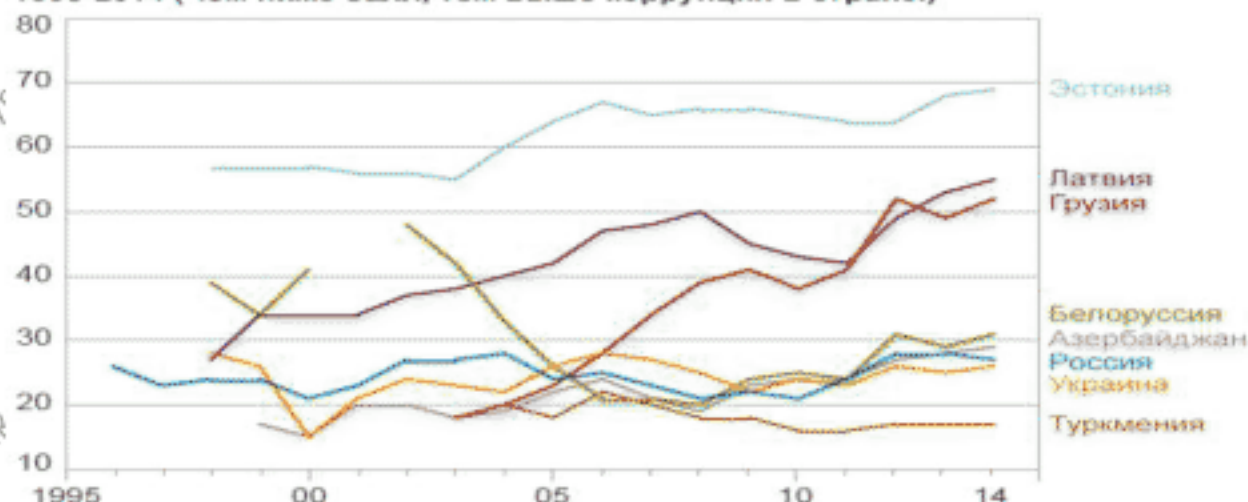
Характеризуя состояние коррупции в странах СНГ, обратимся к графику, представленному на рисунке 1. [5].

В 2009 году, Россия занимала 146-е место из 180, через два года - 143-е из 183 стран. В 2012 году, когда изменилась система расчета рейтинга, и вместо 10-бальной шкалы появилась 100-бальная, Россия оказалась на 133-м месте из 174 государств, а в 2013 - на 127-м из 175.

В период с 2014 по 2016 гг. «динамика» стран в рассматриваемой области сохранила свои тренды. Итоги 2015 года - в контексте рейтинга восприятия коррупции в странах СНГ приведены в таблице 1.



**Динамика индекса восприятия коррупции в России и соседних странах 1995-2014 (Чем ниже балл, тем выше коррупция в стране.)**



Примечание: данные за 1995-2011 г.г. оптимизированы по 100-балльной шкале для сравнения с 2012-2014 г.г.

Источник: Transparency International

Рисунок 1 - Динамика индекса восприятия коррупций с РФ и соседних стран (СНГ и страны Балтии (1995 -2014 г.г.))

Таблица 1 - Индекс восприятия коррупции по странам СНГ (2015 год)

Наименование государства	Позиция в рейтинге transparency international
Грузия	68
Казахстан	105
Молдова	105
Армения	123
Белоруссия	127
Украина	134
Азербайджан	134
Россия	154
Таджикистан	154
Туркменистан	172
Киргизия	164
Узбекистан	172
Туркменистан	172

По итогам 2016 года Россия заняла 131 место в рейтинге (у нее двадцать девять баллов)[6]. Из стран СНГ на соседних позициях расположился только Азербайджан.

Таким образом, подводя некоторый промежуточный итог, отметим: коррупция - фактор системный, распространенный во всех странах СНГ, при этом большинство стран содружества имеют в соответствующем рейтинге позиции соседства, что позволяет говорить в целом о сопоставимости уровня «коррупционного компонента» в них.

Этот аспект обуславливает некоторые общие «фундаменты», принципы, механизмы противодействия коррупции.

В целом, правовые основы противодействия коррупции в странах СНГ обладают несколькими основами.

Первоначально хотелось бы заметить, что наша страна в полном объеме утвердила (8.03.2006 года) Конвенцию ООН против коррупции, что позволило за собой принятие на себя всех обязательств и их исполнение в международной практической деятельности антикоррупционных практик и механизмов.

Россия - крупнейшая экономика среди стран СНГ.

Анализ состояния коррупции в РФ также не детерминирован целостной однообразной системой однозначных показателей.

Однако имеет место «внутренняя дифференциация» в контексте выше рассмотренного рейтинга.

Обратимся к диаграмме 1.

Индекс восприятия коррупции, составляемый ежегодно международной неправительственной организацией Transparency International, - популярный рейтинг.

В период 2010 - 2014 г. данный индекс колебался от 148 до 144 млрд. долл. В 2015 году его уровень составил 145 млрд. долл.[6].

Возникает вопрос: что есть «питательная среда» коррупции в странах СНГ и РФ в частности и как ей противодействовать?

Как пишет в своей статье В. Комлева, имеет место «...предположение о том, что глубинной причиной неудач в борьбе с коррупцией является совпадение объекта и предмета этой борьбы». [3, с 25]

Фактически речь идет о том, что низкая эффективность анти коррупционных мероприятий есть следствие «сращивания» соответствующих объектов и предметов.



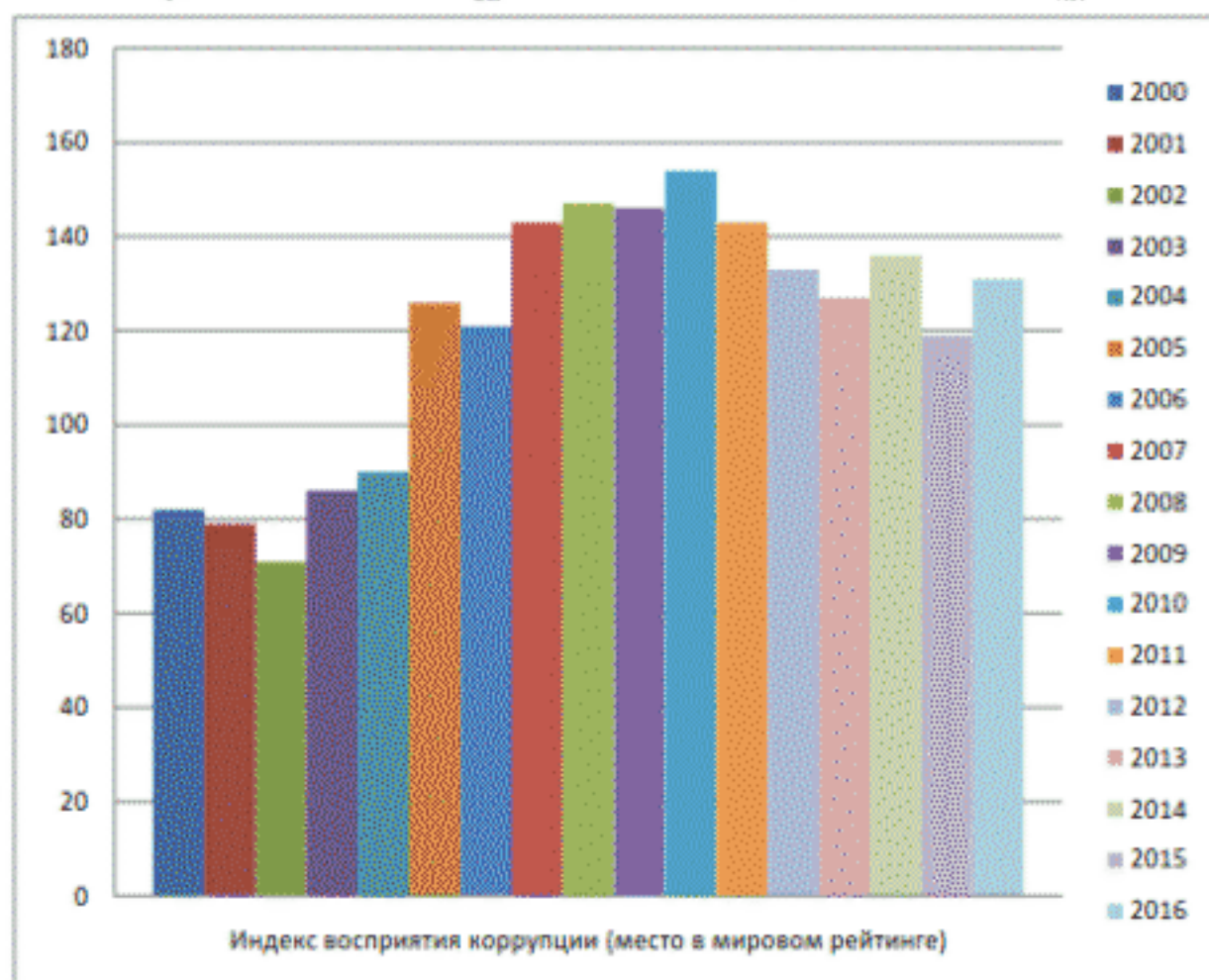


Диаграмма 1 - Индекс восприятия коррупции в РФ с 2000 по 2016 гг.

Как разрешить эту проблему? С нашей точки зрения, основываясь на анализируемом материале, справедливо отметить следующее.

Разумным считается создание определенного государственного органа по противодействию коррупции и наблюдением за ней. В странах СНГ данные органы должны иметь характер государственной значимости, в РФ подобный орган должен обладать федеральным статусом, располагать подразделениями во всех субъектах Российской Федерации.

Этот орган обязан располагать законодательной инициативой. Для его создания выделяют нижеуказанные причины:

1. в установленной сфере борьбы и противодействия коррупции - сфере продуктивен системный контроль, где главный орган является энергичным и развивающим. Что повлечет за собой минимизацию рисков;

2. действующий государственный орган доказывает обществу, что «неприкасаемых» государственных представителей нет и быть не может.

Подводя некоторый общий итог, отметим: хочется надеяться на то, что борьба с коррупцией на постсоветском пространстве, в странах СНГ обретет действительно системный характер; хочется верить и в то, что в обозримом будущем Россия и страны СНГ сменят свои позиции во второй половине второй сотни рейтинга «индекса восприятия коррупции» на существенно более высокие.

Сегодня же РФ участвует в разных программах, которые связаны с коррупционной борьбой.

В уголовном законодательстве РФ предусмотрено наказание как за дачу взятки, так как были совершены незаконные действия, так и за получение взятки. В статье 291 Уголовного Кодекса Российской Федерации в 2011 году были внесены изменения, которые радикально повысили наказание за дачу взятки. [1]

Новые изменения в УК предусматривают наказание за дачу взятки тогда, когда нет незаконных действий. Если будет доказан факт вымогательства взятки, то может наступить освобождение от уголовной ответственности за дачу взятки.

К этой статье имеется комментарий:

От уголовной ответственности по мотивам вымогательства взятки или добровольного сообщения о даче взятки не означает отсутствия в действиях освобожденных взяткодателей состава преступления. Таким образом, они не являются, пострадавшими, и у них нет права претендовать на возмещение им ценностей, которые были переданы в виде взятки.

Поэтому, лицо, давшее взятку под давлением, уже является преступником и не может быть признано потерпевшим. Но гражданин может освобождаться от уголовной ответственности, если он вовремя сообщит в правоохранительные органы о факте вымогательства взятки.

Помимо этого, в РФ лицо получает только реальное лишение свободы только в том случае, если признано уклонение от уплаты штрафа за получение взятки. При этом не учитывается то, что штраф неуплачен по объективным причинам, а именно с запретом, установленным на работу для осужденно-



го. Конституционный суд РФ косвенно подтвердил, что такая замена носит ситуативный (кампанийский) характер. Примером может служить: гражданин Н. В. Чеванин, которого приговорили к 7 годам лишения свободы, вместо штрафа за получение взятки, обратился в этот орган. Он пытался доказать, что заменять огромный штраф только лишением свободы неконституционно, не принимая во внимание, что осужденный не может его выплатить по объективным основаниям (состояние здоровья, возраст или судебный запрет на работу). Но Конституционный суд объявил, что эта замена не противоречит Конституции РФ, и сделал ссылку на то, что «в настоящее время одной из системных угроз безопасности РФ признается коррупция (подпункт „а“ пункта 7 Национальной стратегии противодействия коррупции, утверждённой Указом Президента РФ от 13-апреля 2010 года № 460), которая включает в себя дачу и получение взятки». [2, с 352].

В России, как государством, так и обществом, в рамках коррупционной борьбы были предприняты

разные инициативы. Первой стала Антикоррупционная Хартия Российского Бизнеса — документ этики, который был подписан 20.09.2012 года на XI Инвестиционном форуме в Сочи. [4, с 240]. На нём присутствовали Председатель Правительства Российской Федерации и руководители различных организаций. Они постановили внедрить в российские компании специальные программы по антикоррупции, которые предусматривали процедуры финансового и внутреннего контроля, обучение и работу с персоналом, закупки на основе открытых торгов.

Таким образом, в настоящее время происходит борьба с коррупцией, а именно вводятся новые, строгие законы, которые наказывают нарушителей. Первоначально, находят случайных нарушителей, то есть нарушителей закона. Затем, в сети прокуратуры попадают и более изворотливые рыбы. Поэтому 26. 01. 2017 года Президент РФ объявил о необходимости конфискации имущества, которое было нажито незаконным путём. Он призывает изымать имущество в пользу государства.

#### Библиографический список

1. ФЗ РФ от 25 декабря 2008 г. N 273-ФЗ «О противодействии коррупции»
2. Кирпичников А. И. Взятка и коррупция в России. — СПб.: Альфа, 2016. — 352 с.
3. Комлева В. Совпадения субъекта и объекта борьбы с коррупцией в России // Государственная служба. 2015. № 2., с 25.
4. Сергунин А. А. Основы коррупционной борьбы (общегосударственные системы этики поведения) под ред. С. В. Максимова М.: ИСПИ РАН, 2014. — 240 с.
5. Электронный ресурс: <http://www.bbc.com/russian/russia/>. Режим доступа: 17.01.2016
6. Электронный ресурс: <http://transparency.org.ru/> Режим доступа: 17.01.2017.

#### References

1. FZ RF ot 25 dekabrya 2008 g. N 273-FZ «O protivodejstvii korrupcii»
2. Kirpichnikov A. I. Vzyatka i korrupciya v Rossii. — SPb.: Alfa, 2016. — 352 s.
3. Komleva V. Sovpadeniya sub'ekta i ob'ekta bor'by s korrupciej v Rossii // Gosudarstvennaya sluzhba. 2015. № 2., s 25.
4. Sergunin A. A. Osnovy korrupcionnoj bor'by (obshchegosudarstvennyye sistemy ehniki povedeniya) pod red. S. V. Maksimova M.: ISPI RAN, 2014. — 240 s.
5. EHlektronnyj resurs: <http://www.bbc.com/russian/russia/>. Rezhim dostupa: 17.01.2016
6. EHlektronnyj resurs: <http://transparency.org.ru/> Rezhim dostupa: 17.01.2017.



## РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РФ

**Казимагомедова З.А.**, к.э.н., доцент, Дагестанский государственный университет  
**Алиев Б.Х.**, д.э.н., профессор, Дагестанский государственный университет

**Аннотация:** В статье рассмотрена роль инвестиций в экономическом развитии РФ, а также причины и проблемы неравномерного распределения инвестиций в России. Отмечается, что в настоящее время инвестиционный климат в нашей стране существенно ухудшился. Ситуация усугубляется введенными против России экономическими и политическими санкциями, существенными колебаниями обменного курса рубля и цен на нефть, оттоком капитала. Стоит отметить, что причинами этого негативного явления свойственен не только экономический характер, но и политический.

**Ключевые слова:** инвестиции, рейтинг, иностранные инвестиции, инвестиционный климат, экономический рост, современная экономика, инвестиционные ресурсы.

**Abstract:** The article examines the role of investment in the economic development of the Russian Federation, as well as the causes and problems of the uneven distribution of investment in Russia. It is noted that at present the investment climate in our country has significantly deteriorated. The situation is exacerbated by economic and political sanctions imposed against Russia, significant fluctuations in the exchange rate of the ruble and oil prices, and capital outflow. It is worth noting that the reasons for this negative phenomenon are not only economic in nature, but also political.

**Keywords:** Investments, rating, foreign investments, investment climate, economic growth, modern economy, investment resources.

Одной из важнейших задач, стоящих перед обществом в современной экономике, является создание необходимых и благоприятных условий для повышения уровня жизни населения и интенсификации экономического роста. Достижение этой задачи ускоряется при росте объема инвестиций в реальный сектор экономики. Темпы роста и объем инвестиций в реальный сектор экономики являются индикаторами инвестиционной привлекательности страны. Рост инвестиционной привлекательности и наиболее эффективное использование инвестиционных ресурсов в приоритетных областях социальной сферы и материального производства способствует увеличению притока капитала и экономическому подъему. Инвестиции определяют конкурентные позиции государств на мировом рынке и способствуют формированию производственного потенциала на современной научно-технической базе. Далеко не последнюю роль при этом особенно для развивающихся государств, вырывающихся из социально - экономического неблагополучия, играет привлечение средств в виде портфельных инвестиций, прямых капиталовложений и других активов. Инвестор, при выборе объектов для инвестирования, руководствуется определенными критериями: уровнем инвестиционного риска и инвестиционным потенциалом, так как их взаимосвязь и определяет инвестиционную привлекательность.

Инвестиции являются обязательным элементом нормального функционирования современной экономики и играют важную роль, как на микро, так и на макроуровне. По сути, инвестиции определяют будущее как отдельного субъекта хозяйствования, так государства в целом и являются локомотивом развития экономики. Невозможно представить экономику современного государства без инвестиций, так как инвестиции обеспечивают финансовое благополучие и экономический рост государства, стабильное функционирование и развитие отдельных регионов, отраслей экономики и хозяйствующих субъектов.

Термин «инвестиции» в переводе с латинского означает облачать. При централизованной плановой экономике этот термин «инвестиции» отождествлялся с термином «капитальные вложения», т. е. с вложениями на воспроизводство основных производственных фондов. Инвестиции трактовались как долгосрочные вложения в различные отрасли экономики. В условиях рыночной экономики понятие категории «инвестиции» изменилось и в ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Феде-

рации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. инвестиции определяются как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [1].

Средства, которые предназначены для инвестирования, чаще всего выступают в виде денежных средств. Инвестиции в основном осуществляются в натурально-вещественной форме (автотранспортные средства, оборудование, пай, акции, интеллектуальные ценности и так далее), а также в смешанной форме.

Экономическая природа категорий «инвестиции» заключается в опосредовании отношений, которые проявляются между субъектами инвестиционного процесса относительно использования и формирования инвестиционных ресурсов для развития и расширения производства.

Инвестиции, являясь экономической категорией, реализуют множество важных функций, без которых развитие экономики не возможно. Они предполагают рост экономики, увеличивают ее производственный потенциал. На макро-уровне инвестиции выступают своеобразной основой для реализации политики ускорения научно-технического прогресса, расширенного воспроизводства, обеспечения конкурентоспособности российской продукции и повышения ее качества, структурной перестройки всей экономики государства и сбалансированного развития всех отраслей народного хозяйства, развития общественной сферы, решения вопросов обороноспособности государства и ее безопасности и так далее.

Важное значение имеют инвестиции и на микроуровне. Такие инвестиции нужны в целях обеспечения оптимального функционирования компании, стабильного финансового состояния и увеличения прибыли предприятия. Без них невозможны обеспечение конкурентоспособности производимых товаров и предоставляемых услуг, ликвидация последствий износа основных производственных фондов, проведение операций с ценными бумагами и вложение финансовых средств в активы иных хозяйствующих субъектов и так далее.

Обеспечивая формирование фондов хозяйствующих субъектов, наращивая производственный потенциал, инвестиции оказывают прямое воздей-



ствии на результаты хозяйственной деятельности предприятия. Для экономики огромную роль играет эффективное использование инвестируемых средств. Рост масштабов инвестиций без их эффективного использования не обеспечивает стабильный рост экономики. Вложение финансовых средств в морально устаревшие средства производства и технологии тоже не имеет хорошего экономического эффекта [4]. Нерациональное вложение инвестиций способствует замораживанию ресурсов и в итоге ведет к уменьшению объемов производимых товаров.

Инвестиции имеют большое значение в функционировании и развитии экономики, а изменения в размерах и соотношениях инвестиций влияют на занятость и объем общественного производства, структурные экономические сдвиги, развитие хозяйственных отраслей.

В настоящее время экономика РФ переживает глубокий экономический кризис, который проявляется во всех направлениях жизнедеятельности россиян. Бюджетный дефицит не позволяет правительству нашей страны справиться с кризисом, поэтому необходимо помимо бюджета привлекать и иные финансовые средства. Инвестиции должны помочь государству в процессе выхода из экономического кризиса.

Российский рынок является самым привлекательным для иностранных инвесторов и в то же время он один из самых непредсказуемых. Поэтому иностранные инвесторы ориентируются на российский инвестиционный климат. Инвестиционный климат определяют независимые эксперты.

В целом, в настоящее время инвестиционный климат в нашей стране существенно ухудшился. Стоит отметить, что причинами этого негативного явления свойственны не только экономический характер, но и политический. Прежде всего, свыше 50 миллиардов долларов оценивается отток капитала за первое полугодие предыдущего года из нашей страны. Ослабление рубля достаточно сильно отражается на инфляции. Ее рост вышел за рамки 5%, которые являлись для Банка России ориентиром. Ее годовые темпы в настоящее время составляют свыше 7%, а за четвертый квартал 2015 года превысили 9%. Вместе с тем, российский фондовый рынок в настоящий момент просел на 15%, что во многом обусловлено санкциями, а также причиной тому является геополитический конфликт вокруг Украины. В итоге, по данным недавнего исследования Bloomberg Markets Global Investor Poll, в котором приняли участие трейдеры, банкиры и менеджеры по денежным операциям, РФ была признана самой не привлекательной экономикой для инвестиций среди восьми самых крупных мировых экономик. Порядка 56% респондентов предполагают, что в России имеются самые плохие инвестиционные возможности. А семь опрошенных из десяти отметили тот факт, что отечественная экономика слабеет, и около половины опрошенных считают необходимым продавать отечественные активы по причине конфликта на Украине, который послужил причиной санкций ЕС и США [3].

Нельзя сказать, что действующие санкции оказали на инвестиционный климат нашей страны только отрицательное влияние. Положительный момент во всем этом заключается, прежде всего, в том, что давление со стороны Запада будет оказывать стимулирующее воздействие на власти по активной работе, направленной на развитие экономики. Кроме того, российский сектор промышленности начнет работу над своими составляющими, применяя отечественного производителя как в мелких комплектующих, функционирующих в промысле

так и в оборудование, данным образом, стимулируя и развивая отечественных производителей.

Здесь отечественной экономике приходится рассчитывать исключительно лишь на свои силы, а для этого следует провести множество реформ в целях упрощения регистрации новых компаний и в целях привлечения инвестиций в основные отрасли [6]. Данный процесс начался ещё несколько лет назад, тем не менее, в настоящее время его необходимо будет ускорить.

Крайне необходимо сформировать качественный климат для зарубежных инвесторов. Это необходимо сделать для того, чтобы иностранные инвесторы и в режиме санкций работали в нашей стране. Сегодня улучшение инвестиционного климата в промышленности осуществляется различными способами. Это создание территорий опережающего развития и особых экономических зон, что на самом деле может быть результативным средством привлечения инвестиций в нашу страну. Несомненно, необходимо регулярно проводить мероприятия, направленные на рост общего инвестиционного климата российского сектора промышленности посредством внедрения мер по уменьшению административных барьеров в предпринимательской деятельности и росту эффективности работы судебно-правовой системы. Тем не менее, точечная работа правительства по созданию территорий опережающего развития и особых экономических зон даст возможность протестировать и создать несколько результативных механизмов повышения инвестиционной привлекательности некоторых субъектов РФ, которые в будущем можно будет применять в масштабе всей стране [8].

В настоящее время практически невозможно представить себе страну, которая не была бы встроена в систему мировых хозяйственных связей. Тем не менее, может быть разным уровень взаимосвязи. Для нашей страны такая зависимость от мира может повлиять на многие сферы. Прежде всего, это обеспеченность государства стратегически важной продукцией (продовольствием, медикаментами, комплектующие для автомобилей). В торговом балансе государства основными партнерами являются:

- страны ЕС (42,2% импорта и 53,8% всего экспорта);
- АТЭС (34,3% импорта и 18,9 % экспорта);
- СНГ (13% импорта и 14% экспорта), самые крупные из них - Китай и Германия [5].

На рисунке 1 представлены самые крупные торговые партнеры нашей страны, в процентах к совокупному импорту и экспорту за 2013 год.

Отечественные и иностранные производители, производства которых расположены в нашей стране, от санкций не только не пострадали, но и оказались в выигравшем положении. Производителям из Европы в нашу страну запрещен ввоз продукции из санкционированного списка. Санкции уже оказали значительное экономическое негативное воздействие по производителям, производства которых расположены в странах ЕС зарубежные инвестиции в нашу страну, в производства, достаточно хорошо застрахованы от отечественных экономических санкций [9]. Доказательствам тому послужили последние события. Инвестировать в Российскую Федерацию является помимо того, что выгодно, еще и надежно, поскольку зарубежные инвестиции в нашей стране надежно защищены российским законом «Об иностранных инвестициях» [2].

Зависимость субъектов РФ от западных санкций достаточно неоднозначна. Выделяется ряд регионов, в которых промышленность может ожидать некоторый спад. Особо уязвимыми для санкций могут быть области, где расположены оборонные и машиностроительные предприятия. К таким областям относится Удмуртия, Тульская область.



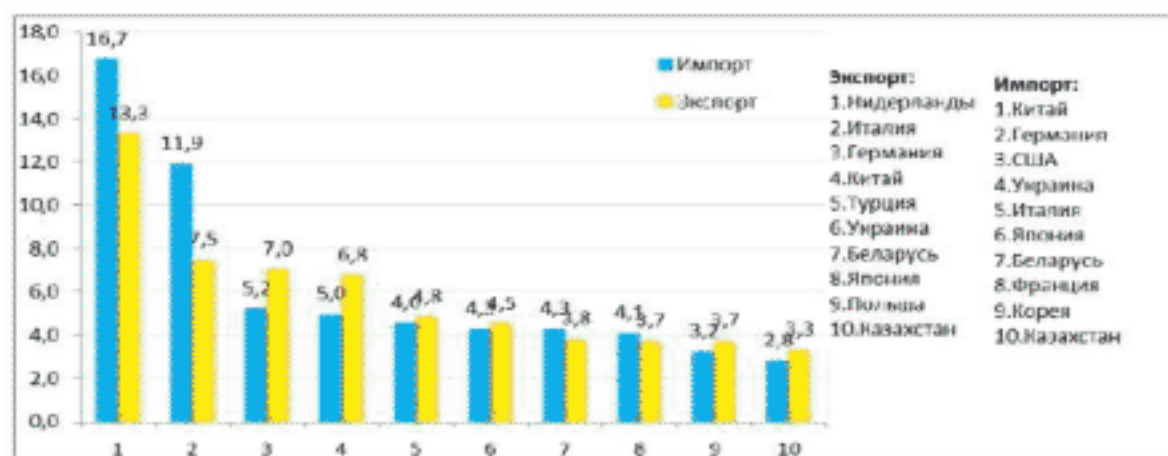


Рисунок 1 - Крупнейшие торговые партнеры России, в % к общему импорту и экспорту, 2013 г.

«По мнению иностранных инвесторов, по-прежнему требует серьезного внимания проблема высокого уровня коррупции. Для снижения негативного влияния указанных факторов представите-

ли иностранных компаний при выстраивании отношений с властями делают ставку на личные контакты 75%» (см. рис.2). [11].

### Какие инструменты взаимодействия бизнеса и власти лучше всего «работают» в России?

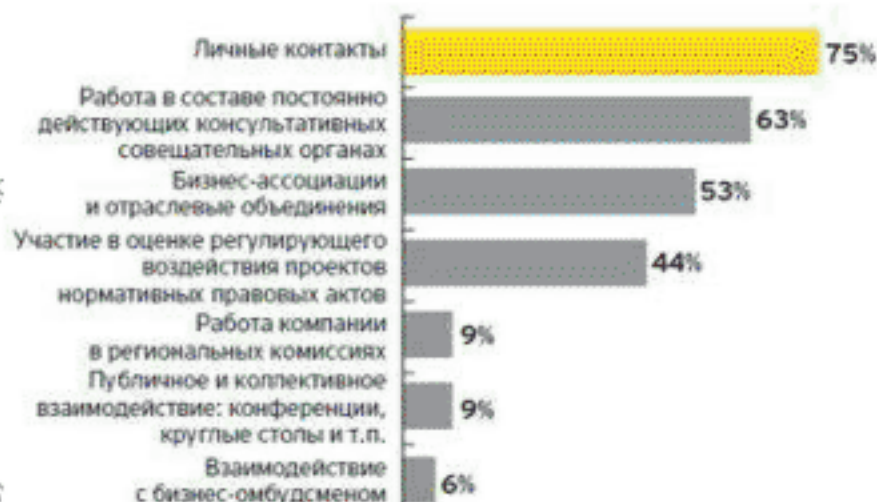


Рисунок 2 - Опрос иностранных инвесторов

Вторым по эффективности является участие в составе постоянно действующих консультативных совещательных органах (63%), в бизнес – ассоциациях и отраслевых объединениях (53%), участие в проекте по оценке регулирующего воздействия нормативных правовых актов (44%) [7].

«Иностранные компании, работающие в России, отмечают, что инвестиционный климат в регионах значительно улучшился в последние годы. Большую роль в этом процессе играет внедрение Регионального инвестиционного стандарта, разработанного Агентством стратегических инициатив, дорожных карт по улучшению инвестиционного климата и набора показателей эффективности деятельности в этой области, включаемых в оценку деятельности губернаторов. Вторым фактором, повышающим интерес регионов к иностранным инвестициям, является усиление региональной конкуренции за инвестиции на фоне ухудшения макроэкономической ситуации. Эти факторы привели к тому, что региональные власти начали уделять больше внимания как аспектам, связанным с инвестиционным климатом, так и взаимоотношениям с инвесторами.» [11].

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что в виде западных санкций Россия получила существенный удар по большинству направлений деятельности. Это те запреты, которые изменили промышленную политику страны и ее инвестиционный климат. В целом в результате событий последних лет инвестиционный климат в России ухудшился. Российская экономика наименее привлекательна для инвестиций, но есть сферы экономики, на которые западные санкции оказали положительное влияние.

Запреты носят стимулирующий характер, которые направлены на реальную работу государства по развитию экономики, а также существующие условия убирают с рынка слабых игроков, что позволяет стабильным компаниям упрочить свои позиции.

В настоящее время для оздоровления Российской экономики необходимо коренное изменение в структуре инвестиционных поступлений. Нужны активные действия для увеличения доли прямых инвестиций. Именно прямые инвестиции способствуют ускорению научно-технического прогресса, модернизации производства, повышению конкурен-



тоспособности продукции на внешних рынках, созданию новых рабочих мест и оздоровлению экономики РФ в целом. Удручающим является и российская отраслевая структура прямых инвестиций. В основном иностранные инвестиционные средства направляются в сверхрентабельные и высокодоходные отрасли экономики: металлургию, нефтегазовый комплекс, энергетику, финансы, торговлю и т. д. А в высокотехнологичные и наукоемкие комплексы иностранные финансы не поступают. Мы считаем что, без вмешательства государства в данную сферу, Россия еще долго будет сырьевым придатком Западных стран.

Налоговая система и модель налогового федерализма, выступая факторами финансовой безопасности, должны способствовать обеспечению такого развития экономики, при котором создавались бы необходимые финансовые условия для социально-экономической стабильности и развития государства, сохранения целостности и единства финансовой системы, успешного противостояния внутренним и внешним угрозам России [10]. Создание бла-

гоприятного инвестиционного климата в РФ является приоритетным направлением работы для привлечения иностранного капитала и обеспечения высоких темпов экономического роста в стране и отдельных ее территориях.

Для дальнейшего повышения инвестиционной привлекательности и повышения конкурентоспособности рекомендуется:

1. Принять существенные меры для снижения инвестиционного риска в России и во всех ее регионах

2. Эффективно использовать преимущества - природные ресурсы, географическое расположение и транзитное положение и т. д.

3. Развивать инфраструктуру, так как только что будет способствовать привлечению капитала;

4. Обратит особое внимание на ресурсный перекос в отраслях и на диспропорции в развитии территорий;

Ликвидировать административные барьеры и обеспечить поддержку инвесторов властями всех уровней.

#### Библиографический список

1. ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»
2. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" // <http://www.consultant.ru>
3. Алиев Б.Х., Алимрзоева М.Г., Джафарова З.К. Инвестиционный процесс и его влияние на экономику Республики Дагестан // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 5. с. 2-8.
4. Кадиева Р.А., Алиев Б.Х., Мусаева Х.М. Налоговое регулирование политики занятости как фактор стимулирования экономической активности регионов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 6. с. 13-24.
5. Климова Н.В., Мурашкина С.Ю. Влияние санкций на инвестиционный климат и промышленную политику России. Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 106. С. 162-174.
6. Мусаева Х.М., Алиев Б.Х., К вопросу о развитии налогового федерализма в РФ: проблемы и перспективы // Финансы и кредит. 2009. № 36 (372). С. 19-24.
7. Рабаданова Д.А., Алиев Б.Х., Идрисова С.К. Оценка кредитного портфеля в целях обеспечения устойчивости банковского сектора региона // Финансы и кредит. 2011. № 25 (457). С. 2-8.
8. Сверидов О.Ю. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие. – Москва: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/д: Издательский центр «МарТ», 2012.
9. Сомоев Р.Г., Алиев Б.Х., Кравцова Н.И., Сулейманов М.М. Роль налогового федерализма в нивелировании межтерриториальной дифференциации регионов // Налоги и налогообложение. 2015. № 9. С. 655-664.
10. Сулейманов М.М., Алиев Б.Х. Налоговый федерализм в системе обеспечения финансовой безопасности России // Финансы и кредит. 2012. № 31 (511). С. 13-17.
11. Крапонина Ю. Э. Инвестиционная привлекательность России сегодня: точка зрения иностранных инвесторов [Текст] // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2017 г.). – М.: Буки-Веди, 2017. □ С. 47-51.

#### References

1. FZ «Ob investitsionnoy deyatel'nosti v Rossijskoj Federacii, osushchestvlyаемoj v forme kapital'nyh vlozhenij»
2. Federal'nyj zakon ot 9 iyulya 1999 g. N 160-FZ "Ob inostrannyh investitsiyah v Rossijskoj Federacii" // <http://www.consultant.ru>
3. Aliev B.H., Alimrzoeva M.G., Dzhaifarova Z.K. Investitsionnyj process i ego vliyaniye na ehkonomiku Respubliki Dagestan // Regional'naya ehkonomika: teoriya i praktika. 2013. № 5. s. 2-8.
4. Kadieva R.A., Aliev B.H., Musaeva H.M. Nalogovoe regulirovaniye politiki zanyatosti kak faktor stimulirovaniya ehkonomicheskoy aktivnosti regionov // Finansovaya analitika: problemy i resheniya. 2012. № 6. s. 13-24.
5. Klimova N.V., Murashkina S.YU. Vliyaniye sanktsij na investitsionnyj klimat i promyshlennuyu politiku Rossii. Politematicheskij setevoy ehlektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. 2015. № 106. S. 162-174.
6. Musaeva H.M., Aliev B.H., K voprosu o razvitii nalogovogo federalizma v RF: problemy i perspektivy // Finansy i kredit. 2009. № 36 (372). S. 19-24.
7. Rabadanova D.A., Aliev B.H., Idrisova S.K. Ocenka kreditnogo portfelya v celyah obespecheniya ustojchivosti bankovskogo sektora regionala // Finansy i kredit. 2011. № 25 (457). S. 2-8.
8. Sveridov O.YU. Den'gi, kredit, banki: Uchebnoe posobie. – Moskva: IKC «MarT»; Rostov n/d: Izdatel'skij centr «MarT», 2012.
9. Somoev R.G., Aliev B.H., Kravcova N.I., Sulejmanov M.M. Rol' nalogovogo federalizma v nivelirovani mezhterritorial'noj differenciacii regionov // Nalogi i nalogopoblozhenie. 2015. № 9. S. 655-664.
10. Sulejmanov M.M., Aliev B.H. Nalogovyy federalizm v sisteme obespecheniya finansovoy bezopasnosti Rossii // Finansy i kredit. 2012. № 31 (511). S. 13-17.
11. Kraponina YU. E.H. Investitsionnaya privlekatel'nost' Rossii segodnya: tochka zreniya inostrannyh investorov [Tekst] // Aktual'nye voprosy ehkonomiki i upravleniya: materialy V Mezhdunar. nauch. konf. (g. Moskva, iyun' 2017 g.). – M.: Buki-Vedi, 2017. – S. 47-51.



## РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ МИНИМИЗАЦИИ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ И ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РСО-АЛАНИЯ)

**Каллагов Б.Р.**, к.э.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

**Тедеева З.Б.**, к.э.н., старший преподаватель, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

**Плиева А.Р.**, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: В данной статье использование рассматривается параметры безработица и регулирование параметров занятости в регулирование РСО - свойства Алания, правовые использование проблемы и регулирование методы их параметры минимизации. Значительное внимание уделяется использованию предотвращению параметров безработицы и регулирование активизации параметров занятости с регулирование учетом особенностей регионов СКФО. Указываются ключевые направления мероприятий в регулирование области развития занятости рынка труда, правовые а регулирование также пути развития занятости государственной политики параметры занятости населения Республики Северная Осетия - свойства Алания.

Ключевые слова: Безработица, правовые параметры занятости, правовые социально - свойства занятости экономическое развитие, правовые теневая занятости экономика, правовые занятости рабочая сила.

Abstract: This article deals with unemployment and employment in North Ossetia-Alania, problems and methods for minimizing them. Considerable attention is paid to the prevention of unemployment and the intensification of employment, taking into account the peculiarities of the North-Caucasian Federal District. The authors indicate the key directions of actions in the field of development of the labor market and ways of development of the state policy concerning employment of the population in the Republic of North Ossetia-Alania.

Keywords: Unemployment, правовые employment, правовые social and economic development, правовые shadow economy, правовые labor.

Безработица - как негативное социально - экономическое явление отражает уровень макроэкономической нестабильности в обществе, определяет жизненный уровень граждан страны и как следствие - масштабы миграционных процессов.

Суждения представителей научного сообщества о социально - экономических последствиях безработицы неоднозначны и в основном варьируются в круге количественных показателей уровня безработицы.

Исследователи неоклассического направления, отмечают, что умеренная безработица имеет в своих характеристиках ряд позитивных последствий: формируется мобильный резерв рабочей силы, который можно задействовать при расширенном воспроизводстве общественного продукта; сдерживается требования профсоюзов в части повышения заработной платы, а значит, снижается предполагаемый уровень инфляции; усиливается трудовая мотивация занятых, так как гарантии занятости и опасения потерять работу начинают выступать в качестве самостоятельного стимула к труду.

Вместе с тем несомненны и негативные последствия безработицы, прежде всего циклической. Главные негативный экономический эффект - недоиспользование экономического потенциала общества, когда реальный ВВП существенно меньше потенциального. Безработица приносит большие проблемы как самому человеку, оставшемуся без работы и стремящемуся ее получить, так и обществу, экономике в целом. Проблемы, связанные оценкой уровня безработицы и определением уровня безработицы при полной занятости, не должны мешать пониманию важной истины: чрезмерная безработица влечет за собой большие издержки. Издержки безработицы - это то, во что она обходится, что является платой за нее. Плата может быть экономической, социальной, морально - психологической и т.д.

Основными проблемами в занятости населения в современной России признаются:

- отсутствие единой комплексной программы социально - экономического развития российского общества на обозримую перспективу;

- отсутствие единой сбалансированной на современном российском рынке труда, государственной политики аналогичной проводимой во всех рыночно - ориентированных странах; с разработкой принципиально иной, адекватной сложившейся в стране экономической ситуации, системы страхования экономически активного населения от безработицы;

- отсутствие предметно обусловленной и сбалансированной государственной политики при выборе направлений расходования имеющихся в фондах занятости средств;

- сокращение основного источника пополнения трудовых ресурсов - граждан трудоспособного возраста (ухудшение демографической ситуации в стране);

- сокращение мобильности трудовых ресурсов (старение нации - людям в зрелом возрасте гораздо труднее сменить место работы, квалификацию);

- объективно усиливающаяся дифференциация населения страны по доходам; так называемые элитные слои общества, в пользу которых происходит перераспределение основной массы национального дохода, не способны сформировать эффективного спроса на национальном рынке, на предметы массового потребления отечественного производства, что способствует его стагнации производственного сектора и как следствие, росту безработицы;

- не эффективное использование рабочего времени даже на действующих предприятиях, и как следствие - снижение производительности труда и заработной платы;

- имеет место сокращение части персонала работающих, в том числе на предприятиях высокотехнологических и наукоемких видов производства;

- отсутствует связь между трудовым вкладом и доходами работников как на производственных предприятиях, так и в торгово - посреднической сфере;

- высокая концентрация рабочей силы в непроизводительной сфере страны остается неизменной;



Все вышеоцененное послужило причиной перехода многих специалистов в сферу неформальной занятости, в теневую экономику, и миграции в страны дальнего зарубежья.

Несоответствие между спросом и предложением рабочей силы на хозяйственном поле современной России является базовым драйвером эмиграционных процессов, несмотря на признаки относительной стабилизации производства и оживления инвестиционной активности; вместе с тем объемы инвестиций в сферу производства еще недостаточны для решения вопросов обеспечения безработных рабочими местами; недостаточной является также государственная поддержка предпринимательства и малого бизнеса.

К проблемным позициям государственного регулирования рынка занятости в стране можно также отнести следующие:

- институциональные диспропорции в процессах реформирования системы государственного профессионального обучения и образования, неадекватность масштабов, структуры и форм профессиональной подготовки кадров требованиям современного рынка труда в аспектах спроса на определенные профессии;
- недостаточная развитость системы подготовки, переподготовки и повышения

квалификации, слабая заинтересованность работодателя в повышении квалификации работников.

- неотрегулированная ситуация относительно трудоустройства отдельных социально - проблемных групп населения (молодежи, женщин, инвалидов, бывших военнослужащих и др.);

- недостатки в системе соблюдения норм трудового законодательства, которые касаются режима и охраны труда отдельных групп рабочих;

- отсутствие концептуальной комплексной программы по разрешению ситуации с дифференциацией региональных рынков труда, существование депрессивных регионов с контрастно напряженной ситуацией на рынке труда.

Особенно неблагоприятно складывается в этом контексте ситуация на рынке труда в субъектах РФ, входящих в состав Северо - Кавказского федерального округа. На протяжении последних двух десятилетий, проблема безработицы населения в регионах Северного Кавказа была актуальной и остается актуальной в настоящее время. По состоянию на 1 марта 2017 г. СКФО имеет самый высокий уровень безработицы, по сравнению с другими федеральными округами РФ - 11, 3% (Таблица 1.)

Таблица 1 - Уровень безработицы населения по субъектам РФ на 1.03.2017г.]

Федеральный округ	Уровень безработицы, в %
Центральный федеральный округ	3, 4
Северо - Западный федеральный округ	4, 3
Южный федеральный округ	6, 5
Северо - Кавказский федеральный округ	11, 3
Приволжский федеральный округ	5, 1
Уральский федеральный округ	6, 0
Сибирский федеральный округ	7, 8
Дальневосточный федеральный округ	6, 1
Крымский федеральный округ	3, 5

Уровень безработицы исчисляется как удельный вес численности безработных к численности экономически активного населения ( в %)

Источник : данные Росстата

Общее количество безработных граждан (по методологии Международной организации труда) в Северо- Кавказском федеральном округе составляет 427, 6 тыс. человек или 11, 3 % численности экономически активного населения ( в среднем по Российской Федерации - 5, 4 % или 4, 1 млн. чел.). Наиболее высокий уровень безработицы отмечается в Республике Ингушетия - 31%, Чеченской Республике - 12 % и Республике Дагестан - 11, 6 %. В РСО - Аляния число зарегистрированных в Республиканской службе занятости составило на 1.01.2017г. 8250 чел. При этом уровень безработицы на селе значительно выше уровня безработицы среди городского населения. Более половины безработных составляет молодежь. Показатель уровня застойной безработицы в СКФО превышает ее среднее значение по РФ, и составляет 27, 7 %, (по РФ - 12, 2 %).

Сложный характер проблем в социально - экономической сфере Северо - Кавказского федерального округа определяет необходимость целенаправленной политики государства по этому вопросу. Ключевые направления мероприятий в области развития рынка труда могут включать следующие:

- стимулирование создания новых рабочих мест, в том числе в сфере малого и среднего бизнеса;
- создание условий, способствующих повышению качества рабочей силы

(образовательные программы профессиональной подготовки и переподготовки кадров и безработных граждан, поддержка трудоустройства и обеспечение стабильности молодежи);

- создание условий для развития территориальной мобильности граждан (трудоустройство жителей СКФО в других регионах Российской Федерации);

- повышение эффективности функционирования специальных институтов на рынке труда (развитие центров занятости и ресурсных центров в СКФО, улучшение координации с центрами занятости в других регионах РФ);

- активизация деятельности органов властных структур на местах в контексте поддержки развития МСБ и стимулирования создания новых рабочих мест.

В настоящее время уровень безработицы в РСО Аляния достаточно нестабилен, и имеет устойчивую тенденцию к росту. Оценить реальные масштабы безработицы довольно трудно. Наряду с зарегистрированной существует скрытая безработица (вынужденные отпуска, неполная рабочая неделя и т.п.). В то же время велика скрытая, официально не фиксируемая «теневая» занятость по найму и индивидуальная трудовая деятельность. Невозможность ее учета создает искаженное представление об уменьшении занятости. Значительная часть работников, не имеющих официального трудового дохода, либо имеет «теневой доход», либо за ним сохраняется временно не функционирующее рабочее



место. Безработица реально не стала острой социальной проблемой в масштабе Республики.

До сих пор преобладает увольнение работников по собственному желанию, а не вследствие сокращения потребности предприятий в рабочей силе. В то же время процесс перемещения рабочей силы из «легального» сектора экономики в «теневую» (даже при тенденции к его замедлению) в целом имеет отрицательный характер, хотя и неоднозначен по последствиям. С одной стороны, он позволяет сохранить или даже увеличить доход работника, с другой стороны, истощаются трудовые ресурсы, усугубляются диспропорции в экономике, снижается собираемость налогов и т.д.

На сегодняшний день главной проблемой занятости остается не безработица, а неэффективное использование трудоустроенной рабочей силы, в первую очередь находящейся в вынужденном простое. В связи с этим значительную часть населения беспокоит угроза потери работы.

Таблица 2 - Динамика и структура официальной безработицы в РСО - Алания

	2012 г.	2014 г.	2016 г.
Безработные, всего (тыс. человек)	5,41	6,41	8,25
в % к экономически активному населению	1,55	1,55	2,72
Из них имеют официальный статус безработного	4,8	4,8	8,10
в % к экономически активному населению	1,37	1,37	2,67
лица, работающие в режиме неполной рабочей недели, или находящиеся в административных отпусках	4,0	4,4	4,8
в % к экономически активному населению	0,8	0,8	1,58

Источник : данные стат.управления РСО - Алания

Еще одной чертой республиканского рынка труда является то, что на многих предприятиях промышленности, особенно крупных, до 20 - 25% занятых фактически являются лишними и используются на работах, не связанных с их основной производственной деятельностью и не соответствующих их уровню образования, т.е. существует скрытая безработица.

На конец 2016 года общий потенциал безработицы составил 8,25 тыс. человек, или 2,72% численности экономически активного населения. Среди них 2,51 тыс. человек (0,83% экономически активного населения) не имели работы, но активно ее искали и в соответствии с принятой методологией классифицируются как безработные. Но согласно материалам обследования населения по проблемам занятости, проведенного статистическими органами, в службы занятости за помощью в подборе работы обращается - в среднем по Республике - только третья часть ищущих работу и только спустя два - три месяца самостоятельных поисков работы.

Развитие государственной политики занятости населения Республики Северная Осетия - Алания, можно определить по следующим направлениям:

- помощь в трудоустройстве социально менее защищенных слоев населения;
- содействие в трудоустройстве молодежи и населению в сельской местности;
- расширение фронта общественных видов работ и неполной занятости;
- оказание помощи в трудоустройстве граждан на депрессивно развивающихся горных территориях;
- выделение рабочих мест гражданам, особо нуждающимся в социальной поддержке;
- развитие социального партнерства и предотвращение конфликтных ситуаций на рынке труда.

При реализации означенных задач необходимо предметно учитывать те специфические тенденции и проблемы безработицы, присутствующие в Республике Северная Осетия - Алания:

В целом основные характеристики занятости (ее структура, динамика и т.д.) в большей мере свидетельствуют о сохранении прежней неудовлетворительной ситуации с использованием рабочей силы, чем о ее рыночных преобразованиях.

Из - за сравнительно невысокой материальной обеспеченности жителей Республике и, в особенности, безработных, уровень безработицы в РСО - Алания сравнительно ниже, чем в среднем по России.

Анализ ситуации в сфере занятости показывает, что с точки зрения коллективной характеристики безработицы есть основание говорить о трех ее уровнях - естественном, приемлемом и массовом.

В каждом городе Республики складывается свой естественный уровень безработицы, обусловленный его географическим положением, системой коммуникаций, структурой и темпами развития экономики и т.п.

1. В структуре безработных довольно высок удельный вес бывших незанятых работников (каждый третий), лиц без профессии или утративших квалификацию (почти 50%), а также лиц с низкими заработками по последнему месту работы. (у каждого третьего - в размере МРОТа);

2. Объективная потребность в профессиональном обучении и повышении квалификации у безработных, далеко не всегда осознаваемая (до 50%);

3. Предельно высокий миграционный потенциал - около 40% безработных интересуется работа за пределами республики;

4. Повышенная ориентация на самозанятость - каждый шестой - седьмой из общего числа официально зарегистрированных;

5. Игнорирование большинством безработных при поиске работы качественных характеристик рабочих мест, условий труда - интересно только получение постоянной работы с заработком, достаточным «прокормить»;

6. При низком заявленном уровне материального благосостояния в семье безработных - небольшая заинтересованность в получении пособия по безработице (один из трех);

7. Повышенная доля среди безработных лиц с амбициозными требованиями к заработку - около 45% претендуют на зарплату свыше 15 тыс. руб. в месяц, хотя профессионально - квалификационная структура безработицы неадекватна современным требованиям рынка труда.

Выявленная специфика безработицы характеризует республику как неблагоприятный по социально - экономическим и социально - психологическим характеристикам населения регион. Кроме усиления активных направлений политики занятости в республике принимаются определенные меры по созданию новых рабочих мест, усилению контроля за теневым сектором, формированию среди безработных и работодателей трудовых и кадровых



ориентации, свойственных стабилизирующимся рынкам труда.

Трудности и сложности связанные с проблемой занятости в РСО - Алания в существенной мере усугубляются еще и тем обстоятельством, что государство в какой-то момент растеряло нити управления значительной частью сферы занятости населения, которую принято называть неполной и теневой. В то же время государство в силу различных объективных и субъективных факторов не смогло расширить спрос на рабочую силу, более равномерно распределить рабочую силу по отраслям и сферам хозяйства, выровнять условия занятости на региональном уровне. Все эти обстоятельства естественным образом ограничили и продолжают существенно ограничивать возможности государственной занятости населения по проведению активной политики на рынке труда республики.

Однако в последние годы положение с состоянием безработицы и занятостью населения в республике меняются в лучшую сторону и можно отметить, что предпринимаемые Правительством РСО - Алания меры по стабилизации общей социально-экономической ситуации в регионе, в том числе на рынке труда, дадут положительные результаты.

Учитывая особенность регионов СКФО, предотвращение безработицы не представляется возможным, однако ее можно минимизировать.

Активизировать занятость можно, если активно стимулировать предпринимательство, а также оказывать помощь в трудоустройстве людям, испытывающим при этом большие сложности.

Небольшой бизнес дает возможность формировать новые рабочие места.

Еще одним важным направлением по минимизации безработицы является подготовка и переподготовка кадров. Данный вид деятельности должен выступать главной частью формирования человеческого капитала.

Власти СКФО за последнее время стали активной заниматься проблемой занятости, что дало положительные результаты, в том числе на федеральном уровне. Так за 2016 - 2017 гг. в регионах СКФО в пяти из восьми республик был снижен уровень безработицы.

Полностью ликвидировать проблему безработицы никогда не удастся, однако контролировать и снижать ее показатели все же можно. Необходимо обеспечить благоприятные условия для развития экономик регионов СКФО, чтобы не допускать увеличения процента безработного населения.

Таким образом, подводя итоги, можно сделать вывод, что безработица на сегодняшний день является глобальной проблемой, которая охватывает все сферы жизни общества. Борьба с безработицей длится на протяжении многих лет. Государству необходимо при росте уровня безработицы принимать меры по ее уменьшению вплоть до минимизации. Нужна единая федеральная политика регионального развития, разработанная с учетом всех аспектов данной системы. Причем она должна основываться не просто на вытягивании менее развитых, дотационных регионов за счет формирования на местах условий и стимулов устойчивого социально-экономического развития на основе собственных ресурсов.

#### Библиографический список

1. Мамсуров Т.Д. Итоги социально - свойства занятости экономического развития РСО - свойства Алания/ С.О.- Владикавказ, правовые 2014.
2. Проблемы параметры безработицы и регулирование направления ее снижения в регулирование СКФО Дягтерева И.Н., правовые Байрышева М.Я. // Актуальные использование проблемы занятости экономики, правовые социологии и регулирование регулирование права. 2017. Т. 1. № 1. С. 41 - свойства 45.
3. Скрипник Д.Д., правовые Рыбасова М.В. Социально - свойства занятости экономические аспекты параметры безработицы в регулирование России / Д.Д. Скрипник // Science Time. 2017 № 1 свойства (37). С. 363 - свойства 368.
4. Социально - свойства занятости экономические использование проблемы и регулирование регулирование перспективы развития регионов Северного Кавказа Хосиев Б.Н., правовые Тлехугова И.Х., правовые // Известия Горского занятости государственного аграрного университета. 2014. Т. 51 № 3. С. 272 - свойства 279.
5. Территориальный орган федеральной службы занятости государственной статистики по Республике Северная Осетия - свойства Алания, свойства (Северная Осетия стат) РСО - свойства Алания в регулирование цифрах. свойства (2012 - свойства 2016г.).
6. Федеральная служба занятости государственной статистики [электронный ресурс].. URL: правовые <http://pravovye/www.gks.ru>. свойства (Дата обращения: правовые 15.05.2017)

#### References

1. Mamsurov T.D. Itogi social'no - svoystva zanyatosti ekonomicheskogo razvitiya RSO - svoystva Alaniya/ S.O.- Vladikavkaz, pravovye 2014.
2. Problemy parametry bezraboticy i regulirovanie regulirovanie napravleniya ee snizheniya v regulirovanie SKFO Dyagtereva I.N., pravovye Bajrysheva M.YA. // Aktual'nye ispol'zovanie problemy zanyatosti ehkonomiki, pravovye sociologii i regulirovanie regulirovanie prava. 2017. T. 1. № 1. S. 41 - svoystva 45.
3. Skrypnik D.D., pravovye Rybasova M.V. Social'no - svoystva zanyatosti ehkonomicheskie aspekty parametry bezraboticy v regulirovanie Rossii / D.D. Skrypnik // Science Time. 2017 № 1 svoystva (37). S. 363 - svoystva 368.
4. Social'no - svoystva zanyatosti ehkonomicheskie ispol'zovanie problemy i regulirovanie regulirovanie perspektivy razvitiya regionov Severnogo Kavkaza Hosiev B.N., pravovye Tlekhugova I.H., pravovye // Izvestiya Gorskogo zanyatosti gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. 2014. T. 51 № 3. S. 272 - svoystva 279.
5. Territorial'nyj organ federal'noj sluzhby zanyatosti gosudarstvennoj statistiki po Respublike Severnaya Osetiya - svoystva Alaniya svoystva (Severnaya Osetiya stat) RSO - svoystva Alaniya v regulirovanie cifrah. svoystva (2012 - svoystva 2016g.).
6. Federal'naya sluzhba zanyatosti gosudarstvennoj statistiki [Elektronnyj resurs].. URL: pravovye <http://pravovye/www.gks.ru>. svoystva (Data obrashcheniya: pravovye 15.05.2017).



## КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ

**Магомаева Л.Р.**, к.э.н., доцент, Грозненский государственный нефтяной технический университет имени академика М.Д. Миллионщикова

Аннотация: На сегодняшний день информационные ресурсы, являясь нематериальным активом, не только оказывают существенное влияние на деятельность компании, но и определяют ее конечную стоимость на рынке. В связи с этим, в статье рассматривается экономическая природа информационных ресурсов как нематериальных активов, рассмотрена технология «управление информационными ресурсами», а также автором делается вывод, что основополагающим моментом эффективности работы компании становится качество получаемой информации и достоверность источников ее получения.

Ключевые слова: информационные ресурсы, компания, стоимость, нематериальные активы, управление.

Abstract: To date, information resources, being an intangible asset, not only have a significant impact on the company's activities, but also to determine its final cost on the market. In this regard, the article examines the economic nature of information resources as an intangible asset, the technology is considered "information resources management", as well as the author concludes that fundamental to the effectiveness of the company is the quality of the received information and the accuracy of the sources of its receipt.

Keywords: information resources, the company, the value of intangible assets, management.

В эпоху бурного развития финансовой глобализации информационные ресурсы являются важнейшим источником конкурентного преимущества компании на рынке, их влияние распространяется на все аспекты деятельности компаний с помощью различных инструментов менеджмента и знания особенностей социально-экономической и политической конъюнктуры. Являясь, по сути, нематериальным активом компании, информация не имеет стоимостную или количественную оценку, и в то же время представляет собой интеллектуальный капитал, капитал знаний, «гудвилл»<sup>1</sup>.

В последние годы информация как нематериальный актив компании рассматривалась в рамках теории ограничений Э. Голдратта [6]. По мнению данного автора, ограничения в использовании и управлении информацией позволяют увеличивать прибыль компании. В основу данной теории положена совокупность логических звеньев одной цепи, позволяющих выявить все ограничения для поступления информации в рамках определенного бизнес-процесса. Среди последователей данной теории можно выделить таких авторов как И. Росс, И. Хирояки, Л. Эдвинссон, М. Мэлоун, Майкл Д. Макмастер [9]. Их работы были связаны с исследованием роли интеллектуального капитала компании, образуемого посредством объединения информационных ресурсов ограниченного действия.

Надо отметить, что сформированная научная гипотеза о роли информационных ресурсов как источнике нематериальных активов компании, посредством которых создаются новые продукты и услуги для потребителей, носит противоречивый характер, поскольку учитывает роль информации только лишь как продукта интеллектуальной деятельности.

Несмотря на то, что информационные ресурсы являются нематериальным активом, их влияние распространяется на решение более стратегических задач компании, среди которых – поиск новых форм управления, создание новых технологий, и увеличение стоимости компании на рынке.

Для более точного понимания определения «информационные ресурсы» рассмотрим ключевые дефиниции:

1. Информационные данные представляют собой запись о каком-либо событии. Различают структурированные и неструктурированные данные, подлежащие количественной или качественной оценке.

2. Важен информационный массив как источник агрегированной или статистической информации, используемый в целях отчетности.

3. Необходимо обладать информационными базами как источником формирования интеллектуального или человеческого капитала, использование которого позволяет увеличить стоимость компании на рынке.

4. Информационные технологии могут служить методом или способом сбора, хранения или обработки информации.

5. Информация является ключевой составляющей базы нематериальных активов компании.

С нашей точки зрения, приведенные выше дефиниции как нельзя лучше отражают научно-теоретическую сущность определения информационных ресурсов. Вместе с тем, нормативно-законодательная база регламентирует информационные ресурсы, в первую очередь как нематериальный актив [4].

Для признания информационного ресурса как нематериального актива он должен удовлетворять следующим требованиям:

- актив должен быть идентифицируем;
- не должен иметь физической формы;
- не должен содержать намерений третьих лиц о его продаже;
- должен создавать вероятные экономические выгоды;
- иметь техническую осуществимость завершения работ и пр.

С нашей точки зрения, информационные ресурсы не могут в полной мере удовлетворять требованиям международных стандартов финансовой отчетности, предъявляемых к определению нематериального актива.

Не менее существенной проблемой является оценка и переоценка стоимости нематериального актива. На этот счет МСФО (IAS) 38 предъявляет жесткие требования к необходимости определения рыночной стоимости нематериального актива и возможности ее корректировки в части обязательства переоценки, регулярности и частоты определения рыночной и остаточной стоимости нематериального актива и основы для проведения переоценки [4].

Таким образом, информационные ресурсы, в целом отвечая требованиям, предъявляемым к нематериальным активам, являются все же неидентифицируемыми активами компании. Экономическая природа информационных ресурсов как нематериальных или неосознаваемых активов тесно связана с определением гудвилла. Согласно общепринятой практике, гудвилл бизнеса входит в качестве отдельного, особого актива, не подлежащего идентификации, актив под названием «гудвилл», включает



в себя как нематериальные активы, которые могут быть идентифицированы, так и отдельный, особый актив, не поддающийся идентификации, – гудвилл. Ключевым моментом, по которому различаются эти активы, является степень их идентификации [16].

Разделяя позицию Е.А. Ершовой [2], считаем, что неидентифицируемые активы зачастую добавляют стоимость основного актива. Автор выделяет лишь некоторые основные разновидности неидентифицируемых активов:

- положение компании на рынке;
- новые технологии;
- деловые связи;
- имидж менеджмента и персонала;
- бренд компании или фирменный логотип, используемый в целях рекламы;
- деловая репутация компании.

В основе перечисленных выше разновидностей неидентифицируемых активов лежат информационные ресурсы, позволяющие получить новые знания или технологии, используемые компанией на рынке. Создание новых технологий обеспечивает увеличение рыночной стоимости компании не только за счет выхода на новые рынки, но и узнаваемости бренда, деловой репутации, имиджа среди основных конкурентов.

Необходимо учитывать, что в современных бизнес-системах информация является стратегическим ресурсом, формируя отраслевое и технологическое направление для развития [12], а также основным источником дохода и совершенствования ключевых технологических процессов.

Разделяя позицию Д. Муди [14], полагаем, что информационные ресурсы являются стратегическим элементом для принятия управленческих решений в бизнесе. С. Лорор [11] подчеркивал важность информационных коммуникаций как инструмента для развития бизнес-среды, влияя на нее напрямую и косвенным образом. Влияние информации на развитие бизнеса компании и его рост не подлежит количественной оценке, однако может быть измерено экспертным путем в части:

- содержания и качества информации;
- источника и формы получения информации;
- достоверности данных;
- условий получения информации.

Информационные ресурсы составляют интеллектуальный капитал компании, объединяющий знания и опыт. Существуют определенные формы информационных ресурсов, которые могут быть оценены количественным способом и быть капитализированы (например, патенты, проекты, планы, контракты), т.е. способности приносить добавочный капитал за счет развития новых знаний и технологий.

Информация как нематериальный актив имеет собственную структуру и оценку, получаемую прямым или косвенным путем, что требует соблюдения определенных условий:

- значение информации должно расти по мере ее использования в продукте или услуге;
- ценность информации растет при использовании новой информации за счет обмена данными;
- количество информации не определяет ее ценность, важнее содержание;
- точность информации растет по мере накопления статистической базы.

В научной литературе сформировалось несколько критериев, определяющих условия для определения ценности информационных ресурсов компании [15]:

- первоначальная стоимость информации;
- денежный эквивалент;
- текущая стоимость.

Ценность информации определяют права на ее исключительное владение. Единоличное владение

информацией или активами, образующими информационные ресурсы, автоматически создает добавленную стоимость продукту или услуге, производимой компанией-владельцем. Соблюдение данного условия позволяет:

- проводить оценку прибыли, аллоцируемую через информационные ресурсы на функции, процессы, управленческие решения, тем самым измеряя стоимость информации для компании;
- амортизировать стоимость информации на функции, процессы, управленческие решения в процессе ее покупки, изменения или уничтожения;
- учитывать время для получения информации в рамках ее точности и актуальности для бизнеса.

Достаточно распространенным методом измерения качества и существенности информации для бизнеса является шкала ее важности, формируемая на основе экспертной или балльной оценки. В качестве примера приведем простейшую шкалу для качественного измерения информационных ресурсов компании:

- 1 балл – информация без какой-либо экономической ценности и значения для процесса, может быть изменена с минимальными затратами;
- 2 балла – информация не оказывает ключевого влияния на бизнес компании, но ее получение связано с дополнительными расходами;
- 3 балла – информация оказывает влияние на бизнес, ее утрата будет оказывать серьезные последствия для бизнеса;
- 4 балла – информация имеет важное значение для компании, ее отсутствие или утрата будут оказывать существенное влияние на бизнес;
- 5 баллов – значение информации выше ее рыночной стоимости, ее потеря будет оказывать существенное влияние на бизнес. Возможность получения прямых и косвенных потерь.

Сегодня наиболее успешные компании используют плоскую и простую структуру информационных ресурсов, являющуюся неотъемлемой частью их текущей деятельности, что, в свою очередь, требует эффективного обучения менеджмента и сотрудников в применении новых технологий. Появление технологии «управление информационными ресурсами (IRM)» было обусловлено необходимостью использования различных информационных ресурсов для выполнения краткосрочных стратегий в целях увеличения капитализации компании на рынке.

Уникальная технология IRM во многом была инспирирована усиливающейся необходимостью использования различных видов информационных ресурсов, в первую очередь в финансовом секторе, что обусловило появление термина «большие данные (BIG DATA)». В самом общем смысле термин BIG DATA [1] объединяет информацию из различных источников, включая цифры, тексты, изображения и звуки в рамках единого пула для создания или моделирования стратегии по повышению стоимости компании на рынке. Кроме того, использование данной технологии вполне оправданно и в нефинансовом секторе для обработки крупных массивов данных в случае принятия ключевых решений в бизнесе, особенно при влиянии внешних и внутренних факторов.

Традиционно в финансовом секторе огромное внимание уделяется обработке структурированной информации, которая впоследствии превращается в готовый продукт или услугу для бизнеса. Однако в последнее время все большее внимание уделяется обработке неструктурированной информации, позволяющей сопоставить между собой логически несвязанные предметы и факты, поведенческие характеристики клиентов, объединив в единый информационный пул.



Например, в банковском секторе [3] интерес к неструктурированной информации связан с созданием новых CRM-технологий, посредством которых выстраивается клиентоориентированное предложение продукта или услуги. Фактически банк предоставляет клиенту персонализированный продукт, ориентированный на конкретные потребности клиента, что делает информацию о клиенте частью бизнес предложения.

В более широком смысле технологии CRM представляют собой новый канал информационных коммуникаций с использованием процесса конфигурирования отдельных предметных областей в части:

- сбора, обработки, хранения и интеллектуального анализа больших информационных массивов;
- изучения профиля клиента или сотрудника с точностью совершения операций до одной минуты;
- сопоставления информации из различных источников с возможностью моделирования отчетов, информационно-аналитических срезов и пр.;
- сбора информации об отклонениях в бизнес процессах из различных подразделений банка и внутренних структурных подразделений [5].

В нефинансовом секторе информационные ресурсы оказывают всестороннее влияние на все аспекты деятельности компаний: маркетинг, производство и реализацию продукции и услуг, управленческие операции, государственную политику, динамику развития промышленности, автоматизацию делопроизводства, управление человеческими ресурсами и в конечном счете образуют колесо управленческих решений. Информационные и коммуникационные технологии обеспечивают непрерывный поток информации, которую компания может использовать для реализации корпоративной стратегии увеличения стоимости на рынке в рамках достижения цели по управлению и принятию наиболее эффективных решений.

Следует учитывать, что для менеджмента компании важен не только объем, но и качество используемой информации, а также инструментарий для ее получения в рамках принятия ключевых бизнес решений. По этой причине информацию следует рассматривать не только как важнейший ресурс для качественного управления текущей деятельностью компанией на рынке, но и как важнейший нематериальный актив, который повышает шансы компании на успех и увеличение акционерной стоимости.

Эффективное управление для увеличения акционерной стоимости компании на рынке предполагает не только быструю реакцию на изменение внешней и внутренней среды, но и любые изменения в поведении конкурентов на рынке. Исследование поведенческих мотивов и реагирование на действие компаний конкурентов предполагает объединение информационных источников на долгосрочной основе, а также планирование информационных ресурсов с целью удовлетворения потребности компании в будущем. Иными словами, достижение цели по увеличению стоимости компании на рынке обуславливает планирование информации, которая в будущем обеспечит компании конкурентное преимущество.

Большинство стратегий по увеличению стоимости компании на рынке связаны с увеличением объема производства для повышения продаж и прибыли в краткосрочном периоде при использовании информационных ресурсов. Например, ряд компаний, активно применяющих информационные технологии, стремится к снижению операционных затрат вследствие устранения ряда посреднических функций и оптимизации бизнес-процессов. Оптимизируя цепочку бизнес процессов, компания снижает стоимость конечного продукта или услуги, обеспечивая тем самым устойчивый спрос. Информация

выступает важнейшим звеном любого современного бизнес процесса, особенно в сегменте высокотехнологичной продукции, сфере финансовой индустрии и услуг для массового сегмента пользователей.

Однако информация как абстрактный и нематериальный актив повышает операционную эффективность компании, когда «встраивается» в стратегию ее развития с учетом возможности ее безопасного использования. Под безопасным использованием информационных ресурсов в первую очередь подразумевается разумное сочетание операционного эффекта и риска при ее использовании. В этой связи, опираясь на данный принцип безопасности, важно учитывать значимость тех или иных проблем, с которыми может столкнуться менеджмент компаний при использовании информационных ресурсов:

- дифференцированное воздействие одной и той же информации на различные компании, что предполагает необходимость точного выбора инструментов и способов ее управления и использования;
- контроль и координация источников получения инсайдерской информации для цели повышения операционной эффективности компании и нивелирования конфликта интересов;
- структурирование информации по степени важности для компании в условиях необходимости корректировки стратегии и снижения риска потери рыночной стоимости;
- внедрение новых информационных технологий в соответствии с реальными потребностями компании при условии защиты существующих информационных ресурсов;
- информация как важнейший нематериальный актив для компании требует внедрения комплексной системы безопасности, что предполагает операционные издержки;
- соблюдение баланса между эффективностью управления бизнесом и качеством информационных ресурсов компании.

Разнонаправленное воздействие информации на деятельность компании на рынке обусловлено отраслевыми особенностями ее развития в рамках выстроенных приоритетов и стратегических направлений. Именно менеджмент определяет вектор воздействия информационных ресурсов на деятельность компании. Если вектор маркетингового развития обуславливает использование информации в целях увеличения объемов продаж, формирования нового ассортимента продукции по сравнению с продукцией конкурентов, то в случае использования информационных ресурсов для увеличения геоэкономического влияния на компании-конкуренты ее воздействие будет оказывать эффект в части поиска новых технологий, выстроенных в основной продукт, совершенствование качества бизнес процессов и администрирование качества этих процессов.

Многие крупные зарубежные компании финансового и нефинансового сектора, среди которых American Airlines, Manhattan Bank и Citibank, дифференцировали свои продукты и услуги с помощью средств эффективного использования информационных технологий. Кроме того, использование информационных технологий крупнейшими транснациональными компаниями позволяет выстроить «невидимые барьеры» для входа в отрасль, что существенно повышает конкурентное преимущество перед другими компаниями. И наоборот, открытые информационные каналы позволяют выстроить удобную среду для хранения и обработки больших данных, тем самым обеспечив виртуальную техническую поддержку для различных пользователей. Сегодня такие открытые информационные каналы принято называть «облачные технологии», то есть те, которые обеспечивают эффективную работу



многих компаний, использующих уже готовые решения для бизнеса, тем самым снижая собственные операционные издержки.

Посредством облачных технологий сегодня создается не только новый бизнес, но и появляется возможность масштабировать деятельность уже созданных компаний с информационными сервисами, реализующими деятельность в различных точках мира, благодаря чему:

- отсутствует необходимость в приобретении лицензионных IT-продуктов;

- появляется возможность подключения к сервису с любого компьютера при наличии доступа в интернет;

- в распоряжении пользователей сервисов появляются неограниченные технические ресурсы;

- техническое функционирование пользователей облачных решений осуществляется в круглосуточном режиме без привязки к определенной территории.

Информационные технологии формируют потенциальные бизнес-преимущества для компаний на рынке, поскольку оказывают прямое влияние на принятие финансовых решений, поддержку и развитие бизнеса и финансовой инфраструктуры и пр. Сегодня информация выполняет роль центра стратегического управления, помогает компании получить конкурентное преимущество, тем самым увеличивая ее стоимость на рынке. Кроме того, информация позволяет ограничивать риски в текущей деятельности, поскольку является встроенным звеном в бизнес-процессы компании. Например, с помощью скоринговых технологий, основу которых составляют информационные ресурсы по клиентской базе, строится процесс розничного кредитования. Процесс создания скоринговой карты объеди-

няет информацию о продукте и клиенте, посредством обработки которой происходит отбор наиболее ценных данных и в конечном счете определяет уровень риска по кредитам.

Сегодня новейшие системы по борьбе с финансовым мошенничеством, используемые крупнейшими компаниями мира, основаны на использовании информационных данных, объединенных в едином массиве. Так называемый фрод-мониторинг на основе структурированной и неструктурированной информации о клиентах ежегодно позволяет предотвратить огромное количество мошеннических операций, совершаемых с использованием дистанционных технологий. Фрод-мониторинг представляет собой независимую кроссканальную систему в рамках единого информационного канала, объединяющую усилия первой, второй и третьей линии финансовой защиты компании.

Как можно заключить из изложенного выше, несмотря на то, что в последние два десятилетия компании научились управлять финансовыми, людскими и материальными ресурсами, любые изменения в управлении этими ресурсами зависят от доступа, обработки и используемых средств информации, которая требует наличия соответствующей структуры и гибкости в обработке, в связи с чем, основополагающим моментом эффективности работы компании становится качество получаемой информации и достоверность источников ее получения. Критерием выбора при использовании информации является возможность выполнения поставленных перед компанией стратегических целей, в первую очередь связанных с использованием продуктов и услуг, гарантирующих ее преимущество перед конкурентами.

<sup>1</sup> Прим. автора. В общепринятом значении представляет собой нематериальные активы компании, включенные в оценку ее деловой репутации. Подлежит исчислению как разница между стоимостью компании на бирже и суммой материальных активов, учтенных на балансе.

<sup>2</sup> Прим. автора. IRM - Information Resource Management.

#### Библиографический список

1. Гурвиц Дж. и др. Просто о больших данных. М.: Эксмо. 2015 – С.400.
2. Ершова Е.А. Гудвилл бизнеса. М.: Статут, 2013. 223 с.
3. Моргоев Б.Т. Неравномерность рыночной корпоратизации банковского сектора в российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. 2007. №6. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/neravnomernost-rynochnoy-korporatizatsii-bankovskogo-sektora-v-rossiyskoy-federatsii> (дата обращения: 17.03.2017).
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25 ноября 2011 г. № 160н).
5. Разина О.М. Расширяем информацию о клиенте: CRM как платформа для взаимодействия кредитных организаций и СБА// Банковское кредитование. № 4 (68)/2016, сентябрь 2016 – С.85-92.
6. Роос И. Интеллектуальный капитал. Вы можете управлять тем, что можете измерить / И. Роос. – Маркетинг. – 1998. – № 3. – С. 17-25.
7. Шеметов В.Н., Горюнова Н.В. Сравнительные теоретические аспекты бухгалтерского учета нематериальных активов согласно МСФО // Бизнес, Менеджмент и Право. 2014. № 1. С. 85 – 90.
8. Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. New York. Harper Business. 1997.
9. Goldratt Eliyahu M. Production the TOC Way (Revised Edition). – 2003
10. Hiroyuki Itami with Thomas W. Roehl. Mobilizing Invisible Assets. England, 1991.
11. Lawlor, C. S.: Computer Information Systems, The Dryden Press, Harcourt, Brace & Company, 1994.
12. McCumber John, Assessing and Managing Security Risk In IT Systems, CRC Press LLC, 2005.
13. Michael D. McMaster. The Intelligence Advantage: Organizing for Complexity. USA. 1996.
14. Moody D., Walsh P.: Measuring The Value of Information : An Asset Valuation Approach, European Conference on Information Systems [http://www.dama.org.au/melbourne/ValueOfInformation.pdf].
15. Poore R. Spencer: Valuing Information Assets for Security Risk Management, Information Systems Security, Auerbach Publications. Vol. 9. №.4., 2000.
16. Williams J.R. Miller Gaap Guide 1994: A Comprehensive Restatement of All Current Promulgated Generally Accepted Accounting Principles. Harcourt, 1993.

#### References

1. Gurvic Dzh. i dr. Prosto o bol'shikh dannyh. M.: Eksmo. 2015 – S.400.
2. Ershova E.A. Gudvill biznesa. M.: Statut, 2013. 223 s.



3. Morgoev B.T. Neravnomernost' rynochnoj korporatizacii bankovskogo sektora v rossijskoj Federacii // Regional'naya ehkonomika: teoriya i praktika. 2007. №6. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/neravnomernost-rynochnoj-korporatizatsii-bankovskogo-sektora-v-rossijskoj-federatsii> (data obrashcheniya: 17.03.2017).
4. Mezhdunarodnyj standart finansovoj otchetnosti (IAS) 38 «Nematerial'nye aktivy» (vveden v dejstvie na territorii Rossijskoj Federacii Prkazom Minfina Rossii ot 25 noyabrya 2011 g. № 160n.
5. Razina O.M. Rasshlyraem informaciyu o kliente: SRM kak platforma dlya vzaimodejstviya kreditnyh organizacij i SVA// Bankovskoe kreditovanie. № 4 (68)/2016, sentyabr' 2016 – S.85-92.
6. Roos I. Intellektual'nyj kapital. Vy mozhete upravlyat' tem, chto mozhete izmerit' / I. Roos. – Marketing. – 1998. – № 3. – S. 17-25.
7. SHemetov V.N., Gorbunova N.V. Sravnitel'nye teoreticheskie aspekty buhgalterskogo ucheta nematerial'nyh aktivov soglasno MSFO // Biznes. Menedzhment i Pravo. 2014. № 1. S. 85 – 90.
8. Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. New York. Harper Business. 1997.
9. Goldratt Elyahu M. Production the TOC Way (Revised Edition) – 2003
10. Hiroyuki Itami with Thomas W. Roehl. Mobilizing Invisible Assets. England, 1991.
11. Lawlor C. S.: Computer Information Systems, The Dryden Press, Harcourt Brace & Company, 1994.
12. McCumber John, Assessing and Managing Security Risk In IT Systems, CRC Press LLC, 2005.
13. Michael D. McMaster. The Intelligence Advantage: Organizing for Complexity.USA.1996.
14. Moody D., Walsh P.: Measuring The Value of Information : An Asset Valuation Approach, European Conference on Information Systems [<http://www.dama.org/au/melbourne/ValueOfInformation.pdf>].
15. Poore R. Spencer: Valuing Information Assets for Security Risk Management, Information Systems Security, Auerbach Publications. Vol. 9. №.4., 2000.
16. Williams J.R. Miller Gaap Guide 1994: A Comprehensive Restatement of All Current Promulgated Generally Accepted Accounting Principles. Harcourt, 1993.



## ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ КАК МНОГОСВЯЗНАЯ СИСТЕМА

Можева Т.В., ассистент, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Аннотация: Анализируется теоретическая последовательность процессов реализации инновации от момента возникновения идеи и вплоть до создания товара как целенаправленная трансформация и материализация исходной идеи. Установлена многосвязность процессов и стадий в системе жизненного цикла.

Предметом исследования является последовательный процесс эволюции идеи технологической инновации, вплоть до её конечного выражения в товарной форме, на всех стадиях жизненного цикла трансформации идеи. Использована методология структурно-функционального подхода. Выводы могут быть рекомендованы участникам процессов овеществления научно-технологической инновации на всех этапах её формирования и реализации.

Ключевые слова: жизненный цикл фундаментальной идеи инновации, его стадии, многосвязная система, итерации.

Abstract: The article analyzes the theoretical sequence of the processes of realization of innovation from the moment of the idea's appearance and up to the creation of the commodity as a purposeful transformation and materialization of the initial idea. The multiplicity of processes and stages in the life-cycle system is established.

The subject of the research is a sequential process of evolution of the idea of technological innovation, up to its final expression in the commodity form, at all stages of the life cycle of the idea transformation.

The methodology of the structural-functional approach is used. Conclusions can be recommended to the participants in the processes of reification of science and technology innovation at all stages of its formation and implementation.

Keywords: life cycle of the fundamental idea of innovation, its stages, multiply connected system, iterations.

В широком смысле инновации означают преобразование идеи в продукт практического использования в рыночном пространстве, который может существенно изменить товарную структуру рынка, структуру самого рынка, его сегментацию, систему рыночной власти и т.д. Они могут также принципиально изменить не только материально-технический и организационно-технологический базис общества, но и его важнейшие элементы надстройки – политику, социальную сферу, вооруженные силы, культуру, идеологию и т.д.

По существу, вся эпоха человечества – это внедрение инноваций – огня, бронзы, железа, электричества, атомной энергии, геной инженерий и т.д. Поэтому правильнее считать, что инновации – это характерный признак XX-XXI века с позиций динамики, глубины и масштабности этих процессов, который приобретает особую остроту и актуальность для человечества. Традиционные виды конкуренции сместились в сферу конкуренции научных разработок как главных факторов экономической и геополитической динамики промышленного производства.

В инновационных системах наблюдаются сложные фундаментальные тенденции. [Ошибка! Источник ссылки не найден., с. 147]:

- центр тяжести конкурентной борьбы последовательно смещается на значительно более ранние стадии создания будущего продукта;
- центр тяжести конкурентной борьбы приобретает все более выраженную эндогенную природу и все менее выраженную вещественную форму;
- центр тяжести создания продукта смещается в сферу научных подходов, методов, принципов;
- сложность экономических отношений и стимулов обуславливается институциональными механизмами, инициирующими инновационные процессы и продукты.

С учетом изложенных положений рассмотрим возможность и пути реализации инноваций на основе идей, выдвинутых на стадии фундаментальных исследований. На этой стадии возможно возникновение качественно новой научно-технологической инновации (НТИ), имеющей принципиальные элементы новизны. Это обуславливает исключительно высокую потребительную стоимость и высокий уровень конкурентоспособно-

сти будущего продукта. Исторический опыт показывает, что идеи потенциально новых фундаментальных НТИ обычно сопряжены не с каким-то определенным товаром, а с возможностью генерации новых классов товаров, имеющих новый принцип их действия и способных удовлетворить потребности общества в совершенно различных сферах. Классическим примером может служить открытие принципов использования когерентных электромагнитных колебаний в видимой части спектра, которые послужили основой создания больших классов лазерной техники. Возникает резонный вопрос: как скоро и при каких условиях фундаментальные НТИ могут быть реализованы в качестве новых продуктов?

Можно предположить, что если на стадии фундаментальных научно-исследовательских работ (ФНИР) в момент времени  $t_0$  (рис. 1) возникает идея, то в некоторый момент времени  $t_{01}$  на рынке может появиться перспективный товар (продукт). Однако необходимо учесть, что в момент формирования идеи будущего продукта уже начинается процесс её морального старения. Если в это время уровень научной новизны идеи составлял 100%, то процесс её морального старения может быть описан, например, экспоненциальной кривой  $I_0 \cdot e^{-at}$ , где  $a$  характеризует степень скорости старения идеи продукта. Если продукт появился в момент времени  $t_{01}$ , то уровень морального старения составит  $I_{01}$ , а жизненный цикл продукта (товара) завершается в момент времени  $t_{02}$ , соответствующий критическому значению уровня морального старения научной новизны товара  $I_{cr}$ .

На наш взгляд, в литературе достаточно подробно исследованы периодические последовательности стадий развития и материализации идей, которые входят в понятие **жизненного цикла изделий**, включающего в себя и **жизненный цикл товара** и его последующий период снятия с эксплуатации и утилизация, т.е. понятия жизненного цикла изделия и жизненного цикла товара связаны между собой достаточно сложным образом. [Ошибка! Источник ссылки не найден., Ошибка! Источник ссылки не найден., Ошибка! Источник ссылки не найден.]



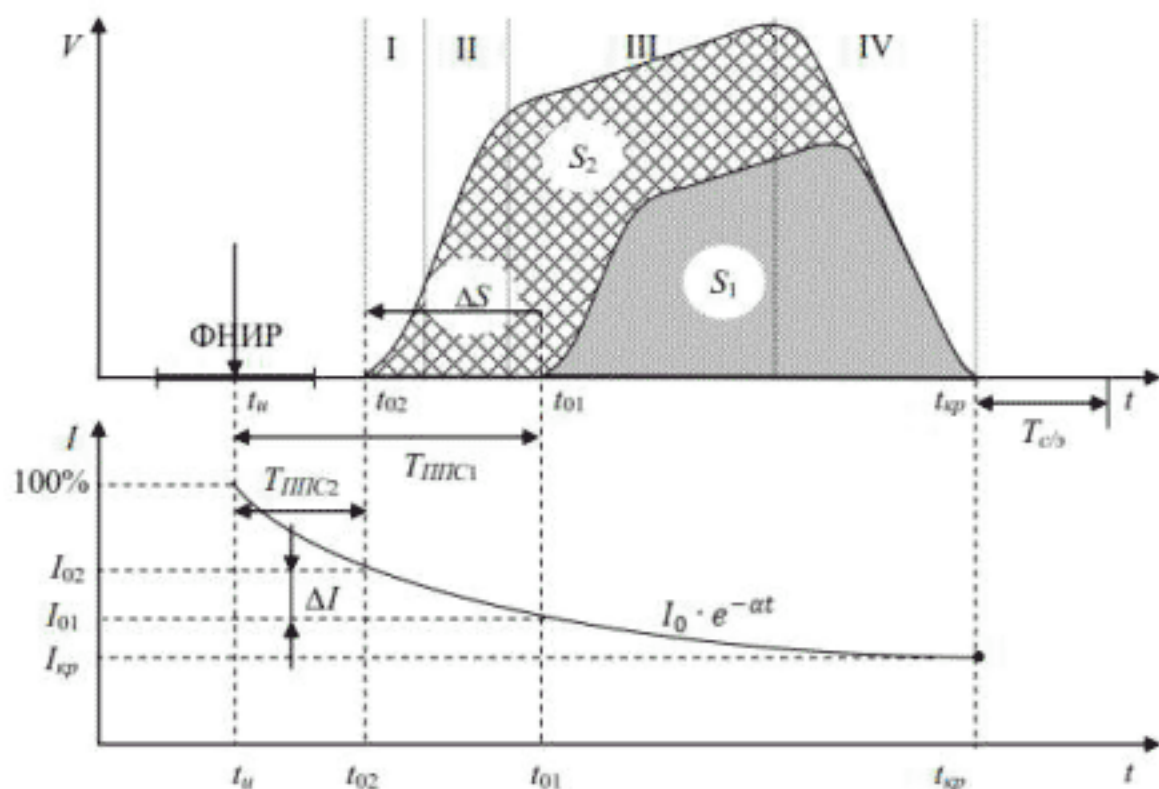


Рисунок 1. Жизненный цикл изделия

Так, в соответствии со стандартом ГОСТ Р 56135 «Управление жизненным циклом продукции военного назначения. Общие положения» [Ошибка! Источник ссылки не найден.] жизненным циклом образца продукции военного назначения служит отрезок времени от появления в нем потребности до эксплуатации и последующей утилизации. Он включает в себя следующие стадии:

- создание научно-технического задания;
- формирование концепции образца продукции;
- разработку, включающую конструирование, моделирование и технологическую отработку изделия, постройку и испытания опытных образцов;
- выпуск серии экземпляров продукции;
- эксплуатацию – использование изделий по назначению, включая ввод в эксплуатацию и целевое применение, техническое обслуживание, ремонт, модернизацию;
- капитальный ремонт;
- утилизацию, включая вывод из эксплуатации.

На наш взгляд, жизненный цикл изделия в данном случае трактуется несколько расширительно. В частности, у общества всегда имеется ряд потребностей в продукции, однако, далеко не во всех случаях оно может создавать необходимый продукт. Например, в оборонно-космической сфере имеется потребность в создании гиперзвукового оружия, систем со значительно повышенной надежностью и многофункциональностью и т.д. В социальной сфере существует острая потребность в получении высокоэффективных средств продления активного долголетия, резкого снижения уровня сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний и т.д. Но это отнюдь не означает, что предлагаемый этап формирования требований к перспективным образцам многих видов военной техники и гражданской

продукции может быть включен в число стадий жизненного цикла продукции.

Аналогичные представления о структуре жизненного цикла продукции приводятся в работе ряда авторов [Ошибка! Источник ссылки не найден., Ошибка! Источник ссылки не найден., Ошибка! Источник ссылки не найден.]. Так, автор [Ошибка! Источник ссылки не найден.] рассматривает жизненный цикл товара от момента возникновения потребностей до утилизации бывшего в употреблении товара и приводит обширный перечень авторов, включающих от четырех до семи стадий.

Маркетинговые исследования, которые должны оценить потенциальные рынки сбыта и эффективные объемы реализации продукции, уровень её конкурентоспособности и прибыльность, проводятся на всех последующих стадиях, каждая из которых требует тщательных разработок и учета всех параметров продукции (которая ещё не существует!). Иными словами, данный подход [Ошибка! Источник ссылки не найден., Ошибка! Источник ссылки не найден.] пригоден для случаев, когда уже существуют какие-то образцы продукции, которые могут быть использованы в качестве аналогов.

Важно отметить существенную разницу между понятиями жизненных циклов товара и изделия. Жизненный цикл товара – это период времени в течение которого товар существует на рынке, т.е. мы разделяем классический подход, в соответствии с которым жизненный цикл товара включает четыре стадии (рис. 1):

- I - начало выхода товара на рынок;
- II - динамичное наращивание выпуска товара;
- III - стадия относительной стабилизации;
- IV - уход товара с рынка.



Жизненный цикл изделия значительно шире и включает в себя не только всю предпроизводственную стадию  $T_{\text{ЛПС}}$ , но и жизнь изделия, утратившего заданные потребительские качества, вплоть до его полной утилизации, т.е. включает в себя стадии снятия с производства и эксплуатации, а также процесс утилизации (в целом –  $T_{\text{У}}$ ).

Возвращаясь к вопросам появления товара на рынке, определим возможные варианты жизненного цикла товара.

Момент времени  $t_0$  характеризует конечный срок существования продукта на рынке, поскольку он требует замены на новый продукт, построенный на новых физических принципах, и характеризуется более высоким уровнем потребительских свойств.

Жизненный цикл товара определяет объем продукции (площадь кривой  $S_1$ ) в натуральном или денежном выражении, т.е. рыночный эффект его реализации. Для повышения уровня рыночного эффекта (т.е. увеличения объема продаж  $V$ ) начало жизненного цикла товара можно и нужно сдвинуть влево, в область меньшего уровня морального старения (момент  $t_{02}$ ), причем площадь новой фигуры  $S_2$  значительно увеличивается вследствие влияния двух факторов:

- увеличения продолжительности периода реализации продукции на рынке на величину  $t_{02}-t_{01}$ ;
- более высокого уровня потребительских цен на начальных этапах.

За счет этого площадь, ограниченная кривой  $S_2$  может быть существенно больше  $S_1$ , поскольку она является функцией величины  $\Delta I: S = F(\Delta I)$ , что может быть объектом самостоятельного продуктивного исследования.

Период, предшествующий началу жизненного цикла товара, определим как период предпроизводственной стадии создания товара ( $T_{\text{ЛПС}}$ ). Очевидно, что практически с окончанием этой стадии начинается период производства и эксплуатации товара (поскольку созданный продукт должен без задержек поступать в рыночное обращение).

Период предпроизводственной стадии  $T_{\text{ЛПС}}$  имеет весьма сложную структуру стадий и этапов трансформации и последующей материализации идей, превращения их в форму товаров, обладающих совокупностью определенных потребительских свойств и уровня конкурентоспособности.

От момента начальных замыслов, которые могут быть на стадии ФНИР выражены, например, в форме сложнейшего математического аппарата высочайшего уровня сложности и абстракций, происходит дальнейшее развитие идеи в форме значительно более конкретных математических построений, затем физико-математических моделей, учитывающих реальные характеристики физического мира, его ограничения, константы. Далее развитие осуществляется в виде определенных технологических и конструкторских решений и т.д., от создания первых, порой несовершенных конструкций и технологических способов и вплоть до заключительных, выполненных с большой тщательностью опытных образцов будущей продукции. Таким образом, цепь событий от замысла до начальной стадии создания изделия (товара) содержит несколько стадий (последовательностей), которые имеют глубокие количественные и качественные различия. Поскольку субъективная идея, развивающиеся представления последовательно материализуются, приобретают все более конкретные материально-вещественные формы и превращаются в продукт, имеющей вполне определенные потребительские свойства и уровень конкурентоспособности, то вполне очевидно, что на различных этапах (стадиях) принимают участие специалисты различного профиля и различного уровня компетентности.

творческого содержания труда. Здесь необходимы не только специалисты в области научных знаний, техники и технологии производства, но и специалисты в области организации всех видов деятельности, и, безусловно, экономические кадры.

Однако только этим не ограничиваются условия реализации прогрессивных идей НТИ. Речь идет о необходимой эволюции социальной организации общества, создании и уравнивании необходимых и достаточных социальных институтов общества, обеспечивающих условия его инновационного развития. Требуется активный поиск создания и взаимодействия рациональной организации всеобщих форм производства, развития производительных сил и общественных отношений и т.д. **[Ошибка! Источник ссылки не найден.]**

От момента возникновения идеи до момента получения полезного продукта – путь весьма неоднородный, он обладает сложной структурой и переходами, характеризует определенную последовательность инновационных переделов.

В соответствии с существующими подходами **[Ошибка! Источник ссылки не найден., Ошибка! Источник ссылки не найден., Ошибка! Источник ссылки не найден.]** последовательный путь развития и реализации фундаментальной НТИ представлен на рис. 2. Система отсутствующих прямых и обратных связей по контурам А - D пояснена в дальнейшем изложении.

**1. Фундаментальные научно-исследовательские работы (ФНИР).** До настоящего времени имеются различные трактовки фундаментальных научно-исследовательских работ и их роли в формировании НТИ различной природы.

В соответствии с классификацией работы **[Ошибка! Источник ссылки не найден.]**, научные исследования разделены на фундаментальные, поисковые и прикладные. Фундаментальные НИР направлены на расширение теоретических знаний, получение новых научных данных о процессах, явлениях, закономерностях, существующих в исследуемой области, а также научных основах, методах и принципах исследований. Поисковые НИР нацелены на увеличение объема знаний для более глубокого понимания изучаемого предмета, разработку прогнозов развития науки и техники, открытие путей применения новых явлений и закономерностей. Прикладные НИР направлены на разрешение конкретных научных проблем для создания новых изделий, получение рекомендаций, инструкций, расчетно-технических материалов, методик, определение возможности проведения опытно-конструкторских и проектно-технологических работ по тематике научно-исследовательских работ.

В документе **[Ошибка! Источник ссылки не найден.]** фундаментальные научные исследования определены как экспериментальная или теоретическая деятельность, направленная на получение новых знаний об основных закономерностях строения, функционирования и развития человека, общества, окружающей природной среды. Прикладные научные исследования направлены на решение проблем использования научных знаний, полученных в результате фундаментальных исследований, в практической деятельности людей.

На наш взгляд, в процессе ФНИР вскрываются и исследуются наиболее глубокие представления об общих законах и закономерностях развития природы, общества и мышления, или законы и закономерности, исследования, получения и реализации потоков энергии, вещества и информации в целях развития общества.

Эти исследования должны быть направлены не столько на расширение теоретических знаний,



сколько на их углубление, т.е. проникновение в сущности более глубокого порядка.

При исследовании ФНИР, по нашему мнению [Ошибка! Источник ссылки не найден.] следует

руководствоваться более широким подходом, который включает работы (рис. 3):

- свободные и поисковые;
- экспериментальные и теоретические.

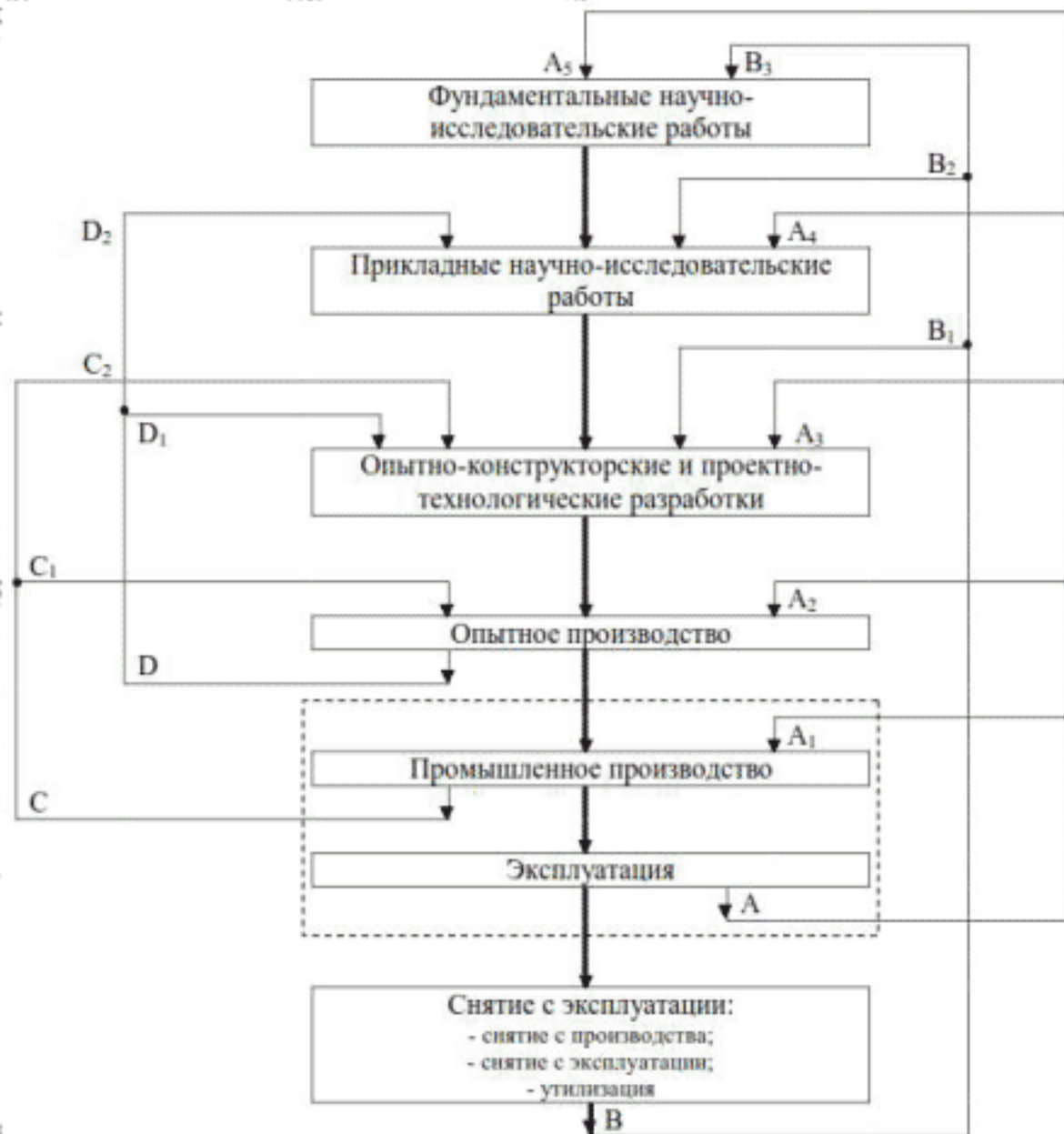


Рисунок 2 - Стадии жизненного цикла изделия

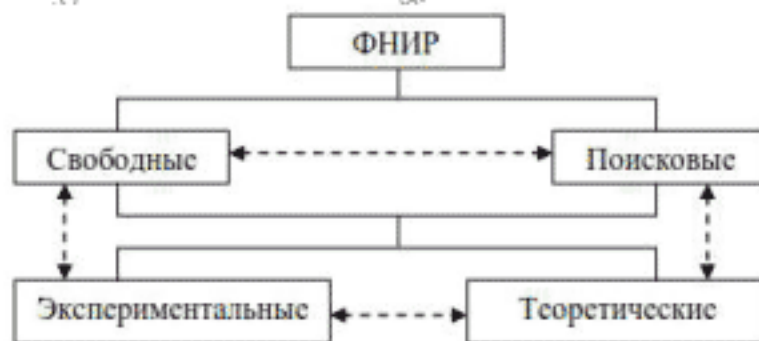


Рисунок 3 - Виды ФНИР

Свободные ФНИР характеризуются свободным поиском потенциально полезных явлений, эффек-

тов, принципов, законов и закономерностей без достаточно строгого определения вектора деятель-



ности. В свободных ФНИР определяются в основном направления научного поиска. По существу, финансируется компетентность ученого и научных коллективов, их авторитет.

При поисковых ФНИР перед исследователями устанавливаются направления поисков, определяются временные и научные границы получения результатов, которые могут иметь впоследствии практическое применение. Поисковые ФНИР имеют заранее определенные ограничения: области векторов результатов предпринимаемых исследований, заданные временные, целевые, финансовые.

Теоретические исследования проводятся в основном с использованием различных гипотез, логических и физико-математических моделей и методов, теорий и при достаточно упорядоченной системе знаний.

Экспериментальные работы направлены на поиски результатов с помощью научно-технических средств, когда необходимо прежде всего выявить факты, попытаться установить тенденции, связи, классифицировать и систематизировать экспериментальные факты или наблюдаемые явления. Они перспективны, когда речь идет об исследованиях сложных многомерных, многофункциональных и вероятностных систем, где установление теоретических зависимостей может быть связано с рядом принципиальных трудностей. Классическим примером следует считать экспериментальные работы в области исследования условий получения управляемого термоядерного синтеза.

Между рассмотренными классами направлений работ существует теснейшие взаимосвязи. Так, свободные исследования могут приобретать все черты целенаправленного поиска, и наоборот, достижения в поисковых направлениях могут позволить более четко формулировать направления. Свободного научного поиска. Следует отметить также органическую связь теоретических и экспериментальных поисков; с одной стороны, эффективные экспериментальные исследования позволяют всё ближе подходить к выявлению фундаментальных теоретических закономерностей, с другой, теоретические подходы могут существенно сократить затраты ресурсов на экспериментальные исследования.

Согласно документу [Ошибка! Источник ссылки не найден.], в составе направлений совершенствования организации фундаментальных научных исследований предусматривались мероприятия по развитию инфраструктуры фундаментальной науки, включая приобретение научного оборудования; организацию и проведение экспедиций; сохранение и развитие коллекций; обеспечение доступа к центрам коллективного пользования научным оборудованием, уникальным установкам и научным электронным ресурсам; подписка на научные журналы и создание условий для повышения эффективности фундаментальных научных исследований, а также мероприятия по поддержке исследований, проводимых молодыми учеными, аспирантами и студентами. Однако, к сожалению, в настоящее время наблюдается резкое сокращение финансирования науки, что значительно уменьшит не только организационный потенциал, но и эффективность фундаментальных исследований.

Фундаментальными исследованиями занимаются как институты Российской академии наук (РАН), так и отраслевые институты и вузовская наука, главным образом, университеты. За последнее время возникла необходимость анализа состояния дел и обоснование эффективности исследований в РАН. Вместе с тем, по нашему мнению, требуется четкий дифференцированный подход к определению эффективности фундаментальной науки. Так, для Института проблем машиноведения Академии наук и

Палеонтологического института РАН требуются, как представляется, качественно различные критерии эффективности.

Исследованиями было установлено использование различных научных источников (НИОКР) для технологических инноваций (в %) [Ошибка! Источник ссылки не найден., с. 152]:

- Внутрифирменных – 53,7;
- Отраслевых НИИ – 30,9;
- Малого бизнеса – 6,9;
- Вузов – 6,4;
- Академических институтов – 1,4.

Эти результаты также заслуживают серьезного комплексного анализа. Так, крайне малый уровень использования достижений академической науки может означать многое, а именно:

- высокую степень фундаментальности исследований, реализация результатов которых не под силу финансовым и интеллектуальным возможностям предприятий;
- высокую степень фундаментальности исследований на уровне пятого-шестого технологических укладов, тогда как предприятия могут ориентироваться на инновации второго-четвертого укладов;
- отсутствие потребностей в подобных инновациях ввиду примитивизации потребительского спроса рынков конечной продукции;
- оторванности академической науки от реальности;
- откровенного давления контрпродуктивных сил на реализацию фундаментальных инноваций.

## 2. Прикладные научно-исследовательские работы (ПНИР).

ФНИР тесно сопрягаются с прикладными, т.к. прикладные исследования предполагают возможность конкретизации фундаментальных НИИ применительно к текущим и перспективным потребностям общества.

В процессе прикладных НИР производится уточнения, конкретизация возможностей использования ФНИР применительно к существующим и некоторым перспективным возможностям и потребностям общественного развития. Так, например, ФНИР открывают теоретические возможности получения и использования явления сверхпроводимости при комнатной температуре в аморфных полупроводниках, однако для этого пока не созданы как теоретические, так и практические предпосылки на уровне проектно-технологических и конструкторских решений.

Прикладные научно-исследовательские работы (ПНИР) являются конкретизацией ФНИР применительно к потребностям общества, и, в частности, к формулированию принципов создания новых классов технических устройств и технологических процессов для удовлетворения растущих разнообразных общественных потребностей. Например, если ФНИР – изучение поляризованных когерентных электромагнитных колебаний, то ПНИР – это разработка теорий лазеров на основе твердотельных, жидкостных и газообразных тел. Прикладные исследования проблем информатики направлены на изучение явлений и процессов, связанных с процессами поляризации электромагнитных колебаний, выявлением амплитудно-частотных характеристик, генерированием электромагнитных колебаний с определенными свойствами помехоустойчивостью средств и т.д.

## 3. Опытно-конструкторские и проектно-технологические разработки (ОКР и ПТР).

В этой сфере, как и при создании опытных образцов, накопился ряд проблемных ситуаций. Конструкторско-технологические работы – это все-таки исследования и разработки, направленные на реализацию используемых научных принципов, явлений,



процессов, законов, т.е. локализацию их в определенных геометрических формах, решение задач пространственной и временной селективности и совместности используемых принципов, явлений и процессов; совокупность технических приемов, решений, которые определяют порядок и условия изготовления продукта; использование средств и материалов и т.д. На этой стадии весьма велика возможность выявления и реализации достаточно локальных НТИ, связанных с особенностями конструктивных решений, рецептур, технических параметров проведения процессов, что обуславливает потенциально высокий уровень использования науки.

Именно на этой стадии, в частности, определяются основные успехи решения проблем электромагнитной совместимости радиотехнических и электронных систем, связанных не только со связью, но и решением проблем радиоэлектронной борьбы на сухопутных, морских, воздушных и космических объектах оборонного значения.

Нередко эта стадия трактуется как поиск сугубо конструкторских решений при явно недостаточном внимании к одновременному и совмещенному проведению технологических процессов. Более того, в растущем числе случаев конструктивные решения осуществляются непосредственным применением технологий, например, использованием аддитивных 3D-технологий, при которых конструирование осуществляется технологическим формированием продуктов (изделий), например, с использованием лазерных технологий или литья жидких материалов или металлов.

Важно отметить, что опытно-конструкторские и проектно-технологические работы, существующие в определенной степени раздельно, вместе с тем образуют органическую целостность.

**4. Опытное производство (ОП).** Создание опытных образцов – процесс изготовления одного или нескольких изделий промышленным способом для эффективной проверки производственной реализуемости физического принципа, возможностей использованных конструктивно-технологических решений и соответствия производственным возможностям фирмы производителя, её материально-технической базы, квалификации персонала, а также потенциальным требованиям потребителя. О принципиальной важности данного этапа свидетельствует то обстоятельство, что, например, испытания новых образцов военной техники проводятся в экстремально различных условиях в течение нескольких лет (авиационная и бронетанковая техника, ракетные комплексы и т.д.).

Отметим некоторые особенности этой стадии. Во-первых, проверяется качество и эффективность реализации нового физического принципа (явления, эффекта), в условиях принятых конструкторских и технологических решений, эргономичность и экологичность производства и эксплуатации изделия.

Во-вторых, определяется серийнопригодность разработанного изделия, его соответствие применительно к возможностям имеющегося производства – точности оборудования, качеству материалов и сырья, организации производства, квалификации производственного персонала, охраны окружающей среды и т.д.

В-третьих, определяются требования к товарному оформлению продукции, её дизайну, условиям хранения, поставок, упаковки, сопроводительной документации, сервису и т.д.

Современные опытные образцы изделий, особенно военной техники, применяемые в самых различных погодных-климатических и боевых условиях, должны проходить очень жесткие испытания. При-

мером могут служить два опытных экземпляра бомбардировщика Су-34 Новосибирского авиационного завода, ещё не принятые на вооружение армии, которые проходили последние испытания, когда их сняли с полигонов и направили на боевые задания. Окружённые облаком радиоэлектронной защиты, невидимые и недоступные для грузинских радаров, обладая сверхточным оружием, они начисто подавили ПВО противника, погасив ракетами «воздух-земля» пресловутые «буки», уничтожили боевую технику и взлётно-посадочные полосы, не позволив натовским самолётам приземлиться на грузинских аэродромах. Таким образом, два бомбардировщика (по сути – их опытные образцы) по существу решили исход военной кампании 2008 г., а заодно и завершили споры по поводу перспективности данной продукции. [Ошибка! Источник ссылки не найден.]

Опытное производство завершает предпроизводственную стадию создания товара ( $T_{\text{прс}}$ ) предшествуя началу жизненного цикла товара.

Как было отмечено выше, начало жизненного цикла товара можно и нужно сдвигать влево в область минимального старения идеи продукта. Это обуславливает повышение уровня рыночной реализации товара (рис. 1). Но при этом предпроизводственная стадия создания товара сокращается со значения  $T_{\text{прс1}}$  до существенно меньшего  $T_{\text{прс2}}$ . Однако и в последнем случае существуют методы эффективной и качественной реализации всех рассматриваемых стадий, предшествующих появлению товара на рынке [Ошибка! Источник ссылки не найден.]

**5. Промышленное производство (ПП).** Промышленное производство – это процесс единичного, серийного, крупносерийного или массового выпуска изделий (продукции) с целью удовлетворения личных или общественных потребностей. В процессе промышленного производства осуществляется непрерывное совершенствование технологии самого производства, управления им, а также совершенствование технологии самой выпускаемой продукции. Это обусловлено обратной реакцией, связанной с опытом использования ранее выпущенной продукции. Этап промышленного производства продукции обычно осуществляется одновременно с её эксплуатацией.

**6. Эксплуатация (Э).** Данный этап включает в себя ввод продукции в эксплуатацию, её ремонт и обслуживание. Этап эксплуатации (использования, потребления) выпускаемой продукции обычно совпадает во времени с её производством (считаем, что между производством, реализацией и использованием продукции временная разница незначительна).

В соответствии с документом [Ошибка! Источник ссылки не найден.] под эксплуатацией понимается стадия жизненного цикла изделия, на которой реализуется, поддерживается и восстанавливается его качество, включающая в общем случае использование по назначению, транспортирование и техническую эксплуатацию: хранение, техническое обслуживание и все виды ремонта, кроме тех которые выполняются на условиях временного вывода изделия из эксплуатации.

Стадия эксплуатации является конечным пунктом формирования и реализации начальной идеи НТИ, т.е. потребительских свойств продукции (товара). Именно она позволяет выявить не только степень реализации потребительских свойств, но и не удовлетворенные в полной мере потребности, включая технические. В этом плане заслуживает особое внимание положение, сформулированное Ф. Энгельсом в известном письме В. Боргиусу: «Если ... техника в значительной степени зависит от со-



стояния науки, то в гораздо большей мере наука зависит от состояния и потребностей техники. Если у общества появляется техническая потребность, то это продвигает науку вперед больше, чем десяток университетов. Вся гидростатика (Торричелли и т. д.) была вызвана к жизни потребностью регулировать горные потоки в Италии в XVI и XVII веках. Об электричестве мы узнали кое-что разумное только с тех пор, как была открыта его техническая применимость» [Ошибка! Источник ссылки не найден., с. 174].

Именно необходимость выявления и удовлетворения новых потребностей общества, включая и технические, и определяет использование результатов эксплуатации для уточнения и формирования новых потребностей с помощью итераций по цепям обратных связей по контуру А (рис. 2), включая новые задачи фундаментальных и прикладных исследований, конструирования, технологий и т.д.

**7. Снятие с эксплуатации (С/Э).** На данном этапе сформированы ранее потребительские свойства товара утрачены. Снятие с эксплуатации предполагает снятие и с производства, и с эксплуатации, а также утилизацию. Этому этапу следует уделить особое внимание.

Автор работы [Ошибка! Источник ссылки не найден.] завершает стадии жизненного цикла товара утилизацией как уничтожением материального блага, что, на наш взгляд, не следует считать удачным. Речь идет о том, что изделие (продукция) утратившее заданные потребительские свойства в силу морального или физического старения, утили-

зируется для использования в последующих процессах производства. Так, утилизация корпусов военных кораблей и атомных подводных лодок, на которых были установлены атомные реакторы, является далеко не простой проблемой, не сравнимой с проблемами, например, утилизации бытового мусора или строительных отходов. Еще более сложной проблемой является сохранение отслуживших атомных электростанций, для чего необходимо строительство защитных сооружений (саркофагов), которые предназначены для консервирования на АЭС десятки-сотни лет (и то в лучшем случае).

Для очень сложных случаев снятия с эксплуатации и утилизации в ряде случаев может понадобиться новый спектр фундаментальных и прикладных научно-исследовательских работ с последующими стадиями. Классический пример – сбор и утилизация космического «мусора», который уже является угрозой не только для космической техники, радионавигации и радиосвязи, но и для человечества в целом.

Эти примеры характеризуют необходимость дополнительного проведения фундаментальных и прикладных исследований, возможно, нового класса, а также последующих стадий, причем такого уровня новизны, аналогов которых до настоящего времени в общественной практике не существовало. Контур, объединенные обозначениями А-В и С-Д (рис. 2), характеризуют потенциальные пути повышения эффективности и качества выпускаемой продукции на основе итерационных процедур.

Автор выражает признательность за советы и рекомендации при подготовке работы профессору, доктору экономических наук, действительному члену Академии инженерных наук РФ им. акад. А.М. Прохорова Лебедеву Олегу Тимофеевичу.

#### Библиографический список

1. Федеральный закон от 23 августа 1996 г. N 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (с изменениями и дополнениями).
2. Распоряжение Правительства РФ от 3 декабря 2012 г. N 2237-р Об утверждении Программы фундаментальных научных исследований государственных академий наук на 2013 - 2020 годы (с изменениями и дополнениями).
3. Стандарт «Управление жизненным циклом продукции военного назначения. Общие положения». (ГОСТ Р 56135 – 2014). Утв. Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 19 сентября 2014 г. № 1155-ст.
4. Стандарт «Управление жизненным циклом продукции военного назначения. Термины и определения». (ГОСТ Р 56136 – 2014). Утв. Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 19 сентября 2014 г. № 1156-ст.
5. Волков В.П., Грицук И.В., Павленко В.Н. Особенности формирования жизненного цикла на основе CALS-технологий // Вестник ХНАДУ, №75, 2016. С. 151-157.
6. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент. Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1998. 132 с.
7. Давлетбаева Л.Ф. Жизненный цикл товара // Вестник ОГУ, №13 (119), 2010. С. 26-30.
8. Колмыкова О.Н. Жизненный цикл CALS-технологий // Вестник ТГУ, №3 (59), 2008. С. 38-40.
9. Лебедев О.Т. Основы менеджмента: Учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2001. 388 с.
10. Лебедев О.Т. Экономика отраслевых рынков. Учебное пособие. Изд-во СПбГТУ, 2009. 340 с. (Экономическое образование в технических вузах).
11. Лебедев О.Т., Родионов Д.Г., Можеева Т.В. Комплексное влияние технологии как системного фактора на развитие всеобщих форм производства и разделение труда // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-2 (72-2). С. 53-59.
12. Лебедев О.Т., Садыков Х.С.С., Моисеева С.С. Продовольственное импортозамещение – фундаментальная стратегическая инновация // Экономика и предпринимательство. 2016. № 3-2 (68-2). С. 50-56.
13. Сафинина А.Л. Структура жизненного цикла продукции военного назначения как фактор повышения уровня ее конкурентоспособности // Экономический анализ: теория и практика. 2004. №5. С. 40-47.
14. Энгельс Ф. Письмо В. Боргиусу – К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч. – Изд. второе. – М.: 1966. – т. 39, с. 174.
15. Проханов А.А. Бомбардировщик государства российского // Завтра. 2012. №16 (960). (<http://zavtra.ru/blogs/bombardirovshchik-gosudarstva-rossijskogo>) [Дата обращения: 22.04.2017].

#### References

1. Federal'nyj zakon ot 23 avgusta 1996 g. N 127-FZ «O nauke i gosudarstvennoj nauchno-tekhnicheskoj politike» (s izmeneniyami i dopolnennyami).
2. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 3 dekabrya 2012 g. N 2237-r Ob utverzhdenii Programmy fundamental'nyh nauchnyh issledovaniy gosudarstvennyh akademij nauk na 2013 - 2020 gody (s izmeneniyami i dopolnennyami).



3. Standart «Upravlenie zhiznennym ciklom produkcii voennogo naznacheniya. Obshchie polozeniya». (GOST R 56135 – 2014). Utv. Prikazom Federal'nogo agentstva po tekhnicheskomu regulirovaniyu i metrologii ot 19 sentyabrya 2014 g. № 1155-st.
4. Standart «Upravlenie zhiznennym ciklom produkcii voennogo naznacheniya. Terminy i opredeleniya». (GOST R 56136 – 2014). Utv. Prikazom Federal'nogo agentstva po tekhnicheskomu regulirovaniyu i metrologii ot 19 sentyabrya 2014 g. № 1156-st.
5. Volkov V.P., Gricuk I.V., Pavlenko V.N. Osobennosti formirovaniya zhiznennogo cikla na osnove CALS-tehnologii / Vestnik HNADU, №75, 2016. S. 153-157.
6. Gol'dshejn G.YA. Innovacionnyj menedzhment. Uchebnoe posobie. Taganrog: Izd-vo TRTU, 1998. 132 s.
7. Davletbaeva L.F. Zhiznennyy cikl tovara / Vestnik OGU, №13 (119), 2010. S. 26-30.
8. Kolmykova O.N. Zhiznennyy cikl CALS-tehnologii / Vestnik TGU, №3 (59), 2008. S. 38-40.
9. Lebedev O.T. Osnovy menedzhmenta. Ucheb. posobie. SPb.: Izd-vo SPbGTU, 2001. 388 s.
10. Lebedev O.T. EHkonomika otraslevykh rynkov. Uchebnoe posobie. Izd-vo SPbGPU, 2009. – 340 s. (EHkonomicheskoe obrazovanie v tekhnicheskikh vuzah).
11. Lebedev O.T., Rodionov D.G., Mokeeva T.V. Kompleksnoe vliyanie tekhnologii kak sistemnogo faktora na razvitiye vseobshchih form proizvodstva i razdeleniye truda / EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2016. № 12-2 (77-2). S. 53-59.
12. Lebedev O.T., Sadykov H.S.C., Moiseeva S.S. Prodovol'stvennoe importozameshchenie – fundamental'naya strategicheskaya innovatsiya / EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2016. № 3-2 (68-2). S. 50-56.
13. Sabinina A.L. Struktura zhiznennogo cikla produkcii voennogo naznacheniya kak faktor povysheniya urovnya ee konkurentosposobnosti / EHkonomicheskij analiz: teoriya i praktika. 2004. №5. S. 40-47.
14. EHngel's F. Pismo V. Borgiusu. – K. Marks i F. EHngel's. Soch. – Izd. vtoree. – M.: 1966, – t. 39, s. 174.
15. Prohanov A.A. Bombardirovshchik gosudarstva rossijskogo / Zavtra. 2012. 2012. №16. (960). (<http://zavtra.ru/blogs/bombardirovshchik-gosudarstva-rossijskogo>). [Data obrashcheniya: 22.04.2017].



## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВИНОГРАДАРСТВА И ВИНОДЕЛИЯ В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

**Мусаев Т.И.**, к.э.н., доцент, Филиал Дагестанского государственного университета  
**Гамидов Г.Г.**, к.э.н., доцент, Филиал Дагестанского государственного университета

**Аннотация:** Анализируется современное состояние виноградовинодельческого подкомплекса АПК Республики Дагестан, выявлены его проблемы. Названы факторы возрождения виноградарства и виноделия. Обоснована необходимость совершенствования структуры виноградовинодельческого подкомплекса. Предложены меры повышения эффективности производства винограда и продуктов его переработки.

**Ключевые слова:** Республика Дагестан, виноградарство, направления совершенствования, структура, динамика, маркетинг виноградовинодельческой продукции.

**Abstract:** Modern of the art in grape winemaking subcomplex in the APC of the Republic of Dagestan has been analyzed, revealing its problems. Named the factors of revival the viticulture and winemaking. Substantiates the necessity of improving the structure of winemaking and viticulture subcomplex. Propose measures to improve production efficiency of grapes and its products.

**Keywords:** Republic of Dagestan, viticulture, lines of improvement, structure, dynamics, marketing of wine making and viticulture products.

Виноградовинодельческая отрасль занимает особое место среди других отраслей экономики Республики Дагестан. Но, несмотря на это, с 1984 года по 2012 год уникальная отрасль АПК республики, насчитывающая 1000-летнюю историю, в период варварского выкорчевывания претерпела значительное сокращение площадей виноградников, что привело к уменьшению объема производства винограда и его производных. В частности, площадь виноградных насаждений за этот период сократилась более чем в 3,5 раза, валовой сбор винограда снизился на 320,8 тыс. т (с 380,2 до 59,4 тыс. т).

Возникла острая необходимость реанимировать отрасль. С 2013 года в рамках приоритетного проекта развития Республики Дагестан "Эффективный АПК" началось восстановление утраченных позиций. Ежегодно в республике начали закладывать почти по 2000 гектаров виноградников. Всего за последние 4 года посажено 8733 гектаров новых молодых виноградников. Кроме того, начали раскорчевку старых амортизированных насаждений.

Виноградарство и виноделие в Дагестане всегда заслуживали особого внимания, и на сегодня возрождение былой славы виноградарского цеха страны является одной из важнейших задач, стоящих

перед органами государственной власти и аграриями республики.

Над задачами увеличения производства винограда и продуктов его переработки, восстановления и дальнейшего расширения площадей виноградников преимущественно за счет зон с благоприятными почвенно-климатическими условиями, повышения продуктивности насаждений за счет улучшения агротехники их возделывания, создания питомниково-водческой базы и хранилищ винограда направлены усилия руководителей и специалистов всего виноградовинодельческого подкомплекса республики.

В результате на 01.01.2017 года общая площадь виноградников Республики Дагестан составила 23900 гектаров, в том числе плодоносящего возраста - 17800 гектаров. К концу 2017 года площадь виноградных насаждений увеличится до 26000 гектаров или на 8,8% больше, чем в 2016 году.

Валовой сбор винограда в 2016 году достиг 148,8 тыс. т при средней урожайности 84,4 ц/га, из которых переработано 81,5 тыс. т, что составляет 54,8% от общего его производства.

Показатели динамики развития виноградарства и виноделия в Республике Дагестан приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика развития виноградарства и виноделия в Республике Дагестан

Показатели	Годы							В среднем
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
1.Площадь виноградников, тыс. га в том числе плодоносящих	21,6 16,3	22,7 17,7	21,1 6,6	20,1 16,0	21,2 15,8	21,8 16,7	23,9 17,8	21,8 16,7
2.Доля плодоносящих виноградников в общей структуре площадей, %	75,5	78,0	78,7	79,6	74,5	76,6	74,5	76,8
3.Валовой сбор винограда, тыс.т в том числе:	127,2	139,1	59,5	136,3	137,2	147,5	148,8	128,0
а) сельхозорганизации	62,7	71,0	22,8	69,8	54,9	63,2	72,0	59,5
б) хозяйства населения	60,3	63,6	35,3	62,3	76,8	78,6	70,3	63,9
в) КФХ	4,2	4,5	1,4	4,2	5,5	5,7	6,5	4,6
4. Доля хозяйств населения, %	47,4	45,7	59,3	45,7	56,0	53,3	47,2	50,7
5.Урожайность винограда, ц/га в том числе:	77,7	78,2	35,9	82,8	85,1	88,3	84,4	76,4
а) сельхозорганизации	55,5	56,3	22,2	62,8	50,7	58,3	64,0	53,0
б) хозяйства населения	135,4	141,0	77,0	140,0	162,2	166,0	158,6	140,0
в) КФХ	54,4	58,2	18,1	54,4	71,2	73,8	70,5	57,2
6.Переработано винограда, тыс.т	86,0	93,8	44,3	91,9	92,5	99,5	81,5	84,2
7.Выработано виноматериалов, млн.дкл	5,9	6,4	3,8	6,3	6,3	6,8	5,6	5,8

\***Источник:** составлен авторами по данным Дагстата за 2010-2016 гг.

Как показывают данные табл.1, за 2010-2016гг. площадь виноградных насаждений во всех катего-

риях хозяйств Республики Дагестан увеличилась на 10,6%, валовой сбор винограда повысился на 21,6



тыс.т или на 17,0%, а урожайность виноградников составила в 2016 году 84,4 ц/га против 77,7 ц/га в 2010 году или возросла на 8,6%. При этом урожайность в хозяйствах населения в среднем в 2,6 раза превышает урожайность сельхозорганизаций и в 2,4 раза крестьянских (фермерских) хозяйств. В общей структуре валового сбора винограда доля хозяйства населения составляет 50,0%, сельхозорганизации - 46,4% и КФХ - 3,6%. Средняя урожайность винограда в хозяйствах населения в 2016 году составила 158,6 ц/га против 64,0 ц/га в сельхозпредприятиях. Учитывая этот факт, можно говорить об имеющихся в республике существенных резервах увеличения валового сбора винограда при грамотной реализации мотивационных стимулов.

Несмотря на увеличение валового сбора винограда, выполнение программных параметров по производству винограда в Республике Дагестан за исследуемый период оказалось недостаточным для достижения целевых индикаторов развития отрасли. Причинами стали неблагоприятные погодные условия февраля 2012 года, когда общая площадь пострадавших виноградников из-за низких температур достигла более 15 тыс. га. В результате валовое производство винограда составило 59,5 тыс. т при средней урожайности 35,9 ц/га, в том числе в сельхозпредприятиях соответственно 22,6 тыс. т и 22,2 ц/га.

Кроме того, ориентирование только на расширение площадей под молодыми виноградниками, проведенное в ускоренном темпе и в условиях дефицита качественного посадочного материала, привело к неправильному размещению виноградных насаждений, высокой изреженности, низкой урожайности и неустойчивости насаждений к различным заболеваниям [3].

В настоящее время Республика Дагестан закономерно имеет статус одного из ведущих производителей винограда России, на долю которой приходится 36% площадей виноградников и 34% валового сбора винограда страны (2-е место). Первое место занимает Краснодарский край. Виноградари Кубани собрали в 2016 году 211 тыс. т солнечных ягод - 46,3% всего российского производства.

Последние десятилетия в силу ряда причин виноградарство испытало ощутимый недостаток инвестиционных ресурсов. Однако, в последние годы оно стало интересным для частного капитала, чему во многом способствовало политика формирования в Республике Дагестан благоприятного инвестиционного климата. В рамках реализации приоритетного проекта развития Республики Дагестан "Эффективный агропромышленный комплекс" разработан принципиально новый в условиях республики кластерный подход к развитию виноградовинодельческой отрасли путем создания агрохолдингов с привлечением крупных производителей перерабатывающей промышленности.

Кроме того, в современных экономических условиях на виноградарство возложена серьезная ответственность - решать значимые геополитические задачи, стоящие перед страной в целом, поскольку России крайне важно активно реализовывать политику импортозамещения, направленную на стимулирование экономического роста страны.

Наилучшие результаты в производстве винограда в 2016 году достигли хозяйства Дербентского района - 45,2 тыс. т (30,4%), Каджентского - 30,5 тыс. т (20,5%), Магаранкентского - 13,1 тыс. т (8,8%) и Караудахтентского - 9,3 тыс.т (6,3%).

Ведущую роль в развитии виноградарства в республике в последние годы играет ОАО "Дербентский завод игристых вин" (ДЗИВ). Молодые виноградники, посаженные в 2010 году на арендованных землях селений Мугарты Дербентского района (500 га)

Дарваг (500га), Зиль Табасаранского района (300 га) уже 3 года дают полноценный урожай в объеме 2 - 3 тыс. т. Кроме того, завод за период с 2013 года произвел посадку еще на 2000 гектарах в селении Геджух Дербентского района. К тому же все 3300 гектаров виноградников оснащены системой капельного орошения, что позволит получить более качественный виноград и увеличить урожайность насаждений.

Пристальное внимание заводом уделяется сортам собираемого винограда таким, как "Рислинг", "Шардоне", "Алиготе", "Кабарне-Совиньон", которые идут на производство вин и шампанского с одноименными названиями, известных не только в России, но и зарубежом.

Дербентский завод игристых вин - предприятие с замкнутым циклом производства, начиная от посадки виноградников и заканчивая переработкой винограда и поставки продукции в розничные сети. Для повышения качества выпускаемых вин и шампанского регулярно производится модернизация оборудования и производственного процесса. В 2016 году ДЗИВ закупил и ввел в эксплуатацию итальянскую линию розлива натуральных вин. Тесное сотрудничество сельхозпроизводителей, выращивающих виноград, и завода, перерабатывающего его, является примером удачного взаимовыгодного сотрудничества.

Высокое признание качества вин, коньяков и шампанского свидетельствует о возможностях дагестанских производителей. Дербентского завода игристых вин (ДЗИВ), Дербентского коньячного комбината (ДКК) и Кизлярского коньячного завода (ККЗ), на равных конкурировать на внутреннем и внешних рынках. В 2016 году в Республике Дагестан было произведено более 1,2 млн. дал коньяка бутылированного и более 2,1 млн. дал шампанского, а также 326 тыс. дал вина виноградного. Более 80% дагестанских коньяков, вин и шампанского вывозится в другие регионы страны и за рубеж. Продвижению на рынок натуральной винопродукции мешают некоторые обстоятельства. Во-первых, сегодня минимальная заводская отпускная цена на коньяк, установленная Росалкогольрегулированием, составляет 250 рублей, при том, что себестоимость производства одной бутылки 0,5 л. коньяка из натурального сырья обходится минимум в 350-400 рублей. А тем, кто покупает дешевые коньячные спирты из-за рубежа и разливают коньяк, продукция обходится в пределах 180-200 рублей. Трудно с такой дешевой продукцией конкурировать. Во-вторых, если предприятие перерабатывает виноград, "выкуривает" коньячные спирты и производит коньяк, получается, он должен оформлять две лицензии - на производство коньячного спирта (обходится в 8 млн. рублей) и на производство коньяка (тоже 8 млн. рублей), то есть лицензионный сбор на 5 лет составит 16 млн. рублей. А тому предприятию, которое покупает коньячные спирты и разливает коньяк, лицензирование обходится в 8 млн. рублей.

На сегодняшний день в республике мощности винодельческих предприятий позволяет переработать в сезон более 150 тыс. т винограда, а фактически их использование в 2016 году составило 57,3%.

В Республике Дагестан впервые была разработана и внедрена новая модель развития виноградо-винодельческой отрасли путем создания агрохолдингов и кластерного подхода. В эту работу привлечены крупные производители алкогольной продукции и винограда: ГУП "Кизлярский коньячный завод", ОАО "Дербентский завод игристых вин", ОАО "Дербентский коньячный комбинат", ЗАО "ВКЗ", "Избербашский", МУП "Агрофирма Татляр" и другие. Уже сейчас такой подход дает ощутимые результаты, пополняя республиканский бюджет и создает



новые рабочие места. Местных жителей постоянно привлекают к сезонным работам на всех этапах посадки, обрезки, прополки, обработки и сбора урожая.

Согласно программе развития виноградарства и виноделия на период с 2017 по 2020 гг. в Дагестане планируется ежегодно увеличивать площади виноградников на 2000 гектаров и доведение их к концу 2020 года до 32 тыс. гектаров, а валовой сбор винограда - до 215 тыс. т. При этом в соответствии с Постановлением Правительства Республики Дагестан от 14.02.2017 г. № 29 "О порядке предоставления субсидий из республиканского бюджета Республики Дагестан на закладку и уход за виноградниками" [1] предусматривается ежегодные бюджетные ассигнования по 485 млн. рублей (1940 млн. рублей за 4 года).

Главным распорядителем средств республиканского бюджета, осуществляющим предоставление субсидий на закладку и уход за виноградниками, является Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Дагестан.

Субсидии предоставляются сельскохозяйственным товаропроизводителям в целях осуществления закладки и ухода за виноградниками до начала их товарного плодоношения по ставкам на 1 гектар. При этом сельскохозяйственные товаропроизводители должны отвечать одному из следующих условий:

- осуществить закладку виноградников на площади не менее 1 гектара в год - для получения возмещения части затрат на закладку;

- иметь на начало финансового года не менее 1 гектара площади виноградников - для получения возмещения части затрат на работу по уходу;

Для обеспечения виноградарей собственным посадочным материалом необходимо не менее 4 млн. штук сертифицированных корнесобственных и привитых саженцев требуемого сортового состава и доступного ценового сегмента.

В настоящее время привитый посадочный материал завозится в республику из Краснодарского края, Ростовской области, а так же из-за пределов страны.

В этой связи принято решение построят в республике собственный питомниководческий комплекс по производству привитых виноградных саженцев. Реализация данного проекта является стратегической задачей и входит в план мероприятий приоритетного проекта "Эффективный АПК". Проект оценивается в 525 млн. рублей, окупаемость составляет 6 лет.

Ограниченность производственных и финансовых ресурсов в сфере виноградарства диктует необходимость поиска путей наращивания возможностей производства высококачественного винограда на интенсивной основе, что требует решения ряда координальных проблем для обеспечения интенсификации производства винограда [7]:

- формирование устойчивого источника финансирования текущих производственных затрат;

- развитие агропромышленной интеграции по схеме мягкого (договорные отношения) и жесткого (на основе прав собственности) взаимодействия;

- развитие тесных экономических взаимосвязей поставок винограда и продуктов его переработки на потребительские рынки, в том числе путем оптимизации логистических направлений движения продукта.

Интенсификационные процессы в виноградарстве должны рассматриваться в единстве с инновациями и инвестициями, то есть характеристики их уровня должны быть ориентированы не столько на оценку количественных вложений в расчете на единицу площади, сколько на уровень качественных

преобразований, обуславливающих повышение напряженности и производительности труда [2].

Основными направлениями создания условий для выхода виноградовинодельческой отрасли Республики Дагестан на высокие рубежи развития являются [4]:

- совершенствование межотраслевых экономических отношений, на основе использования целевых и гарантированных цен, ограничения и последующего снижения цен на энергоресурсы, применения налоговых и других льгот для отраслей, поставляющих ресурсы;

- оздоровление макроэкономической ситуации и, в первую очередь, повышение платежеспособного спроса населения, защита отечественных товаропроизводителей на внутреннем рынке от экспансии импортеров и несовершенной конкуренции;

- организация закупок и залога сельскохозяйственной продукции, не реализованной на свободном рынке по гарантированным ценам, содействие формированию объединений виноградопроизводителей по продвижению продукции на рынках, их интеграции с перерабатывающими предприятиями и коммерческими торговыми организациями;

- улучшение финансово-кредитной системы, включающей использование программно-целевого механизма финансирования эффективных рыночных проектов, формирование специальных фондов льготного кредитования для производственных целей и движения продукции на рынке;

- расширение поставок техники и оборудования на основе лизинга при финансовой поддержке федерального и местного бюджетов, существенное снижение НДС на важнейшие виды техники, оборудования и материалов, потребляемых отраслью;

- принятие законодательных решений по укреплению единого экономического пространства в России, особенно по вопросам удешевления транспортировки продукции, сырья и продовольствия из основных зон их товарного производства в потребляющие регионы;

- финансовое и организационное содействие ускоренному развитию инфраструктуры рынка, в том числе крупных оптовых продовольственных, а также местных рынков, проведению ярмарок и других форм организационной оптовой и розничной торговли с выходом на них непосредственных товаропроизводителей;

- принятие нормативно-правовых актов в области государственной поддержки и формирования нового экономического механизма социального развития села, создание качественно равных условий жизни, приложения труда и капитала в городе и деревне на этой основе необходимой социальной базы развития эффективных рыночных отношений;

- интенсификация развития маркетинговой деятельности, создание системы полноценной и достоверной информации, организация сети консультационных центров;

- дальнейшее углубление и расширение исследований по актуальным проблемам виноградовинодельческого подкомплекса.

На современном этапе и в перспективе актуальным является мониторинг виноградовинодельческой отрасли и создание самокупаемых виноградовинодельческих микрзон - комплексов. Мониторинг представляет собой систему наблюдений, контроля, экономического анализа, оценки, прогноза и регулирования деятельности предприятий. Экономическая необходимость разработки мониторинга структурных изменений в виноградовинодельческой отрасли, вызвана резким изменением организационно-экономических условий функционирования отрасли на современном этапе и значительными раз-



личиями задач, которые решаются мониторингом на макро- и микроуровнях [5].

Экономический мониторинг в виноградо-винодельческой отрасли, лежащим вне предприятий на наш взгляд должна включать:

- установление паритета цен на реализуемую виноградо-винодельческую продукцию и приобретаемые промышленные средства производства и услуги;

- систему стимулирования выращивания сортового винограда и производства высококачественных конкурентоспособных вин и коньяков. Она может включать систему стимулирующих закупочных цен, дифференцированных по сортам, зонам, районам, учитывающих общественно-необходимые и индивидуальные условия производства, удорожающие факторы, индексацию закупочных цен на момент закупки, авансовую оплату, выдачу льготных кредитов под залог выращиваемой продукции, возмещение затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам (займам) на приобретение оборудования, транспорта и техники;

- возмещение затрат на страхование урожая на случай полной гибели или частичной утраты урожая виноградников и их посадок из-за опасных природных явлений;

- поддержание цен на виноградо-винодельческую продукцию на уровне, достаточном для обеспечения нормативной рентабельности.

- гарантии государства по закупке винограда посредством заключения трехсторонних контрактов между производителем винограда, переработчиком и государственным гарантом;

- стабилизация доходов товаропроизводителей в целях уменьшения резких межгодовых колебаний;

- разработка единого для виноградарей и виноделов экономического механизма, основанного на оценке их деятельности по качеству и стоимости конечного продукта: винограда, виноматериалов, вин, соков, отходов виноделия. Освобождение этого механизма от дискриминационных ограничений позволит перейти к новому этапу - выращиванию не массы винограда, а сырья пригодного для вина контролируемых наименований по происхождению, марочных вин, шампанского, коньяков, а также столового винограда для местного потребления, длительной транспортировки, хранения и экспорта;

- существенное изменение структуры и улучшение качества винодельческой продукции, особенно марочных вин, шампанского и коньяка;

- разработка и внедрение системы таможенных тарифов, ограждающих виноград и вино от чрезмерной конкуренции со стороны импорта;

- создание экологических ландшафтных виноградо-винодельческих микро зон - комплексов;

- бюджетное финансирование развития социальной сферы села, коренное улучшение земель, систему льготного кредитования экономической и социальной сферы и другие меры, направленные на приоритетное развитие отрасли;

- увеличение мощностей по выпуску специальной техники и оборудования для виноградо-винодельческого подкомплекса;

- широкое развитие специализированного рефрижераторного транспорта с использованием контейнерных перевозок, розлив и реализация на месте конечной продукции;

- увеличение удельного веса столовых сортов винограда, пригодных для длительного хранения и создания сырьевых виноградников для приготовления высококачественных и конкурентоспособных вин и коньяков;

- ускорение НТП на основе применения новейших технологических процессов, высокоэффективных энергоресурсосберегающих технологий;

- формирование рыночной инфраструктуры, активизация инновационных процессов и поддержку частных инвестиций, развитие различных форм собственности и хозяйствования.

Пути выхода из кризиса виноградо-винодельческой отрасли лежат через создание в ближайшее время уникальных самокупаемых микро зон ресурсосберегающего экологического ландшафтного виноградарства, а также ресурсосберегающих и экологичных перерабатывающих комплексов для производства высококачественных вин, шампанского и коньяков, обеспечивающих полную самокупаемость затрат и конкурентоспособность на рынке [6]. В связи с этим перед виноградо-винодельческой отраслью в перспективе стоят актуальные проблемы и задачи, важнейшими из которых нам представляются следующие:

- новые организационно-экономические разработки по обеспечению окупаемости затрат и конкурентоспособности на рынке микрозон комплексов по выращиванию винограда и производству вин, шампанского и коньяков при различных формах собственности с выдачей проектов модели микро зон комплексов, экономических регламентов их функционирования, государственно-правовых условий, системы мониторинга и маркетинга;

- разработка и освоение новых способов селекции, ускоренного размножения и подбора подвойно-привойных комбинаций экологичных сортов винограда для специализированных микрозон с определением для них эффективного сортового состава;

- разработка принципов почвенно-климатической оценки микроландшафтов и обоснование закладки и технологии выращивания сортовых насаждений, кадастра виноградопригодных ландшафтов по зонам, агроэкологических карт, проектов ландшафтных микрозон - комплексов сортового виноградарства;

- разработка и освоение ускоренных способов испытания на эколого-физиологическую устойчивость и продуктивность системы ведения винограда в различных зонах с установлением основных параметров контроля состояния виноградников для эффективного технологического мониторинга сортовых насаждений;

- разработка технологии биологической и интегрированной защиты сортовых виноградников для уникальных ландшафтов с использованием новых экологичных способов и новых эффективных биообъектов с составлением технологических карт для различных типов микрозон - комплексов;

- продолжение разработки эффективного и экологичного сортимента, конвейера сортов разных сроков созревания, экологичных технологий их выращивания, переработки, хранения и транспортировки. Важно создать ресурсосберегающую технологию сушки винограда и эффективную технологию доведения до потребителя свежего винограда в наилучшем товарном виде;

- новые разработки номенклатуры вин, сортимента винограда, ресурсосберегающих экологичных технологий и процессов для специализированных самокупаемых комплексов по производству уникальных натуральных и шампанских вин, десертных и крепленых вин, коньячных киноматериалов и коньяков с выдачей нормативно-технической документации, технологических инструкций, аппаратно-технологических схем и исходных данных на проектирование специализированных микрозон - комплексов;

- разработка новых ресурсосберегающих и экологичных процессов, аппаратов и автоматики для специализированных технологических комплексов по производству вин, шампанского и коньяков. Ак-



туальным направлениям исследований здесь является создание малооперационных сопряженных технологических процессов и аппаратурно-технологических схем производства различных типов вино производства модульных и гибких технологических установок и комплексов с компьютерными системами автоматизации и управления;

- проведение маркетинговых и технологических исследований и разработок по созданию высококачественного и конкурентоспособного оформления и упаковки винодельческой продукции. Здесь необходимы новые оригинальные решения, технические задания, проекты, предложения и бизнес-планы

#### Библиографический список

1. Постановление Правительства Республики Дагестан от 14.02.2017 г. № 29 "О порядке предоставлении субсидий из республиканского бюджета Республики Дагестан на закладку и уход за виноградниками".
2. Буздалов И. Интенсификация сельского хозяйства необходима//АПК: экономика, управление. № 4, 2013, с. 10-22.
3. Мудуев Ш.С., Мельхашев М.М. Приоритетные направления развития виноградарства и виноделия Республики Дагестан в условиях глобализации рынка.//Вопросы структуризации экономики. № 2, 2012, с. 31-34.
4. Мусаев Т.И. Виноградарство и виноделие в Республике Дагестан: проблемы и перспективы развития. Ж. АПК: экономика, управление. № 9, 2011, с. 62 - 67.
5. Мусаев Т.И. Перспективы развития виноградовинодельческой продукции. LAPLAMBERTAcademicPublishingGermany, 2012, 70с.
6. Проблемы повышения эффективности виноградарства и виноделия РД. Научные труды ГБУ РД «ДагНИИВиП». Махачкала, 2012, 108 с.
7. Яхьяев Г. Специфика интенсификационных процессов в виноградарстве Дагестана. Международный сельскохозяйственный журнал № 3, 2016, с. 39-41.

#### References

1. Postanovlenie Pravitel'stva Respubliki Dagestan ot 14.02.2017 g. № 29 "O poryadke predstavlenii subtsidij iz respublikanskogo byudzheta Respubliki Dagestan na zakladku i uhod za vinogradnikami".
2. Buzdalov I. Intensifikatsiya sel'skogo hozyajstva nepohodima//APK: ehkonomika, upravlenie. № 4, 2013, s. 10-22.
3. Muduev SH.S., Melhashev M.M. Prioritetnye napravleniya razvitiya vinogradarstva i vinodeliya Respubliki Dagestan v usloviyah globalizatsii rynka.//Voprosy strukturizatsii ehkonomiki. № 2, 2012, s. 31-34.
4. Musaev T.I. Vinogradarstvo i vinodelie v Respublike Dagestan: problemy i perspektivy razvitiya. Zh. APK: ehkonomika, upravlenie. № 9, 2011, s. 62 - 67.
5. Musaev T.I. Perspektivy razvitiya vinogradovinodel'cheskoj produktsii. LAPLAMBERTAcademicPublishingGermany, 2012, 70s.
6. Problemy povysheniya ehfektivnosti vinogradarstva i vinodeliya RD. Nauchnye trudy GBU RD «DagNIIViP». Mahachkala, 2012, 108 s.
7. Yah'yev G. Specifika intensifikatsionnyh processov v vinogradarstve Dagestana. Mezhdunarodnyj sel'skohozyajstvennyj zhurnal № 3, 2016, s. 39-41.



## НЕОИНДУСТРИАЛЬНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

**Новиков В.О.**, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

**Аннотация:** В условиях появления новых вызовов и угроз развития экономики Российской Федерации необходима смена модели экономического развития национальной экономики – переход от экспортно-сырьевой ориентации к неоиндустриальной экономике, предпосылки которой уже заложены в нашей стране. В статье рассмотрена динамика инновационной активности российских предприятий и ее структура по видам деятельности. Рассмотрен системно-сетевой подход к технологическому развитию.

**Ключевые слова:** неоиндустриальная модернизация, инновационная активность, инклюзивное технологическое развитие.

**Abstract:** In the context of new challenges and threats to economic development of the Russian Federation is necessary to change the economic development model of the national economy – the transition from raw materials export orientation to neo-Industrial economy, where prerequisites have already been laid in our country. The article describes the dynamics of innovative activity of Russian enterprises and its structure by types of activities. Reviewed system-a network approach to technological development.

**Keywords:** neo-Industrial modernization, innovation activity, inclusive of technological development.

Для современного этапа экономического развития характерна смена его предпосылок, условий и факторов. Такие изменения имеют глобальный характер и являются следствием того, что вся мировая экономическая система переживает этап перехода от пятого технологического уклада (эпоха информационных технологий) к новому, шестому. Хотя сам по себе технологический уклад находится на стадии формирования, уже сейчас можно сделать вывод, что в ближайшие десятилетия достигнутая степень прогрессивности в таких сферах как нанотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети, интегрированные высокоскоростные транспортные системы и некоторых других отраслях, станут определяющими конкурентоспособности национальных экономик. При этом Россия все еще остается страной с экспортно-сырьевой ориентацией экономики. В подобной ситуации технологический консерватизм в экономической политике становится неприемлемым. Единственной разумной альтернативой выступает активное инновационное развитие.

В условиях усиления конкуренции и все ускоряющегося процесса глобализации последние го-

ды развитие инновационной составляющей экономики становится все более необходимым, так как эффективность как национальной, так и региональной экономики уже сейчас в первую очередь определяется степенью развития инновационных процессов.

Стоит отметить, что с настоящее время организация инновационной деятельности в России испытывает существенные затруднения. Проводимые в связи с распадом СССР реформы привели к тому, что только небольшая часть хозяйствующих субъектов нашла возможность приспособиться к новым условиям. Для отечественной экономики все еще характерна высокая недоинвестированность [5]. Инвестиции в основной капитал, выступающие одним из важнейших источников экономического роста, все еще не достигли дореформенного уровня, составляя всего около 2/3 объема 1990 г. При этом ВВП за годы реформ, хотя и вырос почти на 15%, но только вследствие развития сферы услуг, в при этом промышленность и сельское хозяйство так и не достигли показателей двадцатипятилетней давности, хотя им и присущи темпы роста, превышающие тот же показатель для инвестиций (табл. 2.1).

Таблица 1 - Динамика объемов производства и инвестиций, % к базовому году

Показатель	Базовый год	2008 г.	2010 г.	2015 г.
ВВП	1989 г.	114,6	108,0	104,0
Промышленность	1989 г.	77,6	74,9	83,0
Сельское хозяйство	1989 г.	86,4	77,0	98,9
Инвестиции в основной капитал	1990 г.	65,8	58,4	67,8

В так называемые «тучные годы» объем инвестиций в основной капитал рос показывая положительную динамику, возрастая в среднем ежегодно на 12,3%. Но в посткризисный период (2010-2012 гг.) темпы роста инвестиций сократились в среднем уже до 7,9%. В 2013 г. их рост составил всего 0,8%, а в 2014 г. динамика и вовсе стала отрицательной на 2,7%, а в 2015 г. – еще на 7%. В текущем году Министерство экономического развития России прогнозирует дальнейшее сокращение инвестиций на 5%.

По оценке Европейского банка развития и реконструкции, ежегодный дефицит инвестиций в России достигает значения в 3,1% ВВП, или 13,2 млрд. долл., что выше аналогичного показателя сопоставимых по уровню развития стран, у которых дефицит инвестиций в среднем составляет 8,2 млрд. долл. [9] В то же время в стране имеются финансовые ресурсы для покрытия этого дефицита. Нахо-

дящиеся в распоряжении страны возможности капиталообразования используются только на малую часть. Объемы валового накопления в стране значительно меньше величин валового сбережения, разница между ними на протяжении нескольких последних лет составляет 6-8%. По доле валового накопления в ВВП Россия сильно проигрывает другим странам, в частности в странах ОЭСР она выше на 8 %. А разница между сбережением и инвестициями еще более значительна.

Анализ результатов международных рейтингов показывает, что в настоящее время сохраняется отставание Российской Федерации от мировых лидеров, занявших прочные позиции в глобальном инновационном пространстве. В результате изучение современного состояния инновационной деятельности в Российской Федерации и определение проблем, препятствующих ее полноценному развитию, приобретает особую актуальность.



Анализ динамики удельного веса организаций, производящих технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем количестве рассматриваемых организаций в РФ за 2010-2015 гг. указывает, что наибольшая инновационная активность наблюдалась в 2011 г., когда значение исследуемого показателя достигало 10,4%. В по-

следующем произошло его сокращение до уровня 9,3% (рис. 2.1).

В свою очередь, снижение инновационной активности повлекло сокращение удельного веса инновационных товаров, работ и услуг. Данный показатель имел тенденцию роста с 2010 г. (4,8%) по 2013 г. (9,2%), но в 2015 г. он снизился до уровня 8,4%.

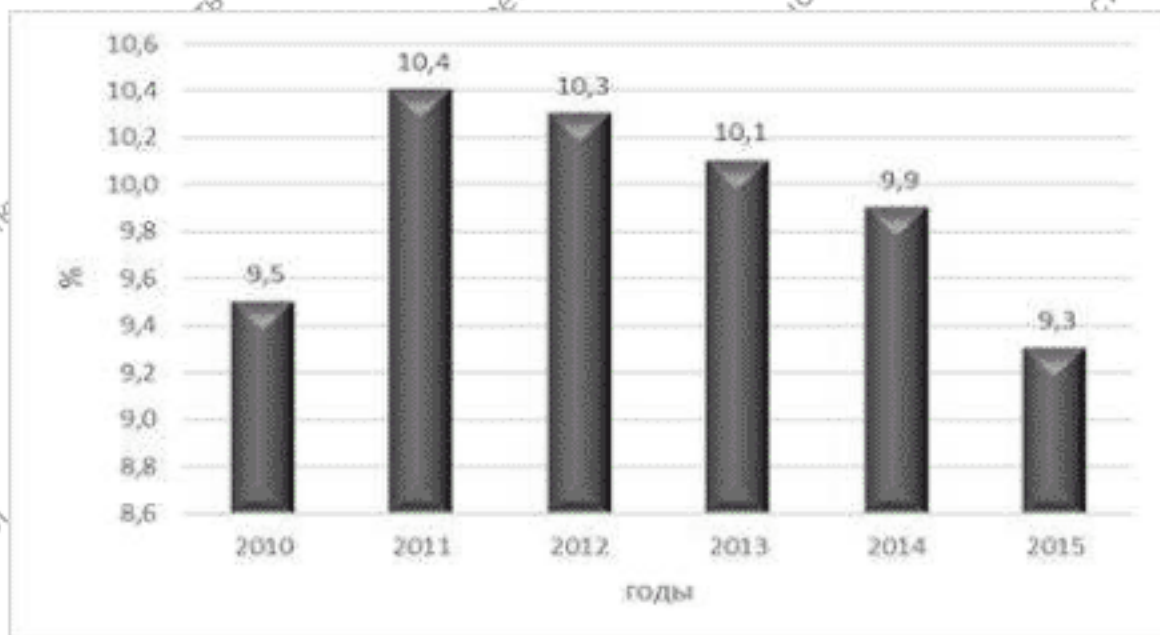


Рисунок 1 - Инновационная активность российских организаций, %

В Российской Федерации к сожалению ни государственный, ни частный сектор не проявляют достаточной заинтересованности во внедрении инноваций. Низкой является и доля предприятий, инвестирующих в приобретение новых технологий (10,4%).

Проведенный анализ свидетельствует, что уровень инновационной активности российской экономики остается явно недостаточным практически для всех отраслей, причем это относится к наиболее наукоемким направлениям. Например, в отрасли связи, осуществляющей активное внедрение новых средств связи, в том числе и мобильной, ее уровень достаточно низок (доля инновационно-активных предприятий 13,8%). Общий показатель доли осуществляющих технологические инновации организаций по всей экономике при этом не достигает 14% и продолжает показывать отрицательную динамику.

Можно отметить, что в отраслях, относимых к среднетехнологичным интенсивность инновационных процессов в 1,5-2 раза, чем в высокотехнологичных секторах, для низкотехнологических отраслей разрыв доходит до 5 раз. К числу постоянно отстающих можно включить издательскую и полиграфическую деятельность (3,5%), производство одежды (3,3%), обработку древесины и производство изделий из дерева (5,5%) (рис.2).

Самые же высокие значения наблюдаются в среднетехнологичных отраслях высокого уровня (13,8%), в том числе в производстве автомобилей – почти 21,4%. Однако в целом небольшое число отечественных предприятий, которые могут производить технологические инновации, не позволяет организовать производство конкурентоспособных отечественных товаров на уровне, позволяющем наполнить ими внутренний рынок.

Сложившаяся ситуация в инновационной сфере в России, на наш взгляд, обусловлена действием целого ряда негативных факторов.

Во-первых, к ним следует отнести недостаточный финансирование инновационной деятельности. Это подтверждается рейтингом национальных расходов на НИОКР, в котором в 2014 году РФ стояла на 28 месте. Тем не менее, затраты на технологические инновации с 2010 по 2014 годы показали увеличение в 3 раза (в 2014 году 1211897,1 млн. рублей). Однако в 2015 году анализируемый показатель начал сокращаться (- 0,05% по отношению к предыдущему периоду). Вероятнее всего, это связано с кризисными явлениями в экономике Российской Федерации.

Но даже при наблюдаемом росте общих объемов затрат на технологические инновации, инновационная активность предприятий заметно упала. Это стало результатом сокращения инвестиций в инновационную сферу по причине высоких рисков для инвестора при вложении в наукоемкие производства и технологии.

Во-вторых, России свойственен незначительный уровень реализации научно-технического потенциала и применения знаний для целей социально-экономического развития. Так, например, по индексу знаний, отражающему потенциал страны по отношению к экономике знаний, в 2013 году страна занимала лишь 44 место.

В-третьих, в стране наблюдается сокращение численности квалифицированных кадров, занимающихся исследованиями и разработками. В течение 2005-2015 годов данный показатель уменьшился на 9,1%. Миграция ученых, изобретателей, исследователей за рубеж наносит экономике России ежегодные российские потери не менее чем в 3 млрд. долларов.





Рисунок 2 – Инновационная активность российских предприятий по видам экономической деятельности в 2015 г.

В результате поиск новых моделей экономического развития стал одним из наиболее актуальных вопросов современности. В соответствии с нашими взглядами, позиция сторонников неоиндустриального подхода, настаивающих на необходимости для РФ «перенастройки» экономической системы, инновационного высокотехнологического развития опережающего типа [1, 3, 4, 6], является наиболее аргументированной. Концепция неоиндустриального развития определяется вектор трансформаций, необходимых отечественной экономике для устранения последствий деиндустриализации [2]. В ее рамках как основное условие решения наиболее острых задач определяется инновационное развитие. Вместе с тем только его недостаточно. Избавление от сырьевой зависимости, повышение места национальной экономики в глобальном рейтинге станет возможным только при условии формирования инновационного ядра, включающего в себя высокотехнологичные отрасли, выступающие потенциалом для будущего роста [7]. Практическая реализация концепции в качестве результата в перспективе

предполагает наукоемкую экономику, генерирующую спрос на инновации и инвестиции инновационного типа.

Формирование новой индустриальной парадигмы во многом определяется системно-сетевым подходом к технологическому развитию. Это, в свою очередь, приводит к формированию технологических секторов трех типов [8]:

1) на базе одного физического принципа формируются технологии различного назначения (например, лазерные технологии и др.);

2) для решения одной задачи используются технологии, основанные на различных физических принципах (например, технологии лечения сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний, технологии передачи информации и др.);

3) технологии, создаваемые на основе междисциплинарных исследований (например, NBIC-технологии). Таким образом, многообразие типов технологий и видов инноваций позволяет говорить о необходимости использования в процесс формирования ТЭП всего спектра технологий, формирующих



«сеть технологий», основой которой должен стать не только высокотехнологичный сектор, но и среднетехнологичные сектора.

В этой связи, считаем важным рассмотреть особенности инклюзивного технологического развития

и выделить понятие «структурная технологическая инклюзия», под которой понимается вовлечение в процесс новой индустриализации среднетехнологичных отраслей и модернизация низкотехнологичных отраслей (рис. 3).



Рисунок 3 - Структурная технологическая инклюзия и формирование стратегии новой индустриализации

Таким образом, в процессе структурной конвергенции технологическая динамика характеризует не только процессы периодической смены технологических укладов и формирование базиса новых технологий, но и инклюзию среднетехнологичных секторов, обладающих мощным потенциалом развития. Характерными чертами активно формируемой технологической платформы являются наукоёмкая продукция, интеллектуализация ресурсов, мировой рынок объектов интеллектуальной собственности, которые в полной мере присущи и среднетехнологичным отраслям. Механизмы и институциональные основы для диффузий и коммерциализации знаний из высокотехнологичного сектора в среднетехнологичный сектор в рамках национальной инновационной системы обеспечивают структурную оптимизацию ее элементов и устойчивое экономическое развитие. В результате формируются различные стратегии развития технологических секторов экономи-

ки, которые и должны составить вектор новой индустриализации.

Новая индустриализация, определяющим вектором которой является формирование высокотехнологичного сектора, должна предусматривать структурную инклюзию среднетехнологичных отраслей, которые в краткосрочном аспекте станут драйверами роста.

В заключении отметим, что процесс формирования новой экономической парадигмы развития российской экономики не может не рассматривать вопросы структурных технологических преобразований, в результате чего на первый план выходит поиск механизмов и инструментов инклюзивного технологического развития, которое включает в себя структурную инклюзию (вовлечение среднетехнологичных отраслей в вектор новой индустриализации) и пространственную инклюзию (вовлечение всех типов регионов в технологическое развитие страны).

#### Библиографический список

1. Антонова З., Лидищ В. Неиндустриальная модернизация как фактор интенсивного развития // Экономист. – 2012. – № 11. – С. 38–44.
2. Губанов С. Неиндустриализация России и нищета ее саботажной критики // Экономист. – 2014. – № 4. – С. 3–31.
3. Губанов С. Основной вызов России: переход от экспортно-сырьевой модели к неиндустриальной // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 11. – С. 38–45.
4. Иванова Л. К вопросу о стратегии неиндустриальной модернизации // Экономист. – 2012. – № 2. – С. 18–26.
5. Кормишкин Е. Д., Семенова Н. Н. Развитие инвестиционного процесса в России в условиях смены парадигмы экономического развития // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 48 (282). – С. 24–34.
6. Позднякова Е. А. Неиндустриализация как новый этап экономического развития // Журнал экономической теории. – 2013. – № 1. – С. 45–60.
7. Семенова Н. Н. Неиндустриальная модернизация как закономерный этап общественного развития // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – № 31 (316). – С. 2–9.
8. Татаркин А. И. Инклюзивное технологическое развитие как новый элемент технико-экономической парадигмы / А. И. Татаркин, В. В. Акбердина, Ю. Ю. Бухвалов // Стратегии развития социальных общно-



стей, институтов и территорий : материалы II Международн. науч.-практ. конф. Екатеринбург, 18–20 апреля 2016 г. : в 2-х т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. – Т. 1. – С. 41-47.

9. Инвестиции в основной капитал: возможности финансирования [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.webeconomy.ru/index.php?cat=mc&mc=217&newsid=3365&p=2&page=cat&type=news>.

#### References

1. Antonova Z., Livshic V. Neoindustrial'naya modernizatsiya kak faktor In-tensivnogo razvitiya // *Ekonomist*. – 2012. – № 11. – С. 38–44.
2. Gubanov S. Neoindustrializatsiya Rossii i nishcheta ee sabotazhnoj kritiki // *Ekonomist*. – 2014. – № 4. – С. 3–31.
3. Gubanov S. Osnovnoj vyzov Rossii: perekhod ot ehksportno-syr'evoj modeli k neoindustrial'noj // *Problemy teorii i praktiki upravleniya*. – 2014. – № 11. – С. 38–45.
4. Ivanova L. K voprosu o strategii neoindustrial'noj modernizatsii // *Ekonomist*. – 2012. – № 2. – С. 18–26.
5. Kormishkin E. D., Semenova N.M. Razvitiye Investitsionnogo processa v Rossii v usloviyah smeny paradigmy ehkonomicheskogo razvitiya // *Finansovaya analitika: problemy i resheniya*. – 2015. – № 48 (282). – С. 24–34.
6. Pozdnyakova E.A. Neoindustrializatsiya kak novyj etap ehkonomicheskogo razvitiya // *Zhurnal ehkonomicheskoy teorii*. – 2013. – № 1. – С. 45–60.
7. Semenova N.N. Neoindustrial'naya modernizatsiya kak zakonmernyj etap obshchestvennogo razvitiya // *Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost'*. – 2015. – № 31 (316). – С. 2–9.
8. Tatarkin A. I. Inklusivnoe tekhnologicheskoe razvitiye kak novyj ehlement tekhniko-ehkonomicheskoy paradigmy / A. I. Tatarkin, V. V. Akberdina, N. YU. Buhvalov // *Strategii razvitiya social'nykh obshchestv, institutov i territorij : materialy II Mezhdunarodn. nauch.-prakt. konf. Ekaterinburg, 18–20 aprelya 2016 g. : v 2-h t.* – Ekaterinburg : Izd-vo Ural. un-ta, 2016. – Т. 1. – С. 41–47.
9. Investitsii v osnovnoj kapital: vozmozhnosti finansirovaniya [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.webeconomy.ru/index.php?cat=mc&mc=217&newsid=3365&p=2&page=cat&type=news>.



## ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Песля В.И.**, к.э.н., докторант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

**Садчиков И.А.**, д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

**Балукова В.А.**, д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

**Федорков А.И.**, д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения

Аннотация: в статье анализируются факторы динамики в демографии российских предприятий, исследуется состояние стабильности развития ключевых отраслей производства, дается характеристика причин изменения экономической деятельности предприятий.

Ключевые слова: динамика в демографии предприятий, виды деятельности, промышленные производства, направления устойчивого развития.

Abstract: the article analyzes the factors of the dynamics in demographics of Russian companies, examines the state of stability of development of key industries, describing the reasons for the changes in the economic activities of enterprises.

Keywords: the dynamics in business demography, activities, industrial production, direction of sustainable development.

Демография предприятий (организаций) представляет собой процесс формирования, развития и прекращения деятельности. И одновременно - сведения о создании, ликвидации, изменении данных о состоянии предприятий, включая их реорганизацию, изменение отдельных реквизитов и другое. При анализе таких изменений в состоянии предприятия обычно рассматриваются: структура размеров предприятия, объем произведенной продукции, товарооборот или добавленную стоимость, структура видов деятельности, а также структура самого предприятия [1].

Анализ процесса демографии предприятий позволяет выявить закономерности воспроизводственной деятельности, предвидеть в экономических циклах периоды спадов и подъемов, изменения в их уровне и темпах.

Российские предприятия весьма ответственно занимаются вопросами устойчивого развития, гармонизируя свою деятельность в этой сфере с принятыми Правительством РФ планами социально-экономического преобразования страны. Эти действия позволяют не только повысить эффективность реализации огромного потенциала отраслей производства, укрепить доверие инвесторов, поддержать отношения с заинтересованными сторонами, но также обеспечить предприятиям финансовую и нефинансовую поддержку для устойчивого роста, активного продвижения продукции с высокой добавленной стоимостью на международные рынки, за-

щиты прав собственности, сертификацию, научные исследования и инновации. Более подробно проблемы устойчивого развития рассмотрены нами на примере российского нефтегазового комплекса в [2,3].

Закономерности в демографии предприятий, по убеждению авторов, прежде всего, обусловлены социально-экономическими и политическими факторами.

В ситуации усиления международной конкуренции последних лет, геополитических и макроэкономических изменений, санкций, ограничений доступа к внешнему финансированию в нашей стране сохраняется деловая активность, рост и развитие ключевых отраслей экономики. По данным [4] на 1-е января 2016 г. в нашей стране насчитывалось 4820432 действующих юридических лица, что на 3,5% больше, чем на 1-е января 2015 г. (4659623 юридических лица). Основными регионами регистрации юридических лиц традиционно явились Москва - 23% от общего числа компаний, Санкт-Петербург - 7,6% и Московская область - 5,0% [4].

Однако исследование данных Федеральной службы государственной статистики РФ за период с 2007 по 2016 г.г. свидетельствуют о неоднозначном характере процесса создания и ликвидации организаций. В табл. 1 представлены данные о количестве вновь зарегистрированных и ликвидированных организаций за 2007-2016 гг. [5].

Таблица 1 - Количество вновь зарегистрированных и ликвидированных организаций за 2007-2016 гг.

Год	Количество зарегистрированных организаций		Количество официально ликвидированных организаций	
	всего	на 1000 организаций, учтенных в Статистическом регистре Росстата	всего	на 1000 организаций, учтенных в Статистическом регистре Росстата
2007	541805	122,4	294888	66,6
2008	526146	115,2	164348	36,0
2009	415458	88,7	197041	42,0
2010	441324	93,6	218053	46,3
2011	444476	94,7	381889	81,3
2012	453284	95,8	420952	89,0
2013	446002	94,4	412255	87,3
2014	434271	92,1	399188	84,7
2015	496253	102,7	325698	67,4
2016	458739	96,2	711424	149,2



Как видно из динамики данных табл.1 посткризисный период 2008-2009 гг. характеризовался стабильным количеством вновь зарегистрированных и ликвидируемых предприятий с незначительным опережающим ростом зарегистрированных предприятий.

Особый динамизм этого процесса наблюдался за последние два года. Так, в 2015 году в России было зарегистрировано 458739 организаций, количество официально ликвидированных организаций составило 711424, т.е. количество ликвидаций превысило число регистраций предприятий на 55,5%, или в

1,55 раза. Взлет превышения регистраций предприятий над ликвидацией в 2015 г. до 52,4% сопоставим с абсолютно противоположным показателем в 2016-м — 55,5%. Никогда за 10 прошедших лет коэффициент «рождаемости» организаций в 2015 г. не был таким же высоким, как коэффициент их «смертности» в 2016 г. — 149,2 на 1000 организаций [6].

На рис. 1 представлена динамика количества вновь зарегистрированных и ликвидированных организаций в расчете на 1000 учтенных в Статистическом реестре Росстата.



Рисунок 1 – Динамика в демографии организаций России в 2007-2016 гг., в расчете на 1000 учтенных в Статистическом реестре Росстата (представлено авторами по данным [5])

В 2015 г. основными причинами закрытия бизнеса были решения регистрирующего органа (54% от общего числа прекративших деятельность организаций), 23% организаций подлежало реорганизации, 18% - ликвидации, 3% - банкротству, 2% - прочие основания. При этом, сложная мировая конъюнктура, спад промышленного производства, уменьшение потребительского спроса не привели к значительному росту случаев банкротства. На протяжении последних трех лет фиксируется превышение количества созданных организаций над числом прекративших свою деятельность. Тем не менее, на 2016 год приходится пик ликвидации предприятий за последние десять лет. По решению налоговой службы в 2016 году из ЕГРЮЛ было исключено в 3,7 раза организаций больше, чем в 2015 году, несмотря на усложнение с 2016 года процедуры ликвидации юридических лиц (поправки, предусмотренные Федеральным законом №67-ФЗ от 30.03.2015 г.).

В значительной мере эта ситуация отразилась на результатах консолидированного и федерального бюджета страны. По данным Росстата [7] профицит (+) и дефицит (-) федерального бюджета в % к ВВП по годам составил: 2007 г. +5,4%; 2008 г. +4,1; 2009 г. - 6%; 2010 г. -3,9%; 2012 г. -0,1%; 2014 г. -0,4%; 2015 г. -2,4%; 2016 г. -3,4%.

Анализ данных показал, что динамика демография организаций зависит от множества причин, в значительной степени демография организаций зависит от:

- текущей экономической ситуации и тенденций развития;
- видов экономической деятельности;
- циклов экономической активности;
- состояния развития отраслей принадлежности организации;
- продолжительности жизненного цикла товара и функционирования организации;
- масштабов деятельности, изменение рынков сбыта;

- организационно-правовой формы;
- видов трансформации организации (создания, преобразования и пр.);
- диффузии инноваций;
- предпринимательской уверенности;
- административных барьеров, бюрократии;
- социально-демографических, политических и др. причин.

Негативные тенденции в 2014-2016 гг. прослеживались и в развитии промышленного комплекса [8]: стагнация объемов производства, низкий рост производительности труда, замедление инвестиционной активности, особенно в отраслях легкой промышленности и лесопромышленном комплексе. Индекс промышленного производства в 2015 г. по сравнению с 2014 г. составил 96,6%, при этом наибольшее снижение наблюдалось в обрабатывающей промышленности (94,6%). Однако стабилизированный финансовый результат в целом по видам деятельности (в процентах к предыдущему году) показал затухание объемов с 2012 г. по 2014 г. (соответственно, 2012 г. - 110,8; 2013 г. - 82,7; 2014 г. - 68,2), а затем резкое увеличение в 2015 г. до 173,6. При этом удельный вес убыточных предприятий возрос с 29,1 в % к общему числу организаций в 2012 г. до 32,6% к 2015 г.

Далее рассмотрим особенности динамики демографии организаций в РФ по важнейшим видам экономической деятельности. На рис.2 представлено изменение количества вновь зарегистрированных и ликвидированных организаций в расчете на 1000 учтенных в Росстате по разделу «обрабатывающие производства». Раздел «Обрабатывающие производства» в ОКВЭД является самым емким по количеству представленных в нем классов и включает переработку материалов, веществ или полуфабрикатов в новую продукцию с использованием механических, физических и химических процессов производства.



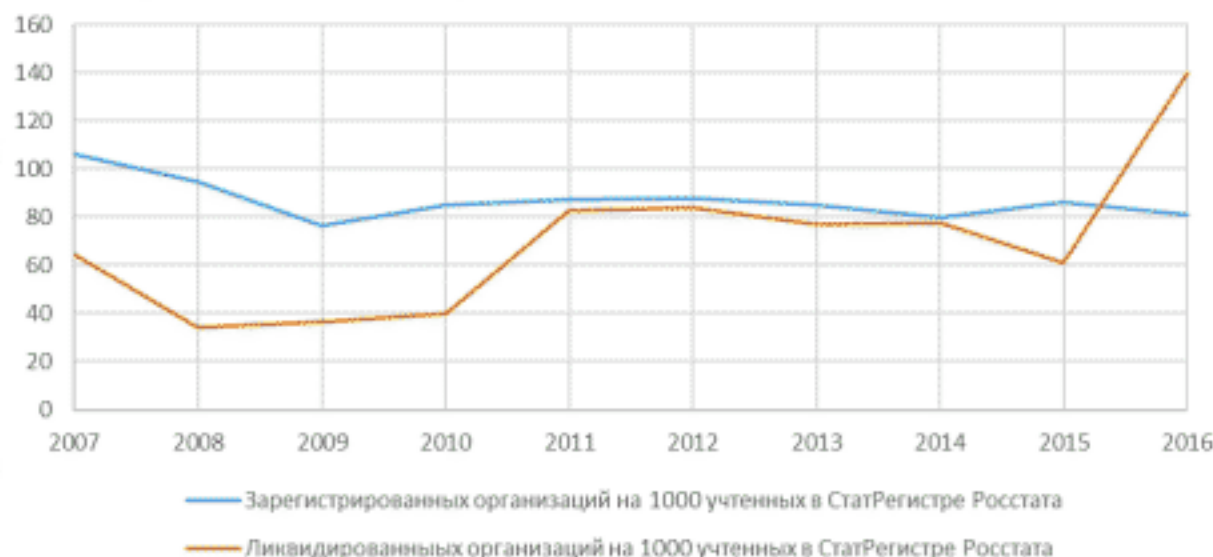


Рисунок 2 - Динамика в демографии организаций России в 2007-2016 гг., в расчете на 1000 учтенных в Статсборнике РФ (представлено автором по данным [5])

Как видно из рис. 2 приведенные данные во многом повторяют общую «картину» динамики демографии российских организаций. Сальдированный финансовый результат по обрабатывающим производствам (в процентах к предыдущему году) показал затухание объемов с 2012 г. по 2014 г. (со-

ответственно, 2012 г. - 104,9; 2013 г. - 65,5; 2014 г. - 75,9), и почти в 2,3 раза увеличение в 2015 г. до **172,1**.

При этом, индекс производства по отдельным видам «обрабатывающих производств» менялся следующим образом (табл.2).

Таблица 2 - Индекс производства по отдельным видам «обрабатывающих производств» (в процентах к предыдущему году), по данным [9]

Виды деятельности	Годы			
	2010	2013	2014	2015
<b>Обрабатывающие производства, всего, в т.ч.</b>	<b>110,6</b>	<b>100,5</b>	<b>102,1</b>	<b>94,6</b>
производство пищевых продуктов	103,2	100,6	102,5	102,0
текстильное и швейное производство	108,8	104,3	97,5	88,3
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	119,9	95,6	97,2	88,6
обработка древесины и производство изделий из дерева	113,4	108,0	94,7	96,6
производство кокса и нефтепродуктов	106,0	102,3	105,7	100,3
химическое производство	110,6	105,4	100,1	106,3
производство резиновых и пластмассовых изделий	124,4	105,9	107,5	96,3
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	114,5	98,0	101,8	92,2
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	112,4	100,0	100,6	93,5
производство машин и оборудования	115,2	96,6	92,2	88,9
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	118,9	99,0	99,5	92,1
производство транспортных средств и оборудования	127,2	102,2	108,5	91,5
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	102,2	97,5	99,9	98,4

Как видно из данных табл.2 за анализируемый период по видам «обрабатывающих производств» наблюдалось заметное замедление темпов развития во многих отраслях производства. Наибольшее падение индекса производства - в текстильном и швейном производстве, производстве кожи, резиновых и пластмассовых изделий, производстве машин и оборудования. Главным негативным фактором нарушения устойчивости развития и снижения темпов металлургического производства явилось состояние в строительном и автомобильном секторах. Сокращение производства произошло и по другим

отраслям, например, по целлюлозно-бумажному производству, издательской и полиграфической деятельности, тиражирование записанных носителей информации» (в 2015 г. - 89,2% по сравнению с аналогичным показателем 2014 года). Устойчивое развитие показало только производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака. В зоне положительной динамики оказались предприятия по производству кокса, нефтепродуктов и химии. В табл. 3 представлены отдельные результаты деятельности предприятий по видам «обрабатывающие производства».



Таблица 3 – Результаты деятельности предприятий по видам «обрабатывающие производства» (составлено по данным [7])

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Число прибыльных организаций, шт.	11102	11597	10861	10726
Сумма прибыли организаций, млрд руб.	2532,9	2030	2469,2	2959,4
Удельный вес убыточных организаций в % от общего количества организаций	26	29	32,5	30,6
Рентабельность активов, %	8,1	4,5	2,9	4,0
Инвестиции в приобретение, модернизацию, реконструкцию активов, в % от общей суммы инвестиций	30,9	21,5	20,4	18,9

Несмотря на рост суммы прибыли предприятий обрабатывающих производств за период 2012-2015 гг. (табл.3) количество прибыльных предприятий и их рентабельность уменьшилась, а инвестиции в приобретение, модернизацию, реконструкцию активов сократились в **1,6 раза**. С 2013 по 2015 годы произошло падение индекса предпринимательской уверенности практически во всех отраслях экономики (кроме добычи полезных ископаемых и производства распределение электроэнергии, газа и воды).

В 2016 году обрабатывающим отраслям так и не удалось закрепить ведущую роль в положительной динамике промышленного производства. Таким образом, полученная прибыль организациями обрабатывающих отраслей производства в 2015 г. не обеспеченная ростом промышленного производства на фоне недостаточного спроса. На продукцию предприятий на внутреннем рынке, падающих объемов инвестирования в инновации, недостатка финансовых средств и квалифицированных рабочих, высо-

кого процента коммерческого кредита, а также неопределенности экономической ситуации в условиях нестабильности мировой экономики и взаимных санкций, привела к пику закрытия предприятий в 2016 году.

На фоне резкого замедления роста добычи полезных ископаемых во втором квартале 2016 г. обрабатывающие производства, впервые с конца 2014 г., показали слабый рост (0,9 % г/г), произошло замедление спада в строительстве и рост производства машин и оборудования (в июле-сентябре 2016 г. рост на 9,6 % г/г против сокращения на 0,5 % г/г в предыдущем квартале). Индекс промышленного производства, по сравнению с аналогичными периодами 2016 года, в первом квартале 2017 года составил 100,1%, в марте 2017 года - 100,8%, а по сравнению с февралем 2017 года - 112,7% [10].

В табл. 4 представлены данные изменения индекса промышленного производства отдельных видов деятельности в 2016-2017 (1 кв.) годах.

Таблица 4 - Индексы промышленного производства в 2016-2017 гг., в %

Виды деятельности	2016	2017 (1 кв.)
Добыча полезных ископаемых	102,7	101,2
Обрабатывающие производства	100,5	99,2
Обеспечение электрической энергией, газом, паром	101,7	101,3
Водоснабжение; водоотведение	99,2	94,9

Как видно из данных табл.4, добывающие производства в 2016 г. и в начале 2017 года, вновь стали драйвером промышленной динамики и ВВП в целом. К разделу «Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых» относятся виды деятельности, связанные с добычей нефти, включая газовый конденсат, добычей газа и угля.

По расчетам Минэкономразвития РФ в 2016 г. добыча полезных ископаемых внесла наиболее ве-

сомый вклад в минимальный рост индекса промышленного производства (+0,8 %) [11]. Кроме того, снижение ВВП замедлилось до 0,6 % именно благодаря ускорению роста производства в добывающем и перерабатывающем (до -0,3 %) секторах экономики. Сохранение уровня текущих цен на нефть останется главным условием роста ВВП России на 2% в 2017 году [12].

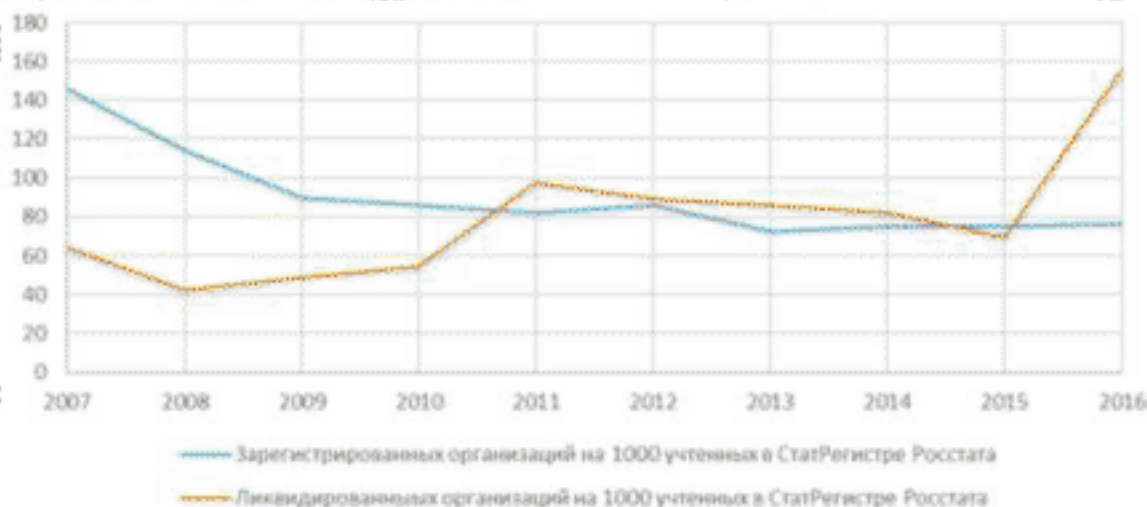


Рисунок 3 – Динамика в демографии организаций по виду деятельности «Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых» в 2007-2016 гг. (представлено автором по данным [5])



На рис.3 с 2011 по 2014 гг. прослеживается устойчивая тенденция по ликвидации организаций со значительным скачком в период 2015-2016 гг. Объяснение такого экономического «феномена» приводит Минэкономразвития РФ, связывая ухудшение экономической ситуации начиная с 2014 г. с сокращением производства основных видов первичных топливно-энергетических ресурсов, в т.ч. добычи газа за счет выработки электроэнергии гидроэлектростанциями. При этом поставки российской нефти в 2014 году в страны дальнего зарубежья составили 94,6% к 2013 году, а в страны СНГ – 83,6%. Биржевые и контрактные цены на нефть снизились соответственно на 6,3% и 3,6% по сравнению с 2013 годом. В добыче природного и попут-

ного газа с 2014 году также наметились негативные тенденции сокращения добычи «Газпром: уменьшение объемов бурения, сокращения инвестиций в добычу газа, сокращением поставок газа на электростанции и котельные ЕЭС РФ. Возникшая негативная ситуация в геополитике, в мировой экономике, падение цен на углеводороды, а также растущее предложение ресурсов при замедлении роста спроса, высокий уровень налогообложения, недостаток финансовых средств послужили причиной свертывания деятельности предприятий.

В табл. 5 представлены результаты деятельности предприятий по видам «Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых» за 2012-2015 гг.

Таблица 5 – Результаты деятельности предприятий по видам «Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых» (составлено по данным [7,9])

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Индекс производства, % предыдущего года	100,6	101,0	101,3	99,7
Сумма прибыли, % к предыдущему году	99,5	109,1	157,1	109,9
Рентабельность продукции, %	28,5	20,8	17,4	22,3
Сумма убытков, % (раз)	107,2	152,9	в 2,9 р.	79,9
Удельный вес убыточных организаций, % от общего количества организаций	38,7	43,1	47,5	44,3
Инвестиции на приобретение, создание, модернизацию, реконструкцию, % от общих инвестиций, в т.ч. в добычу сырой нефти и природного газа	40,3	41,5	37,8	39,4
Удельный вес полностью изношенных основных фондов (ОФ), % в общем объеме ОФ	41,7	42,6	38,3	39,9
Среднегодовая численность работников, тыс. чел.	21,0	23,9	22,4	20,4
Число предприятий и организаций, шт.	409,9	421,5	441,3	462,5
	7093	6991	6900	6862

Как видно из данных табл. 5 в 2014 году зафиксирована самая большая доля убыточных организаций и суммы понесенных предприятиями убытков.

По данным статистики Минэнерго РФ за 2016 г. было добыто сырой нефти и газового конденсата рекордные 547,3 млн т (+2,73 % по сравнению с 2015 г.), экспорт составил 253,7 млн т (+1,39 %), добыча газа – 640 млрд куб. м. Для устойчивого развития российской экономики в Прогнозе социально-экономического развития РФ до 2020 г. [13] 2017 год объявлен «началом новой волны роста» с ежегодным увеличением «Добычи топливно-энергетических полезных ископаемых».

Положительное влияние на динамику ВВП 2016 г. также оказало ускорение роста сельскохозяйственного производства, валовый выпуск которого вырос до 3,2 % г/г, по сравнению с 1,5 % г/г в 2016 году.

За последние годы сельскохозяйственные организации по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» продемонстрировали значительные производственные успехи. Среди основных факторов, способствующих положительной динамике отрасли, можно выделить рост производства продукции сельского хозяйства; возможность замещения взаимной продукции в связи с действием продовольственного эмбарго и девальвация рубля, которая привела к снижению потребления импортной продукции, ставшей неконкурентной по цене. К негативным моментам, влияющим на развитие отрасли, относятся снижение платежеспособного спроса населения, который вызван ограничением импорта, увеличением себестоимости продукции из-за удорожания материально-технических ресурсов и заемных средств [14]. Зарубежные санкции привели к сужению воз-

можностей кредитования участников рынка и росту процентных ставок по кредитам.

Банкротство сельскохозяйственных предприятий является отрицательным явлением для всей экономики страны и ее населения. Однако в демографии организаций по этому виду деятельности за весь период наблюдения значительное превышение ликвидированных организаций над зарегистрированными (рис.4). Рост ликвидируемых сельскохозяйственных организаций связан прежде всего, как утверждают авторы [15] с отсутствием гармонизированной правовой основы для их стабильного функционирования. Особенностью этих организаций является использование специфических основных средств и признание таких предприятий несостоявшимися должно находиться под патронажем государственных структур. Учитывая сезонный характер деятельности, важнейший аспект занятости населения сельскохозяйственных территорий инициация банкротства должна применяться только в крайних случаях.

Следует отметить, что уровень предпринимательской активности в стране характеризуется значительной долей вновь создаваемых малых предприятий (МП) ко всем видам деятельности, значение которых колеблется в диапазоне 20-30% от общего числа предприятий в соответствующем году, в то время как за рубежом по малому бизнесу эта цифра достигает 50%.

Деятельность МП присущ особый динамизм по созданию и ликвидации предприятий. Лидером по образованию новых предприятий в течение всего рассматриваемого периода является отрасль «торговля и общественное питание». Самый низкий уровень предпринимательской активности зарегистрирован в отрасли «наука и научное обслуживание» [16].



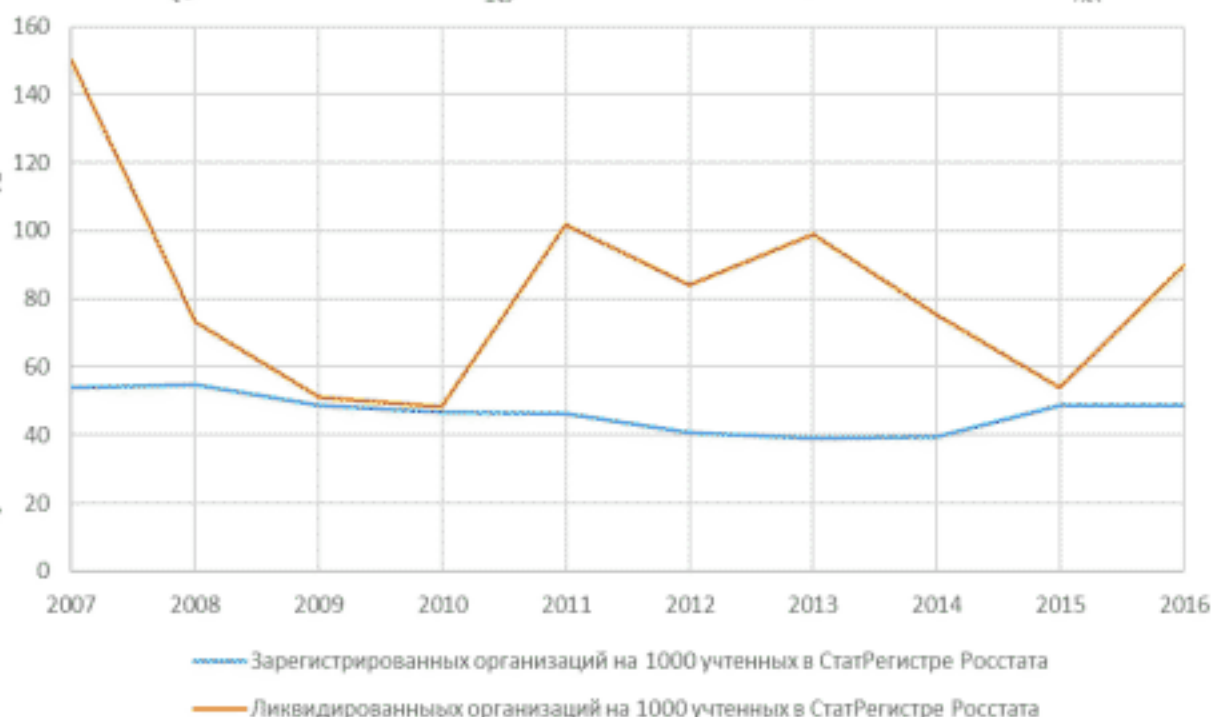


Рисунок 4 – Динамика в демографии организаций по виду деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство». в 2007-2016 гг. (представлено автором по данным [5])

Важнейшей составляющей предпринимательства является инновационная активность (табл.6) – как механизм выживания, устойчивости развития и удержания конкурентных преимуществ.

Таблица 6 - Инновационная активность малых предприятий по видам экономической деятельности, в% от общего количества малых предприятий (составлено по данным [9])

Виды деятельности	2011 г.	2013 г.	2015 г.
Добыча полезных ископаемых	3,4	3,1	2,8
Обрабатывающие производства, из них:	5,4	5,1	4,8
производство резиновых и пластмассовых изделий	6,4	4,9	5,7
производство кокса и нефтепродуктов	6,6	3,3	6,3
химическое производство	13,0	10,7	10,0
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	13,5	12,6	11,2

В табл. 6 приведены данные по наиболее инновационно активным МП добывающих и обрабатывающих производств. На динамику появления и ликвидации МП в различных сферах деятельности также влияет «предпринимательская уверенность», индекс, который для малых предприятий за анализируемый период колеблется от минус 25% (например, производство кожи и изделий) до 0 (например, производство кокса и нефтепродуктов).

На устойчивость малого предпринимательства влияет запланированный срок жизненного цикла и продолжительности функционирования МП в изменяющихся социально-экономических условиях. В структуре малого бизнеса возраст 49% МП не превышает 2 лет, возраст 58% МП – 3 лет. По статистике лишь 3,4% малых предприятий в РФ «живут» более трех лет, остальные закрываются раньше [17]. Без сомнения, интересен опыт жизнеспособности зарубежных МП. Так, например, в 2015 году в мире насчитывалось 967 предприятий, основанных до 1700 года, из них, 517 – в Японии. Довольно много «долгожителей» в Германии (19%), в Китае,

в других странах – значительно меньше (не более 5%).

Отсюда следует необходимость повышения эффективности деятельности по поддержке вновь создаваемых субъектов МП, поскольку именно в этой сфере экономики могут быть достигнуты весьма высокие результаты, если в стране будет создан более благоприятный деловой климат.

Таким образом, в 2015-2016 гг. произошли беспрецедентные события по числу ликвидации предприятий и организаций практически по всем видам деятельности, втрое превышающие масштабы появления новых. Кроме исключения из реестра ФНС недействующих структур, по мнению авторов, имеют место более глубокие причины, изложенные в данной статье, связанные с рецессией общественного производства, низкой инновационной заинтересованностью, отсутствием эффективной гармонизации в управлении корпоративной деятельностью с экономическими, политическими интересами и ожиданиями общества, в целом препятствующие устойчивому развитию российской экономики.

**Библиографический список**

1. Большой экономический словарь [Электронный ресурс] URL: <http://slovariki.org/bolsoj-enciklopediceskij-slovar/15759> (дата обращения 01.03.2017).



2. Садычиков И.А., Балукова В.А., Песля В.И. Особенности инициативной отчетности нефтегазовых компаний в области гармонизации устойчивого развития // Экономика и предпринимательство, М. 2016, № 12 (Выпуск 3).
3. Балукова В.А., Песля В.И. Проблемы реализации программ устойчивого развития предприятий нефтегазового комплекса // Экономика и предпринимательство, М. 2016, № 12 (Выпуск 2).
4. Официальный сайт Бизнес-информационного агентства Credinform [Электронный ресурс] URL: <http://www.credinform.ru/ru-RU/herald/details/aaed81aeae7a> (дата обращения 05.04.2017).
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 29.03.2017).
6. Кузнецов И. Демография предприятий в минувшем году явно провалилась // Экономика и жизнь № 10 (9676), 2017 [Электронный ресурс] URL: (<https://www.eg-online.ru/article/339521/>) (дата обращения 25.04.2017).
7. Официальный сайт Росстата. Финансы России, 2016 [Электронный ресурс] URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2016/fin16.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/fin16.pdf) (дата обращения 01.04.2017).
8. Мониторинг социально-экономического развития и отдельных секторов экономики РФ [Электронный ресурс] URL: [http://economy.gov.ru/mlnec/activity/sections/macro/monitoring?WCM\\_Page.556a41804309ce5898fbbb1aee474279=3](http://economy.gov.ru/mlnec/activity/sections/macro/monitoring?WCM_Page.556a41804309ce5898fbbb1aee474279=3) (дата обращения 15.04.03.2017).
9. Официальный сайт Росстата. Промышленное производство в России, 2016 [Электронный ресурс] URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2016/prom16.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/prom16.pdf) (дата обращения 01.04.2017).
10. Официальный сайт Росстат. О промышленном производстве в I квартале 2017 года [Электронный ресурс] URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/B04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d02/72.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/72.htm) (дата обращения 01.04.2017).
11. О текущей ситуации в экономике РФ в январе-ноябре 2016 года, М.: Минэкономразвития РФ, декабрь, 2016 [Электронный ресурс] URL: [http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/e9f552ee-c11b-4faa-8be3-eb0ff751ab90/monitor\\_1-11.pdf?MOD=AJPERES](http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/e9f552ee-c11b-4faa-8be3-eb0ff751ab90/monitor_1-11.pdf?MOD=AJPERES) (дата обращения 27.04.2017).
12. Выступление Министра Минэкономразвития РФ М.Орешкина на Всемирном экономическом форуме в Давосе. [Электронный ресурс] URL: <http://www.rosbalt.ru/russia/2017/01/20/1584791.html> (дата обращения 01.03.2017).
13. Прогноз социально-экономического развития РФ до 2020 г. [07.04. 2017 г. Минэкономразвитие РФ [Электронный ресурс] URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1140086922125](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086922125) (дата обращения 01.05.2017).
14. Официальный сайт Минэкономразвития РФ. О текущей ситуации в экономике РФ в январе-октябре 2016 года [Электронный ресурс] URL: <http://economy.gov.ru/mlnec/activity/sections/macro/2016281101> (дата обращения 01.04.2017).
15. Рябов А.А. К вопросу о ликвидации сельскохозяйственных организаций // Ученые записки Казанского университета, Том 155, кн. 4, 2013 г. [Электронный ресурс] URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-likvidatsii-selskohozyaystvennyh-organizatsiy#ixzz4gbKSB65Q> (дата обращения 01.05.2017).
16. Развитие малого бизнеса в 2015. Московский центр развития предпринимательства [Электронный ресурс] URL: [http://mfm.allmedia.ru/content/document\\_r\\_57C0F534-0A10-4908-8698-00F906010791.html](http://mfm.allmedia.ru/content/document_r_57C0F534-0A10-4908-8698-00F906010791.html) (дата обращения 26.04.2017).
17. Малый бизнес в России: Цифры и факты [Электронный ресурс] URL: <http://legitimist.ru/sight/economics/2015/malyiy-biznes-v-rossii-cifry-i-faktyl.html> (дата обращения 01.04.2017).

#### References

1. Bol'shoy ehkonomicheskiy slovar' [EHlektronnyj resurs] URL: <http://glovariki.org/bolshoj-enciklopedicheskiy-slovar/15759> (дата obrashcheniya 01.03.2017).
2. Sadchikov I.A., Balukova V.A., Peslya V.I. Osobennosti Initsiativnoj otchetnosti neftegazovykh kompanij v oblasti harmonizatsii ustojchivogo razvitiya //EHkonomika i predprinimatel'stvo, M. 2016, № 12 (Vypusk 3).
3. Balukova V.A., Peslya V.I. Problemy realizatsii programm ustojchivogo razvitiya predpriyatij neftegazovogo kompleksa //EHkonomika i predprinimatel'stvo, M. 2016, № 12 (Vypusk 2).
4. Oficial'nyj sajt Biznes-Informacionnogo agentstva Credinform [EHlektronnyj resurs] URL: <http://www.credinform.ru/ru-RU/herald/details/aaed81aeae7a> (дата obrashcheniya 05.04.2017).
5. Oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki [EHlektronnyj resurs] URL: <http://www.gks.ru/> (дата obrashcheniya 29.03.2017).
6. Kuznecov I. Demografiya predpriyatij v minuvšem godu yavno provallilas' //EHkonomika i zhizn' № 10 (9676) 2017 [EHlektronnyj resurs] URL: (<https://www.eg-online.ru/article/339521/>) (дата obrashcheniya 25.04.2017).
7. Oficial'nyj sajt Rosstata. Finansy Rossii, 2016 [EHlektronnyj resurs] URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2016/fin16.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/fin16.pdf) (дата obrashcheniya 01.04.2017).
8. Monitoring social'no-ehkonomicheskogo razvitiya i otdel'nykh sektorov ehkonomiki RF [EHlektronnyj resurs] URL: [http://economy.gov.ru/mlnec/activity/sections/macro/monitoring?WCM\\_Page.556a41804309ce5898fbbb1aee474279=3](http://economy.gov.ru/mlnec/activity/sections/macro/monitoring?WCM_Page.556a41804309ce5898fbbb1aee474279=3) (дата obrashcheniya 15.04.03.2017).
9. Oficial'nyj sajt Rosstata. Promyshlennoe proizvodstvo v Rossii, 2016 [EHlektronnyj resurs] URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2016/prom16.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/prom16.pdf) (дата obrashcheniya 01.04.2017).
10. Oficial'nyj sajt Rosstat. O promyshlennom proizvodstve v I kvartale 2017 goda [EHlektronnyj resurs] URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/B04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d02/72.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/72.htm) (дата obrashcheniya 01.04.2017).
11. O tekushchej situatsii v ehnomike RF v yanvare-noyabre 2016 goda, M.: Minekonomrazvitiya RF, dekabr', 2016 [EHlektronnyj resurs] URL: [http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/e9f552ee-c11b-4faa-8be3-eb0ff751ab90/monitor\\_1-11.pdf?MOD=AJPERES](http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/e9f552ee-c11b-4faa-8be3-eb0ff751ab90/monitor_1-11.pdf?MOD=AJPERES) (дата obrashcheniya 27.04.2017).
12. Vystuplenie Ministra Minekonomrazvitiya RF M. Orshkina na Vsemirnom ehkonomicheskom форуме v Davose. [EHlektronnyj resurs] URL: <http://www.rosbalt.ru/russia/2017/01/20/1584791.html> (дата obrashcheniya 01.03.2017).



13. Prognoz social'no-ehkonomicheskogo razvitiya RF do 2020 g. [07.04. 2017 g. Minekonomrazvitie RF [EHlektronnyj resurs] URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_114008692\\_2125](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_114008692_2125) (data obrashcheniya 01.05.2017).
14. Oficial'nyj sajt Minekonomrazvitiya RF. O tekushchej situacii v ehkonomie RF v yanvare-oktyabre 2016 goda [EHlektronnyj resurs] URL: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/macro/2016281101> (data obrashcheniya 01.04.2017).
15. Ryabov A.A. K voprosu o likvidacii sel'skohozyajstvennyh organizacij//Uchenye zapiski Kazanskogo universiteta, Tom 155, kn. 4, 2013 g. [EHlektronnyj resurs] URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-likvidatsii-selskohozyajstvennyh-organizatsiy#ixzz4gbKS865Q> (data obrashcheniya 01.05.2017).
16. Razvitie malogo biznesa v 2015. Moskovskij centr razvitiya predpriimatel'stva" [EHlektronnyj resurs] URL: [http://mbm.allmedia.ru/content/document\\_r\\_57C0F534-0A10-4908-8698-00F906010791.html](http://mbm.allmedia.ru/content/document_r_57C0F534-0A10-4908-8698-00F906010791.html) (data obrashcheniya 26.04.2017).
17. Malyj biznes v Rossii: Cifry i fakty [EHlektronnyj resurs] URL: <http://legitimist.ru/sight/economics/2015/malyj-biznes-v-rossii-cifry-i-fakty.html> (data obrashcheniya 01.04.2017).



## МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНО-ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

**Позмогов А.И.**, к.э.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ, Владикавказский филиал  
**Алборова В.В.**, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Владикавказский филиал

**Аннотация:** Рассмотрены меры поддержки и развития малого и среднего предпринимательства в условиях рыночно-трансформационной экономики России. Сохранение темпов роста российской экономики в долгосрочной перспективе предполагает снижение налоговой нагрузки на малый и средний бизнес, так как, это увеличит собираемость налогов, а также позволит вывести из тени часть малого и среднего бизнеса.

**Ключевые слова:** малый и средний бизнес, предпринимательство, финансовые ресурсы, бизнес-структуры, налоги, минимальный размер оплаты труда, прожиточный минимум.

**Abstract:** The measures of support and development of small and medium business in the conditions of the market-transformation economy of Russia are considered. Keeping the growth rates of the Russian economy in the long term implies reducing the tax burden on small and medium-sized businesses, as this will increase the collection of taxes, and will also help to remove a part of small and medium-sized businesses from the shadows.

**Keywords:** small and medium business, entrepreneurship financial resources, business structures, taxes, minimum wage, subsistence minimum.

В условиях рыночно-трансформационной экономики разработка механизма формирования и регулирования заработной платы, которая в свою очередь создает условия развития малого бизнеса в РФ повлечёт за собой появление новых рабочих мест, приведет к росту налоговых отчислений в федеральный, региональные и муниципальные бюджеты, взносов в Пенсионный фонд и Фонд социального страхования.

Генезис малого и среднего бизнеса невозможен без внимания и помощи государства.

В условиях трансформационной экономики России мерами поддержки предпринимательства являются следующие:

снижение налоговых ставок;  
помощь в получении доступных кредитов на развитие и расширение бизнеса;

создание благоприятных условий для лизинга техники и оборудования.

Следует отметить, что снижение нагрузки на бизнес со стороны государства поможет [1]:

во-первых, вывести часть предпринимателей из тени;

во-вторых, увеличить собираемость налогов;

в-третьих, высвободить для предпринимателей часть средств, которые пойдут как на расширение бизнеса, так и на повышение зарплат сотрудников.

Свободные финансовые ресурсы государства, аккумулируемые в различных фондах, целесообразно направить в бизнес-структуры под низкую процентную ставку и на условиях возврата под конкретные проекты на развитие производства, что может дать необходимый толчок для роста экономики страны. А значит, и для роста зарплат и пенсий. Увеличение доходов в свою очередь повысит покупательскую способность жителей страны.

Для совершенствования механизма организации и регулирования заработной платы, на наш взгляд, целесообразно рассмотреть мирового опыта становления малых и средних бизнес-структур, но с учетом практики российских регионов, где успешно ведется поиск новых действенных рычагов воздействия на рынок труда.

В условиях трансформационной экономики России вопросы, касающиеся регулирования соотношения минимальной заработной платы (МРОТ) и прожиточного минимума (ПМ) приобретают огромное значение. Для установления минимального оклада работнику в мировой практике, как правило, ПМ не используется, поскольку доля населения прожива-

ющего за чертой бедности определяется средними годовыми доходами семьи (обычно берется количество членов семьи и наличие (отсутствие) других работников в семье), и нам это видится правильным.

Например, в 2016 г. чертой бедности в США считался годовой доход в размере около 26 тыс. долл. Ниже этого уровня имели среднегодовой доход 14,2% населения Америки, а именно около 46 млн. граждан [4].

Для сравнения, в России около 22,7 млн. человек живет за чертой бедности, что составляет 15,7% населения. Бедными считаются те, чей доход ниже ПМ (в 2016 году он составлял 9691 рублей в месяц) [3].

Многие зарубежные экономисты считают [4], что увеличение МРОТ, является более рациональным направлением борьбы с бедностью, чем разнообразные социальные формы дотаций, поскольку это не ориентирует работников на иждивенческое отношение к своим трудовым обязанностям и повышает стимулирующую функцию заработной платы, облегчая тем самым социальную составляющую налогового бремени работодателям.

Однако повышение МРОТ сопровождается побочными эффектами:

увеличивается безработица;

усиливается инфляция в результате повышения совокупного спроса.

Расчеты темпов инфляции в России показывают 10–15% связь с ростом заработной платы.

Увеличение МРОТ затрагивает в первую очередь бюджетную сферу, так как частные компании в реальном секторе экономики России ориентированы на установление минимальных тарифных ставок, установленных федеральным законодательством.

Вопросы регулирования чрезмерной дифференциации заработной платы, негативно влияют на доходы неквалифицированных работников, а для квалифицированных оборачивается ростом, так как сопровождается коренным изменением всей системы тарифных ставок.

Неудивительно, что в зарубежных странах определенные категории работников исключены из разряда работников, получающих МРОТ.

Например, в США действует закон «О справедливых условиях найма», который позволяет работодателям устанавливать для молодежи, сочетающей работу с учебой, минимальный оклад в размере 75% от общенационального уровня, а для лиц с



ограниченными возможностями - в зависимости от производительности их труда [4].

Вместе с тем, на наш взгляд, если оплата труда работника в реальном секторе экономики станет более чувствительной к социально-экономическим изменениям в российской трансформационной экономике, финансовые и трудовые ресурсы государства станут распределяться и перераспределяться более рационально, увеличивая их отдачу и повышая производственную дисциплину.

Увеличение МРОТ и изменение налогового законодательства в части снижения социальных выплат приведут к перераспределению доходов организации (фонд оплаты труда вырастет за счет прибыли), что, в свою очередь подтолкнет работодателей к рационализации производства - сначала за счет высвобождения излишних работников, а затем и технического перевооружения. Все это будет способствовать росту эффективности производства.

Увеличение МРОТ легализует часть теневых доходов. Следовательно, существенно расширится база налога на доходы физических лиц, что станет источником повышения МРОТ для бюджетников. В итоге заработная плата начнет выполнять, наконец, свою воспроизводственную функцию.

Как нам видится, со стороны государства в сфере оплаты труда применимы следующие механизмы повышения МРОТ:

1) МРОТ повышается, постепенно приближаясь к прожиточному минимуму и одновременно реструктуризируется экономика; проводятся реформы, поддерживающие экономический рост;

2) уровни МРОТ и прожиточного минимума периодически пересматриваются (в соответствии с инфляцией);

3) тарифная часть оплаты труда основывается на минимальном воспроизводственном потребительском бюджете (МВПБ) работника базовой профессии отрасли плюс доплата на содержание одного ребенка (по расчетам Всероссийского центра уровня жизни (ВЦУЖ) [5; 6]).

В социальную политику пора внедрять новые нормативы, принять рамочный закон о системе потребительских бюджетов и их использовании в формировании политики заработной платы.

Для молодежи и некоторых других слабоконкурентных категорий работников целесообразно ввести понижающий коэффициент МРОТ (по опыту США) [4].

Минимальную заработную плату целесообразно рассчитывать в каждом регионе РФ самостоятельно, но с учетом единой федеральной методики.

В рамках изменения налогового законодательства есть смысл радикально снизить ставку единого социального налога (ЕСН), при этом на все нестраховые затраты следовало бы выделять деньги не из ЕСН, а напрямую из федерального, регионального и муниципальных бюджетов. В более отдаленной перспективе бремя выплаты обязательных социальных налогов целесообразно разделить между работодателем и работником [2].

Многие отечественные экономисты предлагают ввести в России почасовую оплату труда. Но такой шаг, как нам представляется, будет связан с увеличением фонда оплаты труда, что может привести к росту числа граждан, потерявших работу, что в свою очередь приведет к повышению общего уровня безработицы в стране [5].

По мнению экономиста А.А. Мигел [6], важным представляется процесс регулирования действия механизма индексации оплаты труда работников. Если в бюджетной сфере индексация проводится регулярно, то в негосударственном секторе экономики она не проводится в полном объеме, так как не всегда выполняются федеральные законодательные нормы и порядок индексации. Наряду с правилами индексирования заработной платы, устанавливаемыми правительством, возможны соглашения при заключении коллективных договоров.

Таким образом, главную роль в политике государственного регулирования механизма действия дифференциации заработной платы, на наш взгляд, должна играть система совершенствования налогообложения доходов населения страны.

В российской трансформационной экономике государственное регулирование доходов и расходов населения, посредством снижения налоговой нагрузки на малый и средний бизнес, должно рассматриваться как необходимое условие экономического роста и стабилизации отечественной экономики [7].

Это обусловлено рядом обстоятельств:

1) население с большими доходами не склонно к сбережениям, а также к инвестированию средств в российскую рыночно-трансформационную экономику, так как ориентируются на вывоз капитала и потребление более дорогих импортных товаров и услуг;

2) доля населения с доходами ниже ПМ с каждым годом в России увеличивается, что ведет к ухудшению качества трудовых ресурсов, поскольку одновременно сокращается потребление таких услуг, как образование, здравоохранение;

3) повышение доли населения с доходами ниже прожиточного минимума, ориентированных на потребление качественных товаров и услуг, способствует развитию национального производства и богатства страны, что приведет к инвестиционной активности в реальном секторе экономики, а также к росту занятости;

4) увеличение диспропорций доходов различных групп населения в российской рыночно-трансформационной экономике усилит противодействие реформам со стороны работников с низкими доходами.

Государственное регулирование индивидуальных доходов, включая оплату труда, на наш взгляд, следовало бы направить, прежде всего, на преодоление их чрезмерной дифференциации посредством рациональной системы прогрессивного налогообложения.

#### Библиографический список

1. Позднов А.И., Гергиев И.Э. Актуальные проблемы устойчивого экономического роста России. - IAP LAMBERT Academic Publishing OnniScriptum GmbH & Co. KG Bahnhofstrasse 28, 66111 Saarbrücken, Germany, 2017.
2. Гуриева Л.К., Тавасиева З.Р., Баскаева А.В., Цуриф Д.Х. Государственное регулирование и социализация бизнеса в системе корпоративного управления. // Экономика и предпринимательство, № 2 (ч.1), 2017 г. - С. 59-62
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 29.03.17 г.).
4. Все о США. [Электронный ресурс]. - Режим доступа. - URL: <http://usa-info.com.ua/live-usa/srednyaya-zarplata-v-ssha-v-2016-godu> (дата обращения 15.08.2017).
5. Официальный сайт Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 09.04.17).



6. Мигель А.А. Дифференциация заработной платы на региональном уровне: проблемы, выводы, рекомендации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/differentsiatsiya-zarabotnoy-platy-na-regionalnom-urovne-problemy-vyvody-rekomendatsii> (дата обращения 05.06.2017).
7. Гергиев И.Э., Позмогов А.И. Прогнозный анализ темпов роста заработной платы, прожиточного минимума и минимального размера оплаты труда. // Экономика и предпринимательство, № 10 (ч.2), 2016 г. – С. 835-839.

#### References

1. Pozmogov A.I., Gergiev I.EH. Aktual'nye problemy ustojchivogo ekonomicheskogo rosta Rossii – LAP LAMBERT Academic Publishing OmniScriptum GmbH & Co. KG Bahnhofstrasse 28, 66111 Saarbrücken, Germany, 2017.
2. Gurlava L.K., Tavasleva Z.R., Baskaeva A.V., Curif D.H. Gosudarstvennoe regulirovanie i socializaciya biznesa v sisteme korporativnogo upravleniya. // EHkonomika i predprinimatel'stvo, № 2 (ch.1), 2017 g. – S. 59-62
3. Oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru/> (data obrashcheniya: 29.03.17 g.)
4. Vse o SSHA. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa. – URL: <http://usa-info.com.ua/live-usa/srednyaya-zarplata-v-ssha-v-2016-godu> (data obrashcheniya 15.05.2017).
5. Oficial'nyj sajt Ministerstvo ekonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru/> (data obrashcheniya: 09.04.17).
6. Migel' A.A. Differenciaciya zarabotnoj platy na regional'nom urovne: problemy, vyvody, rekomendacii. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/differentsiatsiya-zarabotnoy-platy-na-regionalnom-urovne-problemy-vyvody-rekomendatsii> (дата обращения 05.06.2017).
7. Gergiev I.EH., Pozmogov A.I. Prognoznyj analiz tempov rosta zarabotnoj platy, prozhitochnogo minimuma i minimal'nogo razmera oplaty truda. // EHkonomika i predprinimatel'stvo, № 10 (ch.2), 2016 g. – S. 835-839.



## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕССОВ И МЕТОДОВ ЛЕГАЛИЗАЦИИ (ОТМЫВАНИЯ) ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ

Потоцкая А.И., аспирант, Московский университет имени С.Ю. Витте

Аннотация: Настоящая статья посвящена описанию процессов финансового мониторинга. Рассматриваются методы отмывания доходов, полученных преступным путем. Ключевые слова: финансовый мониторинг, противодействие легализации преступных доходов, противодействие финансированию терроризма, кредитная организация.

Abstract: This article is devoted to the description of financial monitoring processes. Methods of laundering proceeds from crime are considered.

Keywords: financial monitoring, combating the legalization of criminal proceeds, countering the financing of terrorism, a credit institution.

Денежные средства или иное имущество, полученное в результате совершения преступления (например, вымогательство, уклонение от уплаты налогов, торговля наркотиками и т.п.) являются незаконными («грязными»). Таким денежным средствам необходимо придать видимость правомерности их происхождения для дальнейшего использования или инвестирования в легальный бизнес. Денежные средства могут быть легализованы многими способами, которые различаются по своей сложности и изощренности.

Целью легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем являются [1]:

1. создание видимости законности получения таких доходов;
2. сокрытие лиц, инициировавших процесс отмывания преступных доходов и извлекающих выгоду;

3. сокрытие следов происхождения доходов, полученных из нелегальных источников;
4. уклонение от уплаты налогов;
5. обеспечение быстрого доступа к денежным средствам, полученным из теневых источников;
6. создание условий для безопасного распоряжения полученными доходами, в т.ч. для дальнейшего инвестирования в легальный бизнес.

Легализация преступных доходов является сложным процессом со множеством разнообразных операций и методов, которые постоянно совершенствуются.

Наиболее распространенной является модель, состоящая из трех стадий: размещения ("placement"), расслоения ("layering") и интеграции ("integration") (Рис. 1) [2]

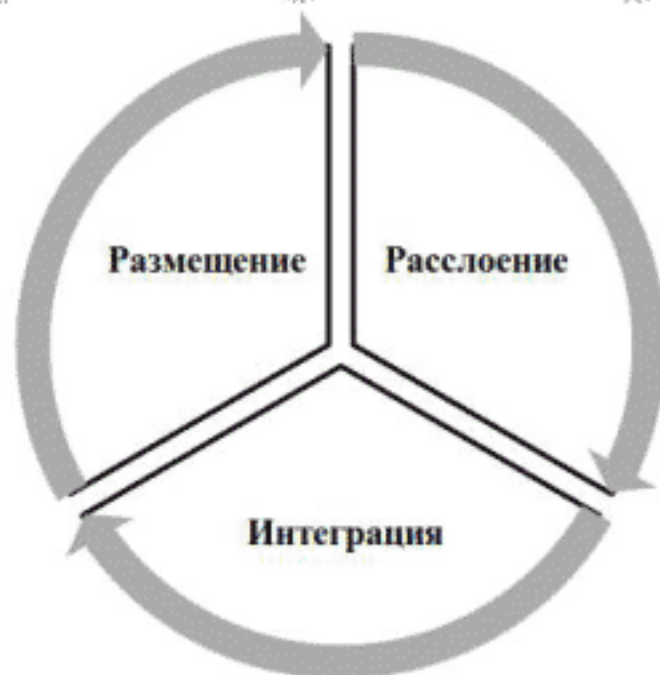


Рисунок 1 - Стадии отмывания доходов, полученных преступным путем

Помимо классической последовательной схемы, эти стадии могут осуществляться также одновременно или могут накладываться друг на друга для ускорения и маскировки процесса.

Размещение – является физическим размещением незаконных денежных средств в финансовую систему как внутри страны, так и за ее пределами. Целью размещения является придание мобильности средствам в наличной форме, а также интеграция

незаконных денежных средств для их дальнейшей трансформации в финансовой сфере.

Этап размещения является самым слабым звеном в процессе отмывания доходов, полученных преступным путем. Именно во время этапа размещения незаконные денежные средства могут быть легко выявлены – например, внесение крупных сумм наличных денежных средств на банковский счет юридического лица, особенно в случае, если деятельность такой компании не связана с интенсив-



ным оборотом наличности, обязательно привлечет внимание со стороны кредитной организации, также как и внесение наличных на счет физического лица, например для дальнейшей оплаты недвижимости. Основным триггером подозрительности служит неохотное раскрытие источника происхождения денежных средств, а так же отказ клиента предоставлять информацию и иные подтверждающие документы.

Помимо внесения на банковские счета средства также могут быть использованы для погашения кредита, приобретения иностранной валюты, ценных бумаг, драгоценных металлов и иных активов, в т.ч. для дальнейшего перемещения через границу, обмен мелких банкнот на купюры более крупного достоинства, использование транзитных счетов и т.п.

В любом из описанных случаев финансовые институты обязаны принимать меры по определению источника происхождения денежных средств как при установлении деловых отношений с клиентами, так и при обслуживании клиентов, осуществляющих операции, которые носят признаки сомнительности, что позволит предотвратить размещение и дальнейшее расслоение незаконных денежных средств.

Расслоение - является наиболее сложным этапом и включает в себя проведение комбинации из финансовых операций, чтобы скрыть незаконный источник денежных средств, и зачастую влечет за собой перемещение средств в другие страны. При этом используются несколько счетов в различных банках. Многообразные финансовые операции накладываются одна на другую с целью усложнить работу правоохранительных органов и финансовых институтов, а также максимально замаскировать источник их происхождения.

Основная цель этого этапа заключается в отделении незаконных денежных средств от источника их происхождения, чтобы разорвать связь с первоначальным преступлением, обеспечив анонимность владельца. Также отличительной особенностью расслоения можно назвать скорость проведения финансовых транзакций: зачастую денежные средства зачисляются на банковский счет, а затем незамедлительно списываются во избежание возможной приостановки таких операций, в т.ч. отказа в их проведении со стороны кредитных организаций.

Заключительная стадия процесса отмытия денег, называется этапом интеграции - этап, направленный на придание видимости законности происхождения денежных средств.

Целью данного этапа является возврат ранее преступных, а в настоящий момент легализованных средств к их первоначальному владельцу под видом доходов от легальной деятельности. На этом этапе доходы, которым предали правомерный вид, могут быть направлены на поддержание и даже развитие легального бизнеса, а также на эти средства могут быть приобретены предметы роскоши: автомобили, элитная недвижимость, антиквариат, предметы искусства и т.п. Как правило, на данном этапе очень сложно определить, что источник денежных средств является нелегальным, т.к. уже имеются все возможные подтверждающие документы и первоначальный источник скрыт за многочисленными потоками операций, проходящих через счета в различных кредитных организациях.

Помимо классической трехэтапной модели легализации денежных средств в мире также применяется альтернативный подход к процессу отмытия, разработанный экспертами Организации Объединенных Наций. Такой подход включает в себя 4 стадии.

Первая стадия подразумевает трансформацию наличных средств в безналичные, а так же использование личных счетов подставных лиц (например,

родственников или иных третьих лиц). Наиболее привлекательными считаются посредники, имеющие счета в международных банках и/или возможность осуществления трансграничных переводов.

На второй стадии наличные денежные средства трансформируются в ценные бумаги и иные платежные документы. Правоохранительные органы контролируют незаконный оборот наличных на этой стадии посредством сети из осведомителей.

Третья стадия - сокрытие следов совершенного преступления. В целях маскировки источника происхождения денежных средств применяются подпольные системы банковских переводов, для открытия счета используются территориально удаленные кредитные организации, а переведенные денежные средства возвращаются с новых счетов легальных компаний.

Последней четвертой стадией является интеграция денежной массы для дальнейшего развития в подконтрольные области бизнеса.

Основным отличием от классической модели является наличие третьей стадии по сокрытию следов, т.к. в трехэтапной модели маскировка следов является частью стадии «расслоение».

Так же в мире применяется и более простой подход - двухступенчатая модель, разработанная П. Барнаскони и К. Освальдом, которая состоит из непосредственно отмытия денег на первом этапе (покупка валюты или драгоценных металлов, обмен банкнот и т.п.) и возвращения легализованных денежных средств в оборот.

Еще один интересный подход разработал К. Мюллер. Основным признаком является страны совершения преступления и отмытия денег, а так же легальность операций. Модель подразделяется на 4 сектора:

1 сектор - внутренняя легализация доходов (легальность; страна совершения преступления);

2 сектор - объединение денежных средств сектора 1 и подготовка к их транспортировке (нелегальность; страна совершения преступления);

3 сектор - подготовка к интеграции в легальный сектор экономики (нелегальность; страна легализации денежных средств);

4 сектор - переводы и инвестиции легализованных доходов (легальность; страна легализации денежных средств)

Существует многообразие методов легализации доходов, которые с течением времени совершенствуются.

Одним из самых популярных методов отмытия денежных средств является структурирование («structuring» или «smurfing») - это способ размещения денежных средств посредством деления сумм на более мелкие для того, чтобы избежать дополнительного контроля со стороны регулирующих органов или правоохранительных органов и избежать фиксирования информации в отчетности по борьбе с отмытием денег. Операции проводятся несколькими лицами или компаниями и дробятся на суммы ниже пороговых значений, что не требует фиксирования сведений о таких сделках в отчетности, например, в США - 10 000 долларов США, в Германии - 15 000 евро, во Франции - 1 000 евро, в Италии - 12 500 евро, в Испании - 3 000 евро, в Канаде - 10 000 канадских долларов и т.п.

Захват финансового учреждения («Bank capture») - метод, основанный на установлении контроля над деятельностью кредитной организации (приобретения контрольного пакета акций, желательного в юрисдикции со слабым контролем за отмытием денег) в целях упрощения осуществления процесса отмытия преступных доходов.

Альтернативная банковская система («Underground/alternative banking») - наиболее характерна



для азиатских стран. Чаще всего такие системы основываются на доверии, не оставляют бумажных следов и не контролируются со стороны государственных органов. Примером такой системы является Хавала («Hawala») - система на переводе денежных средств путём однократных уведомлений по электронной почте или телефону, используемая преимущественно на Среднем Востоке, в Африке и Азии.

Компании-оболочки или фирмы-однодневки («Shell companies») - компании, созданные для участия в отмывании доходов, полученных преступным путем, чаще всего такие компании выступают контрагентами по приобретению товаров или услуг, получая в качестве оплаты денежные средства, полученные в результате совершения преступления, но на самом деле не поставляют товары и не оказывают услуги, создавая тем самым видимость законной деятельности.

Офшорные банки («Offshore/overseas banks»), расположенные в странах или на территориях с особыми условиями ведения бизнеса часто ассоциируются с теневой экономикой и отмыванием денежных средств. Преимуществами таких стран/территорий являются конфиденциальность, благоприятными для налогоплательщиков условиями налогообложения по отношению к условиям других стран, незатрудненный доступ к счетам, а так же защита от местной, политической или финансовой нестабильности. Счета в таких банках в первую очередь привлекательны для отмывания денежных средств анонимностью и безопасностью.

Налоговые амнистии («Tax amnesty») также порождают возможности для злоупотреблений. Государство предоставляет право легализовать свои доходы единовременно за определённый промежуток времени, в том числе доходы, полученные ранее преступным путем, и таким образом легально интегрировать их в финансовую систему страны.

Деятельность, связанная с интенсивным оборотом наличности («Cash-intensive businesses») - небольшие фирмы в сфере питания, развлечений, гостиничного бизнеса и других секторов (преимущественно, услуг), например, магазины, рестораны, парковки, автомойки и другие аналогичные компании могут быть использованы в целях отмывания доходов, полученных преступным путем. Преступные доходы могут зачисляться на счет компании под видом выручки от реального бизнеса, например, ресторана, и таким образом размещаться в финансовой системе.

Также одним из способов отмывания денежных средств является приобретение и дальнейшей продаже имущества: недвижимости, автомобилей, драгоценных металлов и камней, антиквариата и иных предметов роскоши.

Одной из актуальных тенденций на современном этапе в России является схема отмывания денежных средств через судебных приставов.[5] Суть схемы состоит в том, что два юридических лица — резидент и нерезидент — договариваются о взыскании долга через третейские суды или путем заключения мировых соглашений. Истцом выступает нерезидент, который требует погасить задолженность, а ответчик-резидент соглашается с его требованием. Судьи, как правило, в таком случае безоговорочно принимают решение о взыскании со счета должника и выдают исполнительный лист.

На данный момент существует множество методов легализации доходов, полученных преступным путем, и, учитывая скорость развития современного мира, также быстро появляются новые современные схемы отмывания преступных доходов, при этом стадии отмывания остаются неизменными, что позволяет структурировать методы легализации преступных доходов и выявлять их на практике.

#### Библиографический список

1. Бекряшев А. К., Белозеров И. П. Теневая экономика и экономическая преступность. 2003. [http://sbiblio.com/biblio/archive/bekryashev\\_belozerov\\_tenevaya\\_economica/1.aspx](http://sbiblio.com/biblio/archive/bekryashev_belozerov_tenevaya_economica/1.aspx) (дата обращения: 01.06.2017)
2. What is Money Laundering? The Three Stages in Money Laundering // URL: <http://kycmap.com/what-is-money-laundering/> (дата обращения: 01.06.2017).
3. How Money Laundering Works BY JULIA LAYTON // URL: <http://money.howstuffworks.com/money-laundering2.htm> (дата обращения: 02.06.2017).
4. The 2009 Model Provisions for Common Law Legal Systems on Money-Laundering, Terrorist Financing, Preventive Measures and the Proceeds of Crime // United Nations Office on Drugs and Crime URL: [https://www.unodc.org/documents/money-laundering/Model\\_Provisions\\_2009\\_Final.pdf](https://www.unodc.org/documents/money-laundering/Model_Provisions_2009_Final.pdf) (дата обращения: 02.06.2017).
5. Методические рекомендации Банка России от 02.02.2017 №4-МР "О повышении внимания кредитных организаций к отдельным операциям клиентов" // Официальный сайт Банка России URL: [https://www.cbr.ru/publ/Vestnik/ves170208\\_015.pdf](https://www.cbr.ru/publ/Vestnik/ves170208_015.pdf) (дата обращения: 03.06.2017).

#### References

1. Bekryashev A. K., Belozerov I. P. Tenevaya ekonomika i ehkonomicheskaya prestupnost'. 2003. [http://sbiblio.com/biblio/archive/bekryashev\\_belozerov\\_tenevaya\\_economica/1.aspx](http://sbiblio.com/biblio/archive/bekryashev_belozerov_tenevaya_economica/1.aspx) (data obrashcheniya: 01.06.2017)
2. What is Money Laundering? The Three Stages In Money Laundering // URL: <http://kycmap.com/what-is-money-laundering/> (data obrashcheniya: 01.06.2017).
3. How Money Laundering Works BY JULIA LAYTON // URL: <http://money.howstuffworks.com/money-laundering2.htm> (data obrashcheniya: 02.06.2017).
4. The 2009 Model Provisions for Common Law Legal Systems on Money-Laundering, Terrorist Financing, Preventive Measures and the Proceeds of Crime // United Nations Office on Drugs and Crime URL: [https://www.unodc.org/documents/money-laundering/Model\\_Provisions\\_2009\\_Final.pdf](https://www.unodc.org/documents/money-laundering/Model_Provisions_2009_Final.pdf) (data obrashcheniya: 02.06.2017).
5. Metodicheskie rekomendacii Banka Rossii ot 02.02.2017 №4-MR "O povyshenii vnimaniya kreditnykh organizacij k otdel'nym operacijam klientov" // Otsial'nyj sajt Banka Rossii URL: [https://www.cbr.ru/publ/Vestnik/ves170208\\_015.pdf](https://www.cbr.ru/publ/Vestnik/ves170208_015.pdf) (data obrashcheniya: 03.06.2017)



## ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ИНКЛЮЗИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Саушева О.С.**, к.э.н. доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

**Засимова А.В.**, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

**Аннотация:** Важность построения национальной инновационной системы в РФ в настоящее время является одним из наиболее актуальных вопросов, залогом и условием успешного будущего страны. Однако механизмы ее формирования и итоговые цели все еще являются предметом активного обсуждения как в научных кругах, так и среди практиков. В данной статье авторы рассматривают формирование национальной инновационной системы в контексте развития инклюзивной экономики. Авторы приходят к выводу, что российская НИС должна быть смешанно-сетевой, однако ее успешному формированию препятствует ряд угроз. Построение экономики инноваций является ведущей задачей современного развития России; при этом ее деятельность должна быть направлена на повышение уровня инклюзивности экономики.

**Ключевые слова:** инновации, национальная инновационная система, инклюзивная экономика, коррупция.

**Abstract:** Importance of creation of national innovative system in the Russian Federation is one of the most topical issues, pledge and a condition of the successful future of the country now. However, mechanisms of her formation and the total purposes still are a subject of active discussion both in scientific community, and among practitioners. In this article authors consider formation of national innovative system in the context of development of inclusive economy. Authors come to a conclusion that the Russian NIS has to be mixed and network, however there is a number of threats which interfere with her successful formation. Creation of economy of innovations is the leading problem of modern development of Russia; at the same time her activity has to be directed to increase in level of inclusivity of economy. **Keywords:** Innovations, national innovative system, inclusive economy, corruption.

Проблема построения экономики знаний является в современных условиях серьезной и актуальной для любой страны мира. Инновации становятся ведущим фактором экономического развития, а построение национальной инновационной системы – важнейшей задачей государства. В Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации (2016) прямо указывается, что «первенство в исследованиях и разработках, высокий темп освоения новых знаний и создания инновационной продукции являются ключевыми факторами, определяющими конкурентоспособность национальных экономик и эффективность национальных стратегий безопасности» [10].

Что же поможет совершить технологический прорыв? Данный вопрос является достаточно дискуссионным на протяжении длительного периода времени. В 21 веке можно с уверенностью констатировать, что «идеальное средство», «идеальное лекарство» для совершения технологического прорыва и достижения прогресса найдено: большинство специалистов склоняется к тому, что это построение экономики инноваций и информационного общества.

Для формирования инновационной экономики в стране необходимо создание и совершенствование национальной инновационной системы (НИС). Заметный вклад в исследование природы НИС внесли не только зарубежные (а именно, К.Фриман, Р.Нельсон, М.Портер, Б.А.Лундвэлл, С.Метколф и др.), но и отечественные ученые (среди которых Н.А.Иванова, О.Г.Голиченко, Л.М.Гохберг, К.А.Багриновский, М.А.Бендиков, Е.Ю.Хрусталев и др.). Так, по мнению английского ученого С. Метколфа, НИС представляет собой набор различных институтов, в совокупности и индивидуально вносящих вклад в развитие и распространение новых технологий и создающих рамки, в которых правительства формируют и реализуют политику влияния на инновационные процессы [1]. Как таковая, это система взаимосвязанных институтов для создания, хранения и трансфера знаний, навыков и инструментов, определяющих развитие новых технологий. Среди отечественных ученых авторской позиции наиболее близка точка зрения О. Г. Голиченко, определяющей НИС через совокупность национальных государственных, частных и общественных ор-

ганизаций и механизмов их взаимодействия, в рамках которых осуществляется деятельность по созданию, хранению и распространению новых знаний и технологий [4].

Необходимо отметить, что национальная инновационная система отражает характерные особенности развития национальной экономики в целом. В связи с этим НИС разных стран существенно различаются. К примеру, в Германии основной задачей создания инновационной системы явилось развитие технологий, во Франции – создание дополнительных рабочих мест. Перед Российской Федерацией на современном этапе стоит задача формирования такой инновационной системы, которая отвечала бы требованиям экономики знаний, обеспечивая в то же время ее функционирование в соответствии с законами свободного рынка.

В советский период в нашей стране существовала так называемая административно-командная НИС, которая с полным основанием характеризуется В. Ж. Келде как «нерыночная или этатистская, несоместимая с сетевыми рыночными отношениями» [5].

Такая НИС не отвечает требованиям современного этапа экономического развития, поскольку ее утверждение ведет к подмене целей: основной целью становится самосохранение организаций и повышение их статуса, а инновации выступают лишь как средство достижения этой цели.

Все большее число ученых обосновывают объективную необходимость в создании и эффективном функционировании так называемой смешанно-сетевой НИС, суть которой состоит не в совокупности организаций, а в системе правил и стратегий деятельности, направленной на развитие инноваций [6,9,13].

Поэтому важнейшей задачей современного экономического развития России является определение системы мотивов, правил и одновременное содействие появлению и развитию сети соответствующих организаций. Данная система должна отвечать требованиям рыночной конкуренции новых продуктов и технологий и противостоять претензиям любых чиновников на доминирование в инновационной системе. Это принципиально важно для смешанно-сетевой НИС, в которой участвуют не только част-



ные организации, как в рыночной системе, но и государственные, тяготеющие к доминированию.

Представляется важным провести оценку состояния инновационной сферы России на современном этапе. Так, важнейшим инструментом экономического анализа являются рейтинговые оценки. Характеристика международных индексов в определенной степени отражает состояние сферы инноваций в нашей стране. Так, в рейтинге конкурентоспособности экономик мира, основанном в том числе на инновационных критериях развития экономики, Россия в 2016 г. занимает 43-е место. По индексу сетевой готовности наблюдается положительная динамика: в 2010-2015 гг. наша страна поднялась с 80 до 41 места из 143 возможных [8]. О позитивных сдвигах в сфере технологий свидетельствует и рост на 32 позиции индекса развития электронного правительства к 2015 г. Однако, в 2016 г. отмечалось падение коэффициентов, что в итоге привело наше государство на 35 место. Значимое увеличение показателей наблюдалось по индексу развития информационно-коммуникационных технологий. Однако, за последний год Россия, несмотря на рост значения индикатора, также потеряла одну позицию в рейтинге, переместившись с 42-го на 43-е место.

Современное состояние инновационной сферы России представляется важным описать с позиций экономической безопасности и дать собственную,

внутреннюю оценку происходящим инновационным процессам в стране. Для этого необходимо:

- 1) выявить индикаторы состояния и развития инновационной сферы;
- 2) определить пороговые значения индикативных показателей экономической безопасности и дать им обоснование;
- 3) привести соответствующие фактические значения данных индикаторов;
- 4) осуществить сравнительный анализ последних с пороговыми, сделав соответствующие выводы.

Так, индикаторы, соответствующие им пороговые и фактические значения представлены в таблице 1. Анализ предельных и фактических значений показателей позволяет выявить следующее: за исследуемый период (2010 г. и 2015 г.) все выше представленные показатели превышали пороговые значения, к тому же, по трем индикаторам наблюдается тенденция к ухудшению. На авторский взгляд, сокращение высокотехнологичных товаров в общем объеме экспорта, являясь негативным последствием политики санкций в отношении России (в частности, ограничений, наложенных на экспорт в РФ высоких технологий), свидетельствует о неэффективности функционирования сферы инноваций в стране и нарастающим кризисным тенденциям (углубление отставания России от ведущих государств мира).

Таблица 1 – Фактические и пороговые значения индикаторов инновационной безопасности России [7]

Индикатор	Пороговое значение	Фактическое значение за 2010 г.	Фактическое значение за 2015 г.
1. Среднегодовые темпы прироста ВВП, %	6	4,3	3,0
2. Инвестиции в основной капитал, в % к ВВП	30	20,6	19,6
3. Доля машиностроительных видов деятельности в общем объеме отгруженной промышленной продукции, %	30	10,1	15,1
4. Доля отгруженной инновационной продукции, %	30	4,8	8,4
5. Доля высокотехнологичных товаров в общем объеме экспорта, %	12,5	10,2	10
6. Доля в ВВП затрат на гражданскую науку, %	2	0,51	0,54
7. Соотношение затрат на технологические инновации и затрат на исследования и разработки	2	0,76	1,31

Проиллюстрируем состояние инновационной сферы России на современном этапе на лепестковой диаграмме, применяя зонную теорию рисков (рисунок 1). Суть данной теории состоит в раннесении фактических значений индикаторов по зонам удаленности от оптимального уровня, предварительно нормируя данные индикаторы по соотношениям «не более» и «не менее» и определив необходимую нормирующую функцию для каждого типа соотношения. При этом выделяется 5 зон риска, характеризующихся различной степенью опасности (уровнем угроз) и необходимостью принятия тех или иных решений.

Так, данные лепестковой диаграммы свидетельствуют о том, что лишь 3 показателя находились в зоне умеренного риска, остальные – в зонах критического и значительного риска. И если в первом случае такая ситуация типична для ряда индикаторов и не представляет значительных угроз для экономической безопасности в целом, то во втором случае ситуация свидетельствует о развитии кризисных явлений в экономике и требует стратегических решений для постепенного выхода в более безопасный режим функционирования. Таким образом, данные диаграммы лишь подтверждают выше сделанные выводы.

Устойчивому функционированию инновационной сферы в России препятствует наличие угроз, кото-

рые вполне закономерно вытекают из результатов сравнения фактических и пороговых значений:

- сохранение технологического отставания в некоторых важных монополизированных секторах экономики;
- исчерпание преимуществ по качеству человеческого капитала и иным компонентам инновационного потенциала;
- резкое снижение расходов на исследования и разработки в условиях финансово-экономического кризиса и углубление технологического отставания России;
- огосударствление экономики и снижение стимулов для предпринимательской деятельности.
- огромные масштабы коррупции в стране.
- Особое внимание представляется важным уделить коррупционной составляющей отечественной экономики. Коррупция в стране является поистине важнейшей проблемой современного экономического развития России. Ее негативное воздействие, в частности, на инновационную сферу очевидно: она подрывает у предпринимателей стимулы к осуществлению инноваций. Высокий уровень коррупции в государстве вынуждает предпринимателей нести дополнительные расходы, связанные с необходимостью получения всякого рода санкций, разрешений, лицензий и т.д. у коррумпированной государственной власти.





Рисунок 1. Состояние инновационной сферы России в 2010 и 2015 гг.

Часто осуществляющий нововведение предприниматель обладает большим человеческим капиталом, но испытывает недостаток финансовых средств и не может получить необходимый доступ к кредитам. У инноватора просто не оказывается достаточно денег, для того, чтобы оплатить «услуги» чиновников. К тому же, отличительной чертой практически всех инвестиционных проектов является относительно высокий уровень риска. Однако, в коррумпированной системе, даже в случае успешной реализации проекта ожидаемая отдача от него будет минимальной ввиду того, что инноватор становится объектом вымогательства со стороны коррумпированных властных структур. А высокий риск инновационной деятельности заставляет его воздержаться от инноваций вообще [3].

Безусловно, идентификация угроз инновационному развитию страны, их качественная оценка еще не определяют успех. Главное здесь - эффективная реализация принятых решений, грамотное применение их на практике.

Анализ официальных данных, отражающих непосредственно реализацию задач, поставленных в Стратегии развития информационного общества, свидетельствует о том, что большинство задач, поставленных в 2008 г., к 2015 г. не выполнены (таблица 2). К тому же, как видим, указанные в Стратегии цели носят скорее технический характер и направлены на подготовку условий для изменения производительных сил, а не на сами изменения [13].

«В 2016 г. в РФ принята новая Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 гг., учитывающая недостатки предыдущей Стратегии. Согласно данному документу, целью научно-технологического развития РФ является обеспечение независимости и конкурентоспособности страны за счет создания эффективной системы наращивания и наиболее полного использования интеллектуального потенциала нации» [12].

Мы считаем, что к построению экономики лидерства, знаний и инноваций следует применять социально-ориентированный подход: необходим не просто переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели развития, а достижение экономического роста на основе становления и развития инклюзивных институтов. Поэтому в качестве приоритет-

ной цели современного развития России определяем не просто научно-технический прогресс, основанный на широкомасштабном внедрении инноваций, а прогресс, сопровождающийся ростом доходов граждан, а следовательно, уровня и качества их жизни.

Следует отметить, что на протяжении богатой истории российского государства преобладали экстрактивные политические и экономические институты, способствующие удовлетворению личных потребностей, а не реализации стоящих перед государством целей и задач во благо общества. В условиях значительной дифференциации доходов российских граждан, продолжающейся рецессии в стране и усиливающейся коммерциализации общественно значимых социальных услуг, значимость формирования инклюзивных институтов стоит особенно остро [2].

Как известно, цель инклюзивной экономики - обеспечить равный доступ для людей к экономическим благам, политическим правам и беспрепятственному взаимодействию между социальными группами. Оценка эффективности такой политики, ориентированной на достижение вышеуказанных целей предполагает и новые инструменты для анализа. Так, Всемирный экономический форум рассчитывает индекс инклюзивного развития стран мира. По данному показателю Россия заняла 13-ое место среди 78 стран мира. Это сравнительно не плохая позиция в рейтинге, однако, учитывая анализ социально-экономических показателей развивающихся стран мира и отнесение мировыми экспертами РФ в данную группу стран, это свидетельствует о низком уровне инклюзивности экономики.

Россия характеризуется следующими показателями инклюзивного развития:

- медианный уровень жизни в России достаточно высок по сравнению с другими странами (развивающимися),
- низкий уровень бедности (по сравнению с развивающимися странами),
- невысокий уровень безработицы, хотя многие вынуждены при этом работать в неформальном секторе,
- система образования достаточно универсальна и доступна, хотя ее качество должно быть улучшено для соответствия реалиям быстро меняющейся экономики.



Таблица 2 – Показатели реализации Стратегии развития информационного общества [11]

Целевые индикаторы Стратегии развития информационного общества	Фактические данные в РФ в 2015 г.
уровень доступности для населения базовых услуг в сфере информационных технологий -100%;	18,4%
наличие персональных компьютеров, в том числе подключенных к сети Интернета, не менее чем в 75% домашних хозяйств;	68,4 % - в домашних хозяйствах, в т. ч. 72,1 % - подключены к сети Интернет
рост объема инвестиций в использование информационных и телекоммуникационных технологий в национальной экономике по сравнению с 2007г. не менее чем в 2,5 раза;	1,79 раз
уровень использования линий широкополосного доступа на 100 человек населения за счет всех технологий: к 2010г. – 15 линий и к 2015г. – 35 линий;	18,3 линий
доля исследований и разработок в сфере информационных и телекоммуникационных технологий в общем объеме научно- исследовательских и опытно-конструкторских работ, осуществляемых за счет всех источников финансирования: к 2010г.- не менее 15% и к 2015г. – 30%;	3,7 % (1,3 %-2010 г.)
рост доли патентов, выданных в сфере информационных и телекоммуникационных технологий, в общем числе патентов: к 2010 году – не менее чем в 1,5 раза и к 2015г. – в 2 раза;	199,7 % (рост почти в 2раза) (151,4 % - 2010 г.)
доля государственных услуг, которые население может получить с использованием информационных и телекоммуникационных технологий, в общем объеме государственных услуг в Российской Федерации – 100%;	94,5 %
доля электронного документооборота между органами государственной власти в общем объеме документооборота – 70%;	44,9%
доля размещенных заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных и муниципальных нужд самоуправления с использованием электронных торговых площадок в общем объеме размещаемых заказов – 100%;	93,9%
доля архивных фондов, включая фонды аудио- и видеоархивов, переведенных в электронную форму, - не менее 20%;	12,6 %
доля библиотечных фондов, переведенных в электронную форму, в общем объеме фондов общедоступных библиотек – не менее 50%, в том числе библиотечных каталогов – 100%;	0,45 %
доля электронных каталогов в общем объеме каталогов Музейного фонда Российской Федерации – 100%.	40,3%

В России в первое десятилетие XXI в. на фоне быстрого экономического роста быстро сокращалось число бедных, а доходы 40 % наименее обеспеченных росли быстрее, чем у остальных, такой рост, на первый взгляд, можно назвать инклюзивным. Однако, негативное влияние санкций, остановка реформ, направленных на улучшение инвестиционного климата, диверсификацию экономики и решение инфраструктурных проблем, ставит под угрозу прежние успехи в обеспечении инклюзивного роста и социальные завоевания последних лет.

Таким образом, мы считаем, что построение экономики инноваций является ведущей задачей современного развития России. Начать необходимо с формирования смешанно-сетевой НИС – совокупности правил и стратегий деятельности, направленной на развитие инноваций, системы, способной противостоять претензиям любых чиновников на доминирование в инновационной системе.

Поэтому особое значение в современных условиях приобретает проблема коррупции. Полагаем, что борьба с коррупцией является главным направлением повышения инновационной активности и инвестиционной привлекательности страны. При этом бороться с коррупцией необходимо не с помощью агитационных роликов, брошюр и бесед антикоррупционной направленности, а с повышения эффективности работы комиссий и комитетов при

исполнительных органах власти, которые, к сожалению, являются наиболее коррумпированной ее ветвью.

Еще одной сферой для улучшения является финансовый сектор, особенно финансирование малых и средних предприятий. Повышение прогрессивности налогообложения и расширение социальной защиты также улучшит возможности России по обеспечению инклюзивного экономического инклюзивного роста.

Однако, необходимо отметить, что развитие инновационной сферы России – является лишь средством в достижении главной цели – построение инклюзивной экономики – экономики, экономики равных возможностей, способной обеспечить для людей равный доступ к экономическим благам, политическим правам и беспрепятственному взаимодействию между социальными группами. Поэтому приоритеты экономической политики должны быть переориентированы на более эффективное противодействие незащищенности и неравенству, которые сопровождают технологические изменения и глобализацию. Именно устойчивый, всеобъемлющий технологический прогресс, сопровождающийся ростом доходов населения наравне с ростом его экономических возможностей, уровня защищенности и качества жизни, должен быть признан политиками главной целью экономического развития.

#### Библиографический список

1. Metcalfe S. «The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives», In P. Stoneman (ed.) Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change, Blackwell Publishers, Oxford (UK)/Cambridge (US), 1995



2. Аджемоглу Д., Робинсон Д. А. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kniga.biz.ua/pdf/6026-Poshemu-odny-strany-bogate.pdf>
3. Влияние коррупции на экономический рост. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [econ.msu.ru/Impactcorruptioneconomic\\_growth.doc](http://econ.msu.ru/Impactcorruptioneconomic_growth.doc)
4. Голиченко О. Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. – М.: Наука, 2006. – 396 с.
5. Келле В.Ж. Инновационная система России: формирование и функционирование / В.Ж. Келле. М.: УРСС, 2003. 327 с.
6. Лапаев С.П. Национальные и региональные инновационные системы: общие черты и особенности // Вестник ОГУ. 2013. №8 (157). С.110-118
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
8. Россия осталась на 41 месте в рейтинге сетевой готовности Всемирного экономического форума 2016/ Экспертный центр Электронного государства. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://d-russia.ru/rossiya-ostalas-na-41-meste-v-rejtinge-setevoj-gotovnosti-vsemirnogo-ekonomicheskogo-foruma-2016.html>
9. Саушева О. С. Зарубежный опыт развития экономического механизма стимулирования инновационной деятельности (на примере Республики Беларусь) // Контентус. – 2013. – № 6 (11). С. 22 – 28.
10. Указ Президента РФ от 01.12.2016 № 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации»
11. Указ Президента РФ от 07.02.2008 № Пр-212 «Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации» (утратила силу)
12. Указ Президента РФ от 09.05.2017 № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы»
13. Формирование регионального сегмента национальной инновационной системы в современной России : монография / Е.Д. Кормишкин, Л.А. Кормишкина, В.А. Горин [и др.] ; под общ. ред. д-ра экон. наук проф. Е. Д. Кормишкина. – Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2013. – 216 с.

#### References

1. Metcalfe S. «The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives», in P. Stoneman (ed.), Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change, Blackwell Publishers, Oxford (UK)/Cambridge (US), 1995
2. Adzhemoglu D., Robinson D. A. Pochemu odni strany bogatye, a drugie bednye. Proiskhozhdenie vlasti, procvetaniya i nishchety. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kniga.biz.ua/pdf/6026-Poshemu-odny-strany-bogate.pdf>
3. Vliyaniye korrupcii na ehkonomicheskij rost. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [econ.msu.ru/Impactcorruptioneconomic\\_growth.doc](http://econ.msu.ru/Impactcorruptioneconomic_growth.doc)
4. Golichenko O. G. Nacional'naya innovacionnaya sistema Rossii: sostoyanie i puti razvitiya. – M.: Nauka, 2006. – 396 s.
5. Kelle V.ZH. Innovacionnaya sistema Rossii: formirovanie i funkcionirovanie / V.ZH. Kelle. M.: URSS, 2003. 327 c.
6. Lapaev S.P. Nacional'nye i regional'nye innovacionnye sistemy: obshchie cherty i osobennosti // Vestnik OGU. 2013. №8 (157). С.110-118
7. Oficial'nyj sayt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
8. Rossiya ostalas' na 41 meste v rejtinge setevoj gotovnosti Vsemirnogo ehkonomicheskogo foruma 2016/ EHkspertnyj centr EHlektronного gosudarstva. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://d-russia.ru/rossiya-ostalas-na-41-meste-v-rejtinge-setevoj-gotovnosti-vsemirnogo-ekonomicheskogo-foruma-2016.html>
9. Sausheva O. S. Zarubezhnyj opyt razvitiya ehkonomicheskogo mekhanizma stimulirovaniya innovacionnoj deyatel'nosti (na primere Respubliki Belarus') // Kontentus. – 2013. – № 6 (11). С. 22 – 28.
10. Ukaz Prezidenta RF ot 01.12.2016 № 642 «O Strategii nauchno-tehnologicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii»
11. Ukaz Prezidenta RF ot 07.02.2008 № Pr-212 «Strategiya razvitiya informacionnogo obshchestva v Rossijskoj Federacii» (utratila silu).
12. Ukaz Prezidenta RF ot 09.05.2017 № 203 «O Strategii razvitiya informacionnogo obshchestva v Rossijskoj Federacii na 2017 - 2030 gody»
13. Formirovanie regional'nogo segmenta nacional'noj innovacionnoj sistemy v sovremennoj Rossii : monografiya / E.D. Kormishkin, L.A. Kormishkina, V.A. Gorin [i dr.] ; pod obshch. red. d-ra ehkon. nauk prof. E. D. Kormishkina. – Saransk : Izd-vo Mordov. un-ta, 2013. – 216 s.



## ОПТИМИЗАЦИЯ АГРОТЕХНИЧЕСКОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ, ОСНОВАННАЯ НА ФАЗЗИФИЦИРОВАННОЙ МОДЕЛИ «ПОРТФЕЛЬНОЙ ТЕОРИИ» МАРКОВИЦА

Сахарова Л.В., д.ф.-м.н., профессор, Ростовский государственный экономический университет

Стрюков М.Б., д.ф.-м.н., профессор, Ростовский государственный экономический университет

Аннотация: Целью работы является разработка методики, позволяющей проводить оптимизацию агротехнического землепользования в регионе на основе статистических данных об урожайности за несколько исследуемых лет. Соответствующая математическая модель представляет собой модификацию «портфельной теории» Марковица, применяемой в финансовом анализе для минимизации рисков портфелей ценных бумаг. Методика позволяет определить доли агротехнической территории, отводимые под выращивание заданного набора агротехнических культур и обеспечивающие заданную среднюю урожайность (цн/га) при минимизации среднего риска землепользования. Соответственно, на основе полученных данных можно рассчитать оптимальное распределение агротехнических территорий, а также прогнозировать для них среднее ожидаемое значение урожая. Методика модифицирована за счет применения теории нечетких множеств, что позволило учесть вероятность реализации «пессимистического», «нормального» и «оптимистического» сценариев для урожайности рассматриваемых сельскохозяйственных культур. Как результат, выходные данные модели в этом случае представляются в виде интервалов, которые позволяют оценить вариацию прогнозируемого значения урожая каждой из культур с заданной степенью точности.

Ключевые слова: агротехническая территория, оптимизация землепользования, портфельная теория, нечеткие треугольные числа.

Abstract: The aim of this work is to develop techniques that allow to perform optimization of the AG-rehniceskij land use in the region on the basis of statistical data about crop-STI studied for several years. The corresponding mathematical model is a modification of "portfolio theory" Markowitz used in the financial analysis to minimize risk on securities portfolios. The method allows to determine the proportion of AG-rehniceskij the territory, allotted to the cultivation of a given set of agronomic crops and provides a specified average yield (centners/ha) while minimizing the average risk land use. Accordingly, based on the data you expected a thief in the optimal allocation of farming areas, as well as to predict the average expected value of the crop. The method modified by the application of the theory of fuzzy sets, allowing to take into account the probability of "pessimistic-sky", "normal" and "optimistic" scenarios for the productivity of the considered crops. As a result, the output of the model in this case, submitted in the form of intervals, which allow us to estimate the variation of the predicted value of the harvest of each crop with a given degree of accuracy. Keywords: agronomical land, optimizing land use, portfolio theory, triangular fuzzy number.

Оптимизация агротехнического землепользования является одной из приоритетных задач математического моделирования в агропромышленном комплексе. В то же время, математический аппарат в данной области еще недостаточно разработан. Как правило, для моделирования в АПК используются традиционные статистические и эконометрические методы, основным недостатком которых является применимость в локальных условиях и в узких временных интервалах. Сложность создания адекватных математических моделей в данной области обусловлена, в первую очередь, стохастическим характером входных параметров модели. Средние урожайности сельскохозяйственных культур могут существенно различаться по годам; как результат, в оценке прогнозируемого значения урожая необходимо учитывать вероятности реализации «пессимистического», «нормального» и «оптимистического» сценариев.

На кафедре фундаментальной и прикладной математики Ростовского государственного университета разработана методика, позволяющая оптимизировать землепользование на основе классических методов финансового анализа – так называемой «портфельной теории» Марковица (метод Марковица оптимизации фондового портфеля) [1]. Предполагается, что на заданной агропромышленной территории планируется выращивать  $\Pi$  сельскохозяйственных культур, урожайность каждой из которых представлена репрезентативной выборкой за некоторый временной период. Принимается, что

$X = (x_1, x_2, \dots, x_n)$  – есть подлежащий оптимизации вектор, где  $x_k \in R$  – доля агротехнической территории, занятой сельскохозяйственной культу-

рой с номером  $k$  ( $k = 1, 2, \dots, n$ ); при этом должно

$$\sum_{k=1}^n x_k = 1$$

выполняться условие: ... В отличие от задачи об оптимизации портфеля ценных бумаг, в рассматриваемой задаче значения  $x_k$  могут быть только положительными. Величину

$$E_k = \sum_{i=1}^n x_i E_{ki}$$

предложено назвать урожайностью заданной агропромышленной территории, а  $E_{ki}$  – урожайность  $k$ -й сельскохозяйственной культуры. Тогда

средней ожидаемой урожайностью агропромышленной территории назовем математическое ожидание величины  $E_k$ , а риском – ее среднеквадратическое отклонение.

По аналогии с методом Марковица минимизации риска фондового портфеля [2], предложено минимизировать риск агропромышленной территории при заданном значении ее средней ожидаемой урожайности  $\Gamma$ . Тогда математическая формулировка задачи оптимизации сельскохозяйственного землепользования с учетом минимизации риска землепользования принимает следующий вид:

$$(1) \quad \sum_{k=1}^n \sum_{i=1}^n \sigma_{ki} x_k x_i \rightarrow \min,$$



$$(2) \sum_{i=1}^n r_i X_i = r, \quad \sum_{i=1}^n X_i = 1,$$

где  $X_i$  - есть доля территории, занятой  $k$ -й сельскохозяйственной культурой;  $r_k = ME_k$  - ожидаемая средняя урожайность  $k$ -й сельскохозяйственной культуры ( $k=1,2,\dots,n$ ), вычисляемая как выборочное среднее значение для случайной величины  $E_k$ ;  $\sigma_{kl} = \text{cov}(E_k, E_l)$  - ковариация урожайностей  $k$ -й и  $l$ -й сельскохозяйственных культур.

Предложенная методика апробирована на примере агротехнического землепользования в Ростовской области. На основе статистических данных за 1990-2015 г., представленных Министерством сельского хозяйства Ростовской области [3], выполнены оптимизационные расчеты для четырех основных агротехнических направлений (зерновые культуры, подсолнечник, картофель, овощи), а также для зерновых культур и их основных видов [1]. Расчеты проводились на основе следующих показателей за 2000-2015 гг: посевная площадь (тыс. га), валовой сбор сельскохозяйственной продукции (тыс. тонн), урожайность (ц/га). Оптимизация аг-

ропромышленных площадей Ростовской области была осуществлена в четыре этапа.

На первом этапе осуществлено оптимизационное моделирование на основе разделения сельскохозяйственной продукции по четырем основным агротехническим направлениям: зерновые культуры, подсолнечник, картофель, овощи (см. табл. 1,2). Для удобства эконометрического анализа агротехническим направлениям присвоена следующая нумерация: зерновые культуры - №1; подсолнечник - №2; картофель - №3; овощи - №4. Установлено, что средние урожайности основных четырех агротехнических направлений, соответственно,

равны:  $r_1 = 22,46$ ,  $r_2 = 11,29$ ,  $r_3 = 97,34$ ,  $r_4 = 119,96$ . Соответственно, средние доли площадей, занятые под каждое из четырех направлений, за тот

же период равны:  $X_1 = 0,73$ ,  $X_2 = 0,24$ ,  $X_3 =$

$0,01$ ,  $X_4 = 0,01$ . Следовательно, средняя урожайность агропромышленной территории, используемой под рассматриваемые четыре агротехнические направления в Ростовской области, есть:

$$r = r_1 X_1 + r_2 X_2 + r_3 X_3 + r_4 X_4 = 21,28.$$

Средний относительный риск, полученный на основе обработки исходных статистических данных, равен 34%.

Таблица 1 - Статистические данные для зерновых культур и подсолнечника

Год	зерновые культуры (№1)			Подсолнечник (№2)		
	посевная площадь, тыс. га	валовой сбор, тыс. тонн	урожайность, ц/га	посевная площадь, тыс. га	валовой сбор, тыс. тонн	урожайность, ц/га
1990	2940,7	9666,8	32,9	455,1	836,2	17,3
1996	2461,7	3199,3	13,0	694,4	522,9	7,5
1997	2483,0	4011,4	16,2	679,6	645,5	9,5
1998	2157,8	2719,4	12,6	809,9	607,9	7,5
1999	2020,7	3011,7	14,9	1021,0	870,1	8,5
2000	2232,9	3627,7	16,9	906,2	894,7	9,9
2001	2620,5	5940,2	23,4	804,8	584,4	7,3
2002	2725,6	6374,3	24,1	821,9	891,8	10,9
2003	2382,7	3555,4	15,6	1105,8	1209,2	11,0
2004	2662,2	7147,2	27,8	1048,2	1208,2	11,6
2005	2522,4	6266,9	25,7	1194,2	1616,4	13,6
2006	2554,2	6307,2	24,7	1328,1	1714,9	12,9
2007	2787,7	4094,8	14,7	1275,6	1224,1	9,7
2008	2865,7	9124,1	31,0	1292,7	1529,8	11,8
2009	2925,5	6780,6	22,6	1146,0	966,3	8,4
2010	2822,9	6842,1	25,4	1019,5	901,0	10,0
2011	2949,6	7925,6	27,4	879,7	1026,5	12,4
2012	3005,0	6300,3	22,1	621,2	807,9	13,0
2013	3175,8	6751,4	21,3	558,6	757,9	13,6
2014	3206,7	9506,9	29,6	524,6	761,2	14,5
2015	3296,0	9783,5	29,7	532,7	858,6	16,1
<b>M</b>	<b>2704,72</b>	<b>6139,85</b>	<b>22,46</b>	<b>891,43</b>	<b>973,17</b>	<b>11,29</b>
<b>σ</b>	<b>337,47</b>	<b>2219,38</b>	<b>6,13</b>	<b>267,27</b>	<b>325,44</b>	<b>2,74</b>

На основе данных, приведенных в табл. 1,2, построена задача нелинейного программирования оптимизации распределения агротехнических площадей под четыре основных агротехнических направления в Ростовской области [3]. Результаты решения задачи оптимизации методом множителей Лагранжа [4] для различных значений средней ожидаемой урожайности приведены в табл. 3.

Как можно видеть из таблицы, относительный риск при оптимальном распределении территорий не превышает 24% против 34% при среднем исход-

ном (статистическом) распределении агропромышленных площадей.

На втором этапе оптимизированы территории, отведенные под зерновые культуры, по четырем их основным видам, существенно различающимся по агротехническим характеристикам: озимые зерновые культуры - №1; яровые зерновые культуры - №2; рис - №3; зернобобовые - №4. Результаты оптимизационных расчетов на основе модели (1) - (2) приведены в табл. 4.



На третьем этапе оптимизированы территории внутри видов зерновых культур. Оптимизация распределения озимых зерновых осуществлена для трех культур: пшеница, ячмень, рожь (соответственно, №1,2,3 внутри группы озимых). Оптимизация распределения яровых культур выполнена

для четырех культур: пшеница, ячмень, кукуруза на зерно и просо (соответственно, №1,2,3,4 внутри группы яровых).

Расчетные оптимизационные данные по формулам (1)-(3) для рассматриваемых двух групп приведены в табл. 5,6.

Таблица 2 - Статистические данные для картофеля и овощей

Год	Картофель (№3)			Овощи (№4)		
	посевная площадь, тыс. га	валовой сбор, тыс. тонн	урожайность, ц/га	посевная площадь, тыс. га	валовой сбор, тыс. тонн	урожайность, ц/га
1990	39,8	259,2	65,2	38,0	521,4	136,1
1996	77,7	297,3	38,3	48,5	233,6	48,1
1997	75,2	483,2	64,2	46,8	346,6	74,0
1998	72,1	351,2	48,7	43,5	312,9	71,9
1999	70,0	310,0	44,3	50,6	323,0	63,8
2000	51,6	296,2	57,3	43,4	297,4	69,6
2001	48,2	412,4	84,7	45,3	372,6	83,9
2002	45,6	292,3	64,1	41,0	421,8	105,3
2003	42,4	296,9	69,6	43,6	502,9	121,4
2004	38,6	315,7	79,7	43,3	407,9	97,6
2005	34,8	333,7	93,0	40,5	386,7	96,9
2006	33,7	316,0	86,2	38,2	380,8	102,3
2007	34,4	270,8	71,4	36,6	337,6	93,4
2008	36,0	380,2	105,7	38,4	548,2	142,8
2009	36,9	305,4	82,8	37,0	472,3	126,7
2010	36,5	284,5	78,1	37,7	483,8	130,4
2011	36,7	394,9	108,7	40,2	635,0	165,9
2012	37,0	400,9	108,3	37,6	677,5	182,8
2013	33,5	360,6	108,0	33,5	597,3	180,0
2014	33,4	397,2	119,0	33,5	701,8	210,7
2015	34,3	417,4	122,2	35,0	747,5	215,6
<i>M</i>	45,19	341,71	97,34	40,58	462,31	119,96
<i>σ</i>	14,72	57,49	67,53	4,64	141,64	47,22

Таблица 3 - Результаты оптимизационных расчетов, первый этап

Средняя ожидаемая урожайность с/х территории, ц/га	Средний риск ц/га	Относительный риск, %	Распределение с/х территории под виды культур (в долях единицы)			
			Зерновые культуры, $X_1$	Подсолнечник, $X_2$	Картофель, $X_3$	Овощи, $X_4$
20	4,47	22	0,4660	0,4948	0,0331	0,0061
25	5,86	23	0,6628	0,2700	0,04410	0,0231
30	7,30	24	0,8595	0,0452	0,0551	0,0402

Таблица 4 - Результаты оптимизационных расчетов, второй этап

Средняя ожидаемая урожайность с/х территории г, ц/га	Средний риск ц/га	Относительный риск, %	Распределение с/х территории под виды культур (в долях единицы)			
			Озимые зерновые культуры, $X_1$	Яровые зерновые культуры, $X_2$	Рис, $X_3$	Зернобобовые, $X_4$
23,95	3,9	16	0,1447	0,3542	0,2408	0,2603
25	3,94	16	0,2108	0,2929	0,256	0,2403
27	4,03	15	0,336	0,1767	0,2848	0,2025
30	4,26	14	0,5237	0,00252	0,328	0,1458

Таблица 5 - Результаты оптимизационных расчетов, третий этап, 1-я группа

Средняя ожидаемая урожайность с/х территории, ц/га	Средний риск, ц/га	Относительный риск, %	Распределение с/х территории под культуры (в долях единицы)		
			Пшеница озимая, $X_1$	Рожь озимая, $X_2$	Ячмень озимый, $X_3$
25	4,41	18	0,5878	0,1526	0,2596
27,74	5,06	18	0,8273	0,1387	0,0340
28	5,12	18	0,8501	0,1374	0,0126



Таблица 6 - Результаты оптимизационных расчетов, третий этап, 2-я группа

Средняя ожидаемая урожайность с/х территории, цн/га	Средний риск, цн/га	Относительный риск, %	Распределение с/х территории под культуры (в долях единицы)			
			Пшеница яровая, $X_1$	Ячмень яровой, $X_2$	Кукуруза на зерно, $X_3$	Просо, $X_4$
15	3,8	25	0,3680	0,3462	0,0576	0,2082
17	4,14	24	0,3359	0,4977	0,1475	0,0189
17,18	4,17	24	0,3312	0,5113	0,1556	0,0019

Полученные данные использованы для оптимизационных расчетов распределения агротехнических территорий между направлениями и отдельными культурами. Предполагалось, что планируемая суммарная агротехническая территории Ростовской области в 2018 году составит 4000 тыс. га. Тогда, в

соответствии с полученными результатами (см. табл. 3), средняя ожидаемая урожайность территории 30 цн/га при среднем относительном риске 24% может быть достигнута при следующем распределении площадей между основными агротехническими направлениями:

- Зерновые культуры:  $S_1 = 4000 * 0,8595 = 3438,0$  (тыс. га);
- Подсолнечник:  $S_2 = 4000 * 0,0452 = 180,8$  (тыс. га);
- Картофель:  $S_3 = 4000 * 0,0551 = 220,4$  (тыс. га);
- Овощи:  $S_4 = 4000 * 0,0402 = 160,8$  (тыс. га).

На основе аналогичных расчетов внутри группы зерновых культур, а также озимых и яровых зерновых культур (табл. 4-6), получим итоговые данные

об оптимальном распределении территорий (см. табл. 7).

Таблица 7 - Итоговые результаты оптимизационных расчетов

Группа с/х культур	Территория, тыс. га		Средняя урожайность (цн/га)	Риск (цн/га)	Прогнозируемый урожай (тыс. цн)
	план	2015 г			
Озимые зерновые	1800,48	2320,3	27,74	5,23	49945,32
Яровые зерновые	8,66	803,7	17,17	4,40	148,69
Рис	1127,66	15,8	39,73	8,53	44801,93
Зернобобовые	501,26	82,9	16,45	5,83	8245,73
Подсолнечник	180,8	891,43	11,29	2,74	2041,23
Картофель	220,4	34,3	97,34	67,53	21453,74
Овощи	160,8	25,0	119,96	47,22	4020,00

Как можно видеть из таблицы, предложенная методика указывает на целесообразность увеличения площадей отведенных под выращивание овощей более чем в 6 раз, картофеля – почти в 7 раз, зернобобовых – 6 раз, риса – почти в 8 раз; вместе с этим, предлагается существенно сократить посевы яровых культур, обладающих относительно низкой урожайностью (почти в 10 раз). Недостатком методики является тот факт, что она указывает на необходимость в целях оптимизации сократить посевы «легкого» (в весовом отношении) подсолнечника почти в 5 раз. Таким образом, модель может быть с успехом применена в отношении родственных («равновесных») сельскохозяйственных культур. Однако для оптимизации распределения площадей под разнородные сельскохозяйственные культуры (например, подсолнечник и картофель) желательнее либо относить урожайности к среднестатистической оптимальной урожайности, либо вводить в рассмотрение «квоты», реализуемые в виде дополнительных линейных ограничений для системы (1) – (2).

**Фаззификация модели**

Как следует из таблиц 1,2, среднее значение урожайности культуры может сильно отличаться от его максимального и минимального значений (в первую очередь, в силу благоприятных либо неблагоприятных метеорологических условий). Различия между предполагаемыми и фактическими значениями приведет к значительной погрешности прогнозируемого и реального значений суммарного урожая.

В теории нечетких чисел в этом случае говорят, что значения параметров урожайности обладают «размытостью», т.е. их точное планируемое значение неизвестно [5-7]. В этом случае в качестве исходных данных математической модели уместно использовать треугольные нечеткие числа, которые моделируют высказывание следующего вида: «параметр  $A$  приблизительно равен  $\bar{a}$  и однозначно находится в диапазоне  $[a_{min}, a_{max}]$ ». Параметр  $(\bar{a}, a_{min}, a_{max})$  в этом случае называют значимыми точками треугольного нечеткого числа  $\Delta$ . Этим точкам сопоставляются субъективные вероятности реализации соответствующих («пессимистического», «нормального» и «оптимистического») сценариев исходных данных. Тогда все последующие расчеты модели осуществляются не с обычными («четкими») входными параметрами модели, а с соответствующими им треугольными числами («нечеткими» входными данными). В этом случае говорят, что имеет место фаззификация модели.

Фаззифицируем построенную модель (1) – (2) для оценки прогнозируемого урожая сельскохозяйственных культур в соответствии с рассчитанными выше оптимизированными значениями агротехнических площадей [8-10].

Для оценки интервала, на котором может находиться значение прогнозируемого урожая культур,



примем следующие допущения: 1) урожайность  $i$  -й сельскохозяйственной культуры  $a_i$  представляет собой нечеткое треугольное число; 2) для каждого параметра  $a_i$  определена функция принадлежности  $\mu_i(a_i)$ , принимающая свое наибольшее значение, еди-

ницу при  $a_i = a_i^n$ , то есть значения, соответствующем среднестатистической урожайности; при минимальном  $a_i = a_i^{\min}$  и максимальном  $a_i = a_i^{\max}$  значениях функция обращается в ноль (Рис.1).

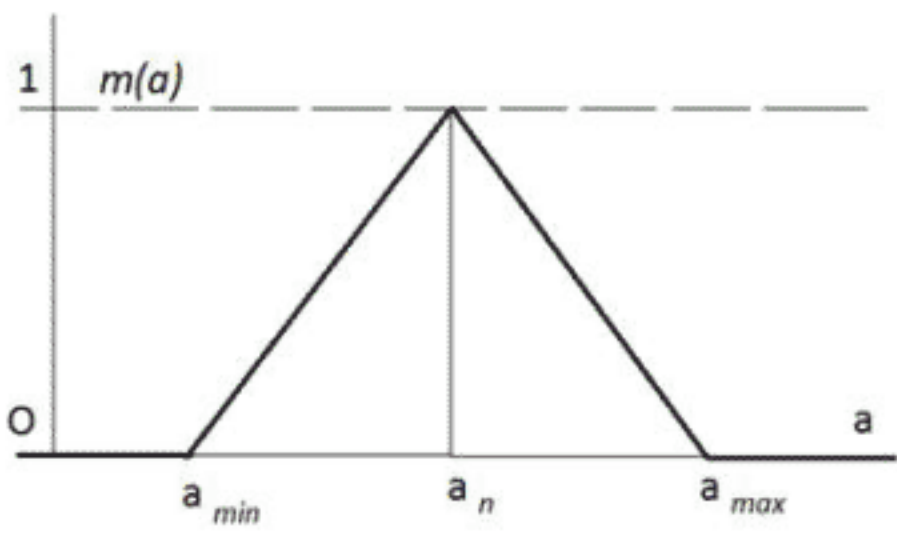


Рисунок 1 - Функция принадлежности нечеткого треугольного числа

Аналитически соответствующая функция задается формулой:

$$\mu(a) = \begin{cases} 0, & a \leq a_{\min}, \\ \frac{a - a_{\min}}{a_n - a_{\min}}, & a_{\min} \leq a \leq a_n, \\ \frac{a_{\max} - a}{a_{\max} - a_n}, & a_n < a \leq a_{\max}, \\ 0, & a > a_{\max} \end{cases} \quad (3)$$

$$\alpha = 0,8$$

Зададим уровень  $\alpha = 0,8$ , который можно рассматривать как уровень достоверности оценки результатов для оценки интервала размытости нечеткого треугольного числа  $a$ , соответствующего урожайности заданной сельскохозяйственной культуры. Потребуем для соответствующей функции принадлежности выполнения неравенства:

$$\mu(a) \geq \alpha$$

Отсюда, пользуясь формулой (3), найдем интервал размытости для значений урожайности заданной сельскохозяйственной культуры:

(4)

$$\alpha a_n + (1 - \alpha) a_{\min} \leq a \leq \alpha a_n + (1 - \alpha) a_{\max}$$

Формула (4) позволяет оценить суммарный урожай каждой из рассмотренных выше сельскохозяйственных культур для расчетных оптимизационных значений агротехнических территорий. Основные операции с нечеткими числами сводятся к операциям с их интервалами достоверности; в рассматриваемом случае достаточно умножить границы интер-

вала достоверности на значение соответствующей агротехнической площади.

В табл. 8 приведены значения интервалов размытости для прогнозного значения урожая каждой из сельскохозяйственных культур (при уровне до-

стоверности оценки результатов  $\alpha = 0,8$ ), в предположении, что под них отведены агротехнические площади, рассчитанные на основе оптимизационной модели (1) - (2).

Приведенные в последнем столбце табл.8 числовые значения показывают, в каких интервалах может колебаться значение урожая агрокультур при оценке достоверности прогноза 80%. При этом левая граница интервала соответствует «пессимистическому» сценарию развития событий, правая - оптимистическому; в то время как значение, рассчитанное ранее на основе «четкой» модели отвечает «нормальному» сценарию.

Сравнение построенных интервалов размытия, полученных на основе фаззификации модели с оценками, полученными из «четкой» модели (табл.7) позволяет оценить риски сельскохозяйственного производства и сделать выводы о целесообразности выращивания рассматриваемых сельскохозяйственных культур.



Таблица 8. Оценка интервалов размытости

Группа с/х культур	Территория, тыс. га. план	Средняя урожайность (ц/га)	Миним. урожайность (ц/га)	Макс. урожайность (ц/га)	Интервал размытости урожайности (тыс. ц)	Интервал размытости оценки урожая (тыс. ц)
Озимые зерновые культуры	1800,48	27,74	10,6	35,3	(27,71; 29,25)	(49891,30; 52664,04)
Яровые зерновые культуры	8,66	17,17	7,1	26,1	(15,16; 18,96)	(131,29; 164,19)
Рис	1127,66	39,73	26,3	56,2	(37,04; 43,02)	(41768,53; 48511,93)
Зернобобовые	501,26	16,45	4,3	25,9	(14,02; 18,34)	(7027,67; 9193,11)
Подсолнечник	180,8	11,29	7,3	17,3	(10,49; 12,49)	(1896,59; 2258,19)
Картофель	220,4	97,34	38,3	122,2	(85,53; 102,31)	(18850,81; 22549,12)
Овощи	160,8	119,96	48,1	215,6	(105,59; 139,09)	(16978,87; 22365,67)

**Выводы**

Предложена методика оптимизации землепользования, основанная на «портфельной» теории Марковица – одном из основных инструментов оптимизации портфелей ценных бумаг в классических математических методах финансового анализа. Для расчетов необходимы статистические выборки достаточного объема об урожайности основных сельскохозяйственных культур на оптимизируемой агротехнической территории. Методика, в целом, позволяет рассчитать оптимальное распределение территорий под посадку как основных направлений агрокультур, так и их конкретных видов. Расчеты показывают, что оптимальное распределение агротехнических территорий, рассчитанное на основе модели, позволяет повысить среднюю ожидаемую урожайность территорий при минимизации среднего риска.

Однако для практического применения методики является целесообразным относить урожайности к

их среднестатистическим оптимальным значениям, чтобы исключить фактор «различия весоности» разнородных агрокультур (например, овощи и подсолнечник). Кроме того, для учета существующим квот на производство сельскохозяйственной продукции, в соответствующую математическую модель необходимо в дальнейшем включать дополнительные ограничения по различным направлениям и видам сельскохозяйственных культур.

Фазификация построенной модели на основе теории нечетких множеств позволяет рассмотреть субъективную вероятность реализации «пессимистического», «нормального» и «оптимистического» сценариев для урожайности рассматриваемых сельскохозяйственных культур. Выходные данные модели в этом случае представляются в виде интервалов, которые позволяют оценить вариацию прогнозируемого значения урожая с заданной степенью точности.

**Библиографический список**

- Сахарова Л.В. Оптимизация землепользования АПК на основе математических методов финансового анализа / Л.В.Сахарова, М.Б.Стрюков // Международный научно-исследовательский журнал, № 6 (60), 2017, Часть 3, июнь. – с. 86 – 91.
- Арсеньев, Ю.Н. Управление рисками. М.: Высш. шк., 2007. – 420 с.
- Онлайн-калькулятор «Методы оптимизации» [Электронный ресурс]. URL: <http://math.semestr.ru> (дата обращения: 20.03.2017).
- Online - сервисы по высшей математике [Электронный ресурс]. URL: <http://www.math-pr.com> (дата обращения: 15.03.2017).
- Задэ Л. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближенных решений. М.: Мир, 1976. – 214 с.
- Салахутдинов Р.З., Исмагилов И.И. Моделирование и принятие решений в экономике на основе теории нечетких множеств. Казань: Хэтер, 2005. – стр. 6 – 23.
- Блюмин С.Л. Нечеткая логика: алгебраические основы и приложения: Монография / С.Л.Блюмин, И.А.Шуйкова, П.В.Сараев, И.В.Черпаков. Липецк: ЛЭГИ, 2002. – 111 с.
- Коньшева Л.К. Основы теории нечетких множеств / Л.К.Коньшева, Д.М.Назаров. СПб: Питер, 2011. 192 с.
- Nedosekin A.O. Fuzzy financial management. Moscow, AFA Library, 2003. – 182 p.

**References**

- Saharova L.V. Optimizaciya zemlepol'zovaniya APK na osnove matematicheskikh metodov finansovogo analiza / L.V.Saharova, M.B.Stryukov // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal, № 6 (60), 2017, Chast' 3, Iyun'. – s. 86 – 91.
- Arsen'ev, YU.N. Upravlenie riskami. M.: Vyssh. shk., 2007. – 420 s.
- Online-kalkulyator «Metody optimizatsii» [Elektronnyj resurs]. URL: <http://math.semestr.ru> (data obrashcheniya: 20.03.2017).
- Online - servisy po vysshej matematike [Elektronnyj resurs]. URL: <http://www.math-pr.com> (data obrashcheniya: 15.03.2017).
- Zade L. Ponyatie lingvisticheskoy peremennoj i ee primenenie k prinyatiyu priblizhen-nyh reshenij. M.: Mir, 1976. – 214 s.
- Salahutdinov R.Z., Ismagilov I.I. Modelirovanie i prinyatie reshenij v ehkonomike na osnove teorii nechetkikh mnozhestv. Kazan': Heter, 2005. – str. 6 – 23.
- Bljumina S.L. Nечеткая логика: алгебраические основы и приложения: Монография / S.L.Blyumin, I.A.Shuykova, P.V.Saraev, I.V.Cherpakov. Lipeck: LEHGI, 2002. – 111 s.
- Konyshcheva L.K. Osnovy teorii nechetkikh mnozhestv / L.K.Konyshcheva, D.M.Nazarov. SPb: Piter, 2011. 192 s.
- Nedosekin A.O. Fuzzy financial management. Moscow, AFA Library, 2003. – 182 p.



## БАЛАНСОВАЯ МОДЕЛЬ МНОГОУРОВНЕВОЙ КОНКУРЕНЦИИ<sup>1</sup>

Светуных С.Г., д.э.н., профессор, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

**Аннотация:** Для более точной идентификации состояния конкуренции на рынке необходимо перейти к анализу конкуренции с учётом его многоуровневой структуры. Но современная теория конкуренции не даёт исследователю не только соответствующих инструментов, но даже не предлагает каких-либо подходов к решению этой задачи. В статье излагается наиболее общий подход по исследованию состояния многоуровневой конкуренции. В основе этого подхода лежит балансовый метод, учитывающий объёмы купли-продаж как на оптовом рынке B2B, так и на розничном рынке B2C.

**Ключевые слова:** конкуренция, уровень конкурентной борьбы, многоуровневая конкуренция, балансовый метод, производитель, посредник, конечный покупатель.

**Abstract:** For more precise identification of the status of competition in the market, you must go to the analysis of competition, taking into account its multilevel structure. But the modern theory of competition gives the researcher not only relevant tools, but did not offer any approaches to this task. The article describes the most common approach to study the state of the multi-level competition. The basis of this approach is the balance sheet method, taking into account the volumes of sale as the wholesale B2B and retail B2C markets.

**Keywords:** competition, level of competition, a multi-level competition, the balance method, the producer, the intermediary, the end buyer.

Современная теория конкуренции предлагает исследователям рынков довольно обширный инструментарий, но он не соответствует реальной сложности рынков. Вызвано это тем, что все эти инструменты исходят из априорного элементарного представления о рынке, а именно – на рынке есть несколько производителей товара (или много – не важно) и огромное множество конечных покупателей. В таком случае ситуация на рынке полностью определяется поведением производителей товара. Из этой посылки со всей очевидностью следует, что для измерения конкуренции на рынке необходимо изучить конкурентное поведение этих производителей и на этой основе можно будет сделать вывод о состоянии конкуренции на рынке в целом. Основным показателем, который используется для этого, является показатель объёмов производства  $Q$  (в денежных единицах или в натуральных величинах)  $j$ -го производителя. А поскольку сами объёмы мало о нём свидетельствуют, то чаще всего определяют сумму произведённых и проданных товаров по всему рынку:

$$Q_{\Sigma} = \sum_{j=1}^n Q_j \quad (1)$$

где  $n$  – общее число производителей товаров на рынке.

После этого, отнеся конкретное количество произведённого товара  $j$ -м производителем товара к

Таблица 1 - Ранги предприятий в зависимости от доли каждого из них в общем объёме производства на рынке

Номер (ранг) производителя	1	2	...	$j$	...	$n$	Сумма
Доля производителя	$q_1$	$q_2$	...	$q_j$	...	$q_n$	1

нам этот принцип понадобится в дальнейшем. Четырёхдольный индекс с учётом этих обозначений тогда будет иметь вид:

$$I_4 = q_1 + q_2 + q_3 + q_4 = \sum_{j=1}^4 q_j \quad (3)$$

Но поскольку в современном мире встречи конечного покупателя с производителем товара крайне редки, то такой упрощённый подход к оценке конкуренции на рынке приводит к поверхностному представлению о конкуренции на нём. В реальности существует как минимум двухуровневый рынок: на рынке B2B (оптовый рынок) производители товара реализуют его посредникам, которые впоследствии продают приобретённый товар от соб-

общему по рынку выпуску (1), получают доли данного производителя в общем объёме производства:

$$q_j = \frac{Q_j}{Q_{\Sigma}} \quad (2)$$

Эта доля несёт значительно больше информации о состоянии конкуренции, чем простой объём производства. И именно доли фирм используют для вычисления многочисленных индексов и коэффициентов конкуренции, с помощью которых и пытаются судить об уровне конкурентной борьбы на рынке. С помощью показателей долей производителей вычисляют трёх- и четырёхдольный индекс концентрации, индекс Херфиндаля-Хиршмана и др. Поскольку подробный анализ этих индексов был выполнен ранее [2], не будем здесь останавливаться на их свойствах. Укажем лишь на то, что чаще всего используемые на практике трёх- и четырёхдольный индексы концентрации включают в себя первые три или четыре доли фирм, занимающих наибольшие доли на рынке. Для этого предприятия ранжируют, выставляя первый ранг тому предприятию, которое имеет наибольшую долю на рынке, второй ранг выставляя тому предприятию, которое имеет долю на рынке, меньшую, чем у первого, но большую, чем у всех остальных предприятий и т.п. По сути, вначале исследователь строит таблицу рангов и долей (таблица 1), с которой и работает далее.

ственного лица конечным покупателям на рынке B2C (розничный рынок).

В таком случае конкуренция на рынке вовсе не определяется исключительно концентрацией производителей товара. Конкурентная ситуация определяется в том числе и действиями других участников рынка, в первую очередь посредников.

Сами посредники также могут закупать на рынке совершенно различные объёмы товара  $V_i$ , но если просуммировать все объёмы покупок, то они, очевидно, будут равны объёму продаж на этом рынке:

$$\sum_{i=1}^n V_i = \sum_{j=1}^n Q_j = Q_{\Sigma} \quad (4)$$



Здесь  $m$  – число посредников, работающих на рынке B2B.

Если объемы закупок каждого посредника разделить на объем продаж (покупок) на рынке в целом, будут получены доли каждого посредника на рынке:

$$v_i = \frac{V_i}{Q_2} \quad (5)$$

Посредники, работающие на рынке, также могут быть проранжированы по мере убывания их доли на рынке, что и сделано в таблице 2:

Таблица 2 - Ранги посредников в зависимости от доли каждого из них в общем объеме покупок на рынке

Номер (ранг) посредника	1	2	...	$l$	...	$m$	Сумма
Доля посредника	$v_1$	$v_2$	...	$v_l$	...	$v_m$	1

И для посредников можно рассчитать те же коэффициенты концентрации, что и для производителей товаров, опираясь на их доли из таблицы 2, например, можно вычислить все тот же четырех-дольный индекс концентрации:

$$I^4 = \sum_{j=1}^4 v_j \quad (6)$$

Теперь для определения уровня конкуренции на рынке может быть использован подход Г. фон Штакельберга [3], согласно которому выделяются девять условных типов рынков по числу действующих участников (покупателей и продавцов) – от двусторонней монополии до двусторонней полиполии. Вычисляя уровень концентрации со стороны производителей товара и уровень концентрации со стороны покупателей товара (посредников), можно, опираясь на таблицу Штакельберга, определить тип конкурентного рынка.

Этому стандартному подходу оценки конкуренции на оптовом рынке B2B присуща одна неприятность. Уровень концентрации рыночной власти считается в метрической шкале на основе измеренных долей, а для использования подхода фон Штакельберга эту информацию приходится трансформировать в шкалу более низкого уровня – порядковую, чтобы диагностировать тип конкурентного рынка каждой из сторон (монополия, олигополия и т.п.).

То есть – происходит потеря информации, что нельзя считать положительным моментом.

Предлагается новый подход, который не приведет к снижению уровня информации о продажах на рынке и позволит более точно судить о состоянии конкуренции на нём. Будем рассматривать простой вариант многоуровневого рынка, состоящего всего из двух уровней – оптовый рынок B2B и розничный рынок B2C. Предположим для упрощения дальнейшего изложения, что перед нами однородный рынок, то есть – рынок одного товара.

Обозначим объем продаж товара  $Q$   $n$ -м производителем  $l$ -му посреднику как  $Q_{li}$ .

Тогда общую ситуацию на рынке можно описать в виде таблицы размером  $(n \times m)$ . Поскольку можно как угодно упорядочить как продавцов, так и оптовых покупателей, то воспользуемся вышеприведенным правилом – номер участника (продавца или покупателя) определяется его рангом в общем объеме продаж (покупок) на рынке: первый номер получает участник рынка с максимальным объемом продаж (закупок), второй номер получает участник рынка с максимальным после первого объемом продаж (закупок) и т.п.

Иначе говоря, в таблице представлены проранжированные по объемам участники рынка и номер в таблице означает одновременно номер ранга. Тогда в таблице будет дано общее представление о структуре рынка:

Таблица 3 - Базовая таблица баланса оптового рынка

Номер (ранг) посредника	Номер (ранг) производителя						Объем закупок посредника
	1	2	...	$l$	...	$n$	
1	$Q_{11}$	$Q_{12}$	...	$Q_{1l}$	...	$Q_{1n}$	$V_1 = \sum_{j=1}^n Q_{1j}$
2	$Q_{21}$	$Q_{22}$	...	$Q_{2l}$	...	$Q_{2n}$	$V_2 = \sum_{j=1}^n Q_{2j}$
...	...	...	...	...	...	...	...
$l$	$Q_{l1}$	$Q_{l2}$	...	$Q_{ll}$	...	$Q_{ln}$	$V_l = \sum_{j=1}^n Q_{lj}$
...	...	...	...	...	...	...	...
$m$	$Q_{m1}$	$Q_{m2}$	...	$Q_{ml}$	...	$Q_{mn}$	$V_m = \sum_{j=1}^n Q_{mj}$
Объем продаж производителя	$Q_1 = \sum_{i=1}^m Q_{i1}$	$Q_2 = \sum_{i=1}^m Q_{i2}$	...	$Q_l = \sum_{i=1}^m Q_{il}$	...	$Q_n = \sum_{i=1}^m Q_{in}$	$Q_2$

На основе этой общей балансовой таблицы можно получить множество интересных результатов и с этих позиций она является базовой. Но и в этом случае удобнее работать не с абсолютными числами,

которые представлены в таблице 3, а с долями. Их легко получить, если разделить все числа внутри таблицы на общий объем продаж  $Q_2$ . Результаты такого преобразования представлены в таблице 4.



Таблица 4 - Доли продаж-покупок на оптовом рынке

Номер (ранг) покупателя (посредника)	Номер (ранг) производителя						Доля закупок посредника
	1	2	...	$J$	...	$n$	
1	$q_{11}$	$q_{12}$	...	$q_{1j}$	...	$q_{1n}$	$v_1$
2	$q_{21}$	$q_{22}$	...	$q_{2j}$	...	$q_{2n}$	$v_2$
...	...	...	...	...	...	...	...
$I$	$q_{i1}$	$q_{i2}$	...	$q_{ij}$	...	$q_{in}$	$v_i$
...	...	...	...	...	...	...	...
$m$	$q_{m1}$	$q_{m2}$	...	$q_{mj}$	...	$q_{mn}$	$v_m$
Доля продаж производителя	$q_1$	$q_2$	...	$q_j$	...	$q_n$	$I$

Легко заметить, что если просуммировать первые четыре числа последнего столбца данной таблицы, то будет получен четырёхдольный индекс концентрации (3), а если просуммировать первые четыре числа последней строки таблицы, то можно получить четырёхдольный индекс концентрации покупателей (посредников) (6). Но из таблицы 4 следует, что существует много иных возможностей для анализа ситуации на рынке, например, можно рассчитать общий четырёхдольный индекс концентрации, в котором возможно учитывать не суммар-

ные доли фирм на рынке, а их продажи-покупки друг другу:

$$I_4^* = \sum_{i=1}^4 \sum_{j=1}^4 q_{ij} \quad (7)$$

Покажем на условном примере, что получится. В условиях данных таблице 5 представлены доли продавцов и покупателей в долях от общей суммы продаж:

Таблица 5 - Условный пример

Номер посредника	Номер (ранг) производителя										Доля закупок посредника
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	0,036	0,036	0,047	0,029	0,032	0,029	0,002	0,002	0,002	0,000	0,215
2	0,043	0,036	0,036	0,032	0,018	0,022	0,007	0,007	0,002	0,002	0,198
3	0,029	0,032	0,025	0,018	0,004	0,004	0,007	0,007	0,007	0,011	0,144
4	0,032	0,029	0,025	0,022	0,018	0,000	0,000	0,000	0,005	0,007	0,139
5	0,018	0,018	0,018	0,018	0,004	0,000	0,004	0,018	0,004	0,004	0,105
6	0,007	0,011	0,007	0,007	0,007	0,007	0,018	0,007	0,007	0,007	0,086
7	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,036
8	0,004	0,002	0,004	0,018	0,004	0,000	0,000	0,000	0,002	0,000	0,034
9	0,004	0,002	0,000	0,000	0,007	0,000	0,000	0,002	0,004	0,004	0,022
10	0,000	0,000	0,001	0,001	0,007	0,004	0,004	0,002	0,003	0,000	0,022
Доля производителя	0,177	0,170	0,166	0,149	0,104	0,069	0,045	0,042	0,039	0,038	$I$

Четырёхдольный индекс концентрации производителей равен:

$$I_4 = 0,177 + 0,170 + 0,166 + 0,149 = 0,662 \quad (8)$$

Четырёхдольный индекс концентрации покупателей равен:

$$I_4 = 0,215 + 0,198 + 0,144 + 0,139 = 0,696 \quad (9)$$

А общий четырёхдольный индекс концентрации (7) в котором суммируются числа, выделенные в таблице 5 полужирным курсивом, оказался равным:

$$I_4^* = 0,508 \quad (10)$$

Мы здесь не будем изучать свойства этого коэффициента. Очевидно, что он характеризует долю той части рынка, которая находится под контролем четырёх самых крупных производителей и четырёх самых крупных покупателей. Дальнейшая интерпретация свойств этого коэффициента – дело последующих исследований. Очевидно, что по аналогии можно использовать эти же доли для вычисления общих индексов типа Херфиндаля-Хиршмана, Тобина и т.п. То есть – информация в таблице 5 может послужить основанием для многочисленных аналитических выводов.

Рассмотрим теперь розничный рынок B2C этого же товара.

На нём по-прежнему работают  $m$  посредников, которые закупленный на оптовом рынке товар продают розничному потребителю. Теория конкуренции рассматривает этот рынок исключительно с позиций продавцов на нём, полностью игнорируя потребителей. На первый взгляд это логично, поскольку потребителей много, они никогда не объединятся и поэтому не представляют собой участника рынка, который способен активно соперничать с продавцами за цену и объёмы товара.

Но на самом деле это не так. Потребитель хоть и не объединён, но всё же не представляет собой некую серую безликую массу – все потребители могут быть рассмотрены с позиций их реакции на товар и его маркетинговое сопровождение, то есть – с позиций сегментов рынка [1]. Потребители товара представляют собой своеобразные группы, которые в целом действуют одинаково, а потому могут быть представлены как активные участники рыночного соперничества, например, потребители одного сегмента вполне могут перейти в другой сегмент и тот продавец, который был ориентирован на работу только на данном сегменте, может разориться. Значит, на розничном рынке в общем случае могут существовать и активно развиваться  $p$  сегментов, каждый из которых приобретает  $W_i$  данного товара,



$k=1, 2, 3, \dots, p$ . Воспользовавшись знанием общего объёма продаж товара на розничном рынке  $Q_{r, \Sigma}$ , можно рассчитать доли каждого сегмента в общем объёме приобретения товара:

$$w_k = \frac{W_k}{Q_{r, \Sigma}}, \quad (11)$$

В общем случае объём продаж товаров на рынке B2B и объём продаж товаров на рынке B2C могут не

совпадать (усушка, утряска, потери при транспортировке и т.п.):

$$Q_{r, \Sigma} \geq Q_{c, \Sigma}, \quad (12)$$

Но в настоящий момент нас не интересует эта подробность. Интересно другое – розничный рынок мы также можем представить в виде таблицы, если сегменты вновь пронумеруем по мере убывания объёма закупок на сегментах (таблица 6). В таблицу занесём объёмы продаж  $W$  данного товара  $l$ -м посредником  $k$ -му сегменту.

Таблица 6 - Базовая таблица баланса розничного рынка

Номер посредника	Номер (ранг) сегмента						Объём продаж посредника
	1	2	...	$k$	...	$p$	
1	$W_{11}$	$W_{12}$	...	$W_{1k}$	...	$W_{1p}$	$U_1 = \sum_{j=1}^p W_{1j}$
2	$W_{21}$	$W_{22}$	...	$W_{2k}$	...	$W_{2p}$	$U_2 = \sum_{j=1}^p W_{2j}$
...	...	...	...	...	...	...	...
$l$	$W_{l1}$	$W_{l2}$	...	$W_{lk}$	...	$W_{lp}$	$U_l = \sum_{j=1}^p W_{lj}$
...	...	...	...	...	...	...	...
$m$	$W_{m1}$	$W_{m2}$	...	$W_{mk}$	...	$W_{mp}$	$U_m = \sum_{j=1}^p W_{mj}$
Объём продаж в сегменте	$W_1 = \sum_{i=1}^m W_{i1}$	$W_2 = \sum_{i=1}^m W_{i2}$	...	$W_k = \sum_{i=1}^m W_{ik}$	...	$W_p = \sum_{i=1}^m W_{ip}$	$Q_{r, \Sigma}$

Поскольку не каждый закупленный на оптовом рынке товар доходит до покупателя на розничном рынке, то действует очевидное ограничение:

$$Q_{r, \Sigma} \geq U_i, \quad (13)$$

И вновь, если разделить все числа данной таблицы на общий объём продаж на розничном рынке  $Q_{r, \Sigma}$ , то можно получить доли продаж каждого продавца (посредника) на каждом сегменте. Тогда можно получить более информационно насыщенную таблицу:

Таблица 7 - Доли продаж-покупок на розничном рынке

Номер посредника	Номер (ранг) сегмента						Доля продаж посредника
	1	2	...	$k$	...	$p$	
1	$w_{11}$	$w_{12}$	...	$w_{1k}$	...	$w_{1p}$	$u_1$
2	$w_{21}$	$w_{22}$	...	$w_{2k}$	...	$w_{2p}$	$u_2$
...	...	...	...	...	...	...	...
$l$	$w_{l1}$	$w_{l2}$	...	$w_{lk}$	...	$w_{lp}$	$u_l$
...	...	...	...	...	...	...	...
$m$	$w_{m1}$	$w_{m2}$	...	$w_{mk}$	...	$w_{mp}$	$u_m$
Доля продаж в сегменте	$w_1$	$w_2$	...	$w_k$	...	$w_p$	$1$

Последний столбец таблицы даёт исследователю возможность вычислить различные индексы концентрации продавцов на розничном рынке, а последняя строка этой таблицы – рассчитать различные индексы концентрации конечных потребителей на сегментах. Понимая этих обобщающих показателей исследователь может изучить числа, находящиеся внутри таблицы, и, например, рассчитать и здесь индекс 4x4:

$$I_4^4 = \sum_{i=1}^4 \sum_{j=1}^4 w_{ij}^4, \quad (13)$$

который в данном случае будет свидетельствовать о наличии или об отсутствии, например, сегментной монополии [1]. И вновь оставим эти воз-

можности для дальнейших исследований, поскольку в данной статье рассматривается общая задача решения проблемы исследования многоуровневой конкуренции и возможности измерения её уровня.

Теперь, если сравнить таблицы 3 и 6, 4 и 7, то можно заметить, что эти таблицы имеют одинаковое количество строк – ведь и на оптовом рынке, и на розничном рынке действует одно и то же количество посредников, которые сначала выступают как покупатели товара на рынке B2B, а затем выступают как его продавцы на рынке B2C. Поэтому эти две пары таблиц можно совместить и тем самым получить общее представление о ситуации на двухуровневом рынке. Общее представление о балансе на рынке в целом и о конкуренции на этом двухуровневом рынке даёт сводная таблица 8:



Таблица 8 - Базовая таблица многоуровневого баланса рынка одного товара

Номер посредника	Оптовый рынок (B2B)			Объем закупок	Розничный рынок (B2C)			
	Номер производителя на рынке				Номер сегмента на рынке			Объем продаж
1	$Q_{11}$	...	$Q_{1n}$	$V_1$	$W_{11}$	...	$W_{1p}$	$W_1$
2	$Q_{21}$	...	$Q_{2n}$	$V_2$	$W_{21}$	...	$W_{2p}$	$W_2$
...	...	...	...	...	...	...	...	...
$l$	$Q_{l1}$	...	$Q_{ln}$	$V_l$	$W_{l1}$	...	$W_{lp}$	$W_l$
...	...	...	...	...	...	...	...	...
$m$	$Q_{m1}$	...	$Q_{mn}$	$V_m$	$W_{m1}$	...	$W_{mp}$	$W_m$
Суммарный объем	$Q_1$	...	$Q_n$	$Q_1$	$W_1$	...	$W_p$	$Q_{cr}$
	производства				розничного потребления			

Поскольку в теории конкуренции принято работать с долями, а не с абсолютными объемами производства-закупок-продаж, то для анализа конкуренции на этом двухуровневом рынке следует использовать не базовую таблицу 8, а таблицу долей так, как это представлено в таблице 9.

Поскольку в теории конкуренции принято работать с долями, а не с абсолютными объемами производства-закупок-продаж, то для анализа конкуренции на этом двухуровневом рынке следует использовать не базовую таблицу 8, а таблицу долей так, как это представлено в таблице 9.

Таблица 9 - Таблица долей многоуровневого баланса рынка одного товара

Номер посредника	Оптовый рынок (B2B)			Доля закупок	Розничный рынок (B2C)			
	Номер производителя на рынке				Номер сегмента на рынке			Объем продаж
1	$q_{11}$	...	$q_{1n}$	$v_1$	$w_{11}$	...	$w_{1p}$	$w_1$
2	$q_{21}$	...	$q_{2n}$	$v_2$	$w_{21}$	...	$w_{2p}$	$w_2$
...	...	...	...	...	...	...	...	...
$l$	$q_{l1}$	...	$q_{ln}$	$v_l$	$w_{l1}$	...	$w_{lp}$	$w_l$
...	...	...	...	...	...	...	...	...
$m$	$q_{m1}$	...	$q_{mn}$	$v_m$	$w_{m1}$	...	$w_{mp}$	$w_m$
Доля	$q_1$	...	$q_n$	$1$	$w_1$	...	$w_p$	$1$
	производителя				розничных потребителей			

Таблицы 8 и 9 являются основанием для исследования многоуровневой конкуренции, поскольку содержат в себе полную информацию как о структуре каждого из двух уровней рынка данного товара, так и об объемах продаж на рынке в целом и каждой из его двух составляющих.

Таблицы 8 и 9 являются основанием для исследования многоуровневой конкуренции, поскольку содержат в себе полную информацию как о структуре каждого из двух уровней рынка данного товара, так и об объемах продаж на рынке в целом и каждой из его двух составляющих.

<sup>1</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ, грант №16-02-00172 «Разработка теории многоуровневой конкуренции, её методов и методик»

**Библиографический список**

1. Светуныков С.Г., Киндеева В.Н., Салихова Я.Ю. Сегментный подход и переориентация теории конкуренции / Под ред. С.Г. Светуныкова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. – 147 с.
2. Светуныков С.Г. Критико-конструктивный анализ методов оценки конкурентной борьбы // Методологические проблемы многоуровневой теории конкуренции. – СПб.: Издательство «Левша Санкт-Петербург», 2016. – С. 61 – 73.
3. Stackelberg, Heinrich von "The theory of the market economy" translated from the German by Alan T. Peacock. – London: William Hodge, 1952. – 328 p.

**References**

1. Svetun'kov S.G., Kindeeva V.N., Salihova YA.YU. Segmentnyj podhod i pereorientaciya teorii konkurencii / Pod red. S.G. Svetun'kova. – SPb.: Izd-vo SPbGUEHF, 2006. – 147 s.
2. Svetun'kov S.G. Kritiko-konstruktivnyj analiz metodov ocenki konkurentnoj bor'by // Metodologicheskie problemy mnogourovnevoj teorii konkurencii. – SPb.: Izdatel'stvo «Levsha Sankt-Peterburg», 2016. – S. 61 – 73.
3. Stackelberg, Heinrich von "The theory of the market economy" translated from the German by Alan T. Peacock. – London: William Hodge, 1952. – 328 p.



## ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА СТЕПЕНЬ ДОВЕРИЯ В РЕГИОНАХ РОССИИ

Семова Н.Г., к.п.н., доцент, Тюменский государственный университет  
Мосунова Е.Г., преподаватель, Тюменский лесотехнический техникум

Аннотация: Обострившаяся социально-экономическая ситуация практически повсеместно создает все больше поводов усомниться в эмпирической ценности теоретических конструкций, объясняющих взаимовлияние доверия и экономического развития. Важность доверия в социальных науках мало кто отрицал. Любая социальная система как целостность нуждается и в системном доверии между субъектами: "в действительности, без доверия не могут существовать даже сами общества" и "если бы не было доверия, то не могло быть никаких экономических операций".

В 1980-х гг. появилась серия авторитетных исследований, посвященных вопросам недоверия и их преломлению в социальной практике. Обращалось внимание на снижение уровня социального доверия во многих странах мира. В качестве причин этого явления были названы вызванные модернизацией и глобализацией такие системные процессы, как социальная изоляция и anomia, значительные изменения в демографии, политике, экономике, культуре и институциональных структурах. Центральным моментом анализа доверия стали его оборотные стороны: недоверие, риск и сопряженные с ним действия "на свой страх и риск", обман и обманутые ожидания. В контексте дезинтеграции современных обществ и оценки их восприятия сегодня все чаще даются в аналитическом тексте изучения соотношения системных и рефлексивных (внешних и внутренних) признаков недоверия. Одна из примет новейших теоретических и эмпирических исследований социологии доверия - это сосредоточенность аналитиков на "структурной амбивалентности" недоверия. Цель данной статьи - проверить, какие современные теории анализа доверия работают в России. Основная гипотеза - современный этап развития России характеризуется базовым противоречием, когда негативная экономическая динамика не находит своего отражения в уровне доверия к властным институтам. Указанное противоречие не является уникально российской ситуацией, а во многом отражает мировые проблемы, но на примере России оно принимает наиболее яркие формы. Однако в научной литературе очень мало исследований, подтверждающих эффективность использования показателей доверия при формировании экономического потенциала региона.

В данном исследовании, во-первых, был определен состав элементов показателей доверия, во-вторых, разработана методика исследования доверия населения для формирования социокультурного портрета региона (проведено пять волн исследования), в-третьих, дано детальное описание проведения исследования, направленного на формирование показателей доверия к экономическому развитию в регионах России, в частности в Тюменской области. Исследование показало, что в ходе пяти волн изучения проблемы, были получены элементы анализа, позволяющие формировать прогнозные данные, что подтверждает эффективность предлагаемой методики. Результаты исследования расширяют информативную базу по программе «Социокультурные портреты регионов России», позволяя более глубоко проанализировать как доверие населения к органам власти, СМИ, и другим ключевым субъектам формирует показатели качества жизни населения.

Ключевые слова: Доверие, государство, партии, материальное благополучие, качество жизни.

Abstract: The problem of trust in public institutions and economic development in the regions of Russia

One of the main contradictions in the development of modern Russia is the conflict between its socio-political and socio-economic components. On the one hand there is almost absolute confidence in the institutions of personified authority, that is confirmed many times by socio-logical research and the actual election results. On the other hand, there is constant capital outflow, internal and external emigration, economic degradation and de-industrialization, due to both economic and political factors. These processes happen together with low interpersonal trust, the weakness of social network interactions, growing institutional trust and enormous spatial gaps in social and economic projections. Economic development in countries with a low level of interpersonal trust traditionally bases on the government participation in the country's economy. Is a topical question whether the Russian tendency towards state capitalism due to the mentality? Russia is a country of regions, that is why the most powerful and profound processes take place in the regions. By statistical analysis we investigated the relationship between socio-economic processes in the Russian regions, the confidence of population estimates of different aspects of their lives and socio-economic situation according to the materials of the 10-year sociological monitoring (2006-2016).

Keywords: Trust, Cultural, Economic, Social, Regional, Institutions

### Доверие и общество: проблема взаимовлияния

Сравнительные исследования обобщенного доверия между Японией и США [13, с.129 - 166; 14, с.165 - 194] позволили идентифицировать культурные различия в доверии между двумя странами. Обнаружена значительная связь между человеком, коллективом и обобщенным социальным доверием. Например, так называемые "индивидуалистические теории" (личности, успеха, благополучия) сравнительно хорошо "работают" в обществах с высоким уровнем доверия; в то время как "коллективистские теории" (социальных конфликтов, политической свободы, общественной безопасности) относительно хорошо объясняют общества с низким уровнем доверия. В России низкий уровень межличностного доверия сочетается с высоким уровнем вертикального доверия, и наши исследования демонстрируют рост указанного противоречия [15].

### Гипотезы

В качестве первой гипотезы предполагаем, что в российском обществе продолжают доминировать рациональные основания доверия. В этом случае следует ожидать сильную связь между институциональным доверием и компонентами социального самочувствия. Последнее, в свою очередь, раскладывается на оценки динамики своего материального положения и оценки ближайшего будущего с одной стороны, и оценки жизни в целом и дальних (жизненных) перспектив с другой стороны. Тогда первая составляющая отражает текущее положение, а вторая - общие оценки. Эти две составляющие по-разному коррелируют с доверием [11]. Мы предполагаем, вслед за Ю. Хабермасом, что в российском обществе растут традиционалистские основания доверия. Вторая гипотеза включает в себя предположения, что нормы взаимности в доверительных отношениях действуют только в модернизированных



общества, и такая взаимность повышает рациональные основания доверия. Если мы верим в сакральную природу власти, мы не ожидаем взаимности в отношениях доверия, и доверие будет более сильно связано с уровнем защищенности, и не связано с оценками материального благополучия и социально-экономической динамики.

#### Описание базы данных

Для анализа литературы использовались базы: <http://www.emeraldinsight.com/>, <https://www.elsevier.com/solutions/scopus>, <https://www.ebsco.com/> (дата доступа 04.10.2016).

Привлекались данные комитета государственной статистики России, <http://www.gks.ru> (дата доступа 04.10.2016). В частности данные региональной статистики, [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/region\\_stat/sep\\_region.html](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/region_stat/sep_region.html) (дата доступа 04.10.2016).

Также привлекаются данные всероссийского опроса по программе «Социокультурные портреты регионов России», выборки репрезентируют население России старше 18 лет. В 2015 г. выборка составила 1031 человек, опрос проводил Центром Исследований Социокультурных Изменений Института Философии Российской Академии Наук (ЦИСИ ИФ РАН), рук. Н.И. Лапин, Л.А. Беляева, описание инструментария и методик опросов можно найти [http://rffas.ru/soc\\_cult\\_changes.htm](http://rffas.ru/soc_cult_changes.htm), (дата доступа 01.10.2016).

#### Экономическая динамика и доверие: проблема несоответствия

В период с 2000 по 2008 гг. Россия развивалась в условиях небывалого роста цен на углеводороды,

что привело к росту валового национального продукта и реальных денежных доходов населения. (Рисунок 1). Однако, эти благоприятные условия не были должным образом использованы. Не было проведено перевооружение производства, обновление основных фондов. Более того, в стране катастрофически упростилась структура экономики (в сторону роста добычи и промышленного производства первого уровня), сократились производственные цепочки добавленной стоимости. После кризиса 2009 года впервые упали реальные денежные доходы производства и все остальные показатели экономической динамики [3]. Уже в 2010 году рост восстановился, но ненадолго. После 2012 года практически все показатели экономической динамики демонстрируют спад, но в наибольшей степени упали показатели инвестиционной активности и промышленное производство. Если мы соглашаемся с Ф. Фукуямой, то мы должны были бы утверждать, что уровень (динамика) доверия в обществе прямо пропорционально степени (динамике) его экономического развития. Однако, после 2006 года в России наступил период аномального развития. В этот период экономика находится в длительной рецессии, реальные денежные доходы населения падают после 2012 г. 3 года подряд, инвестиции в основной капитал так и не восстановили свой рост (Рисунок 1). Регионы (в частности, Тюменская область), демонстрируют большую волатильность, но характер динамики в целом не может отличаться от среднероссийской.

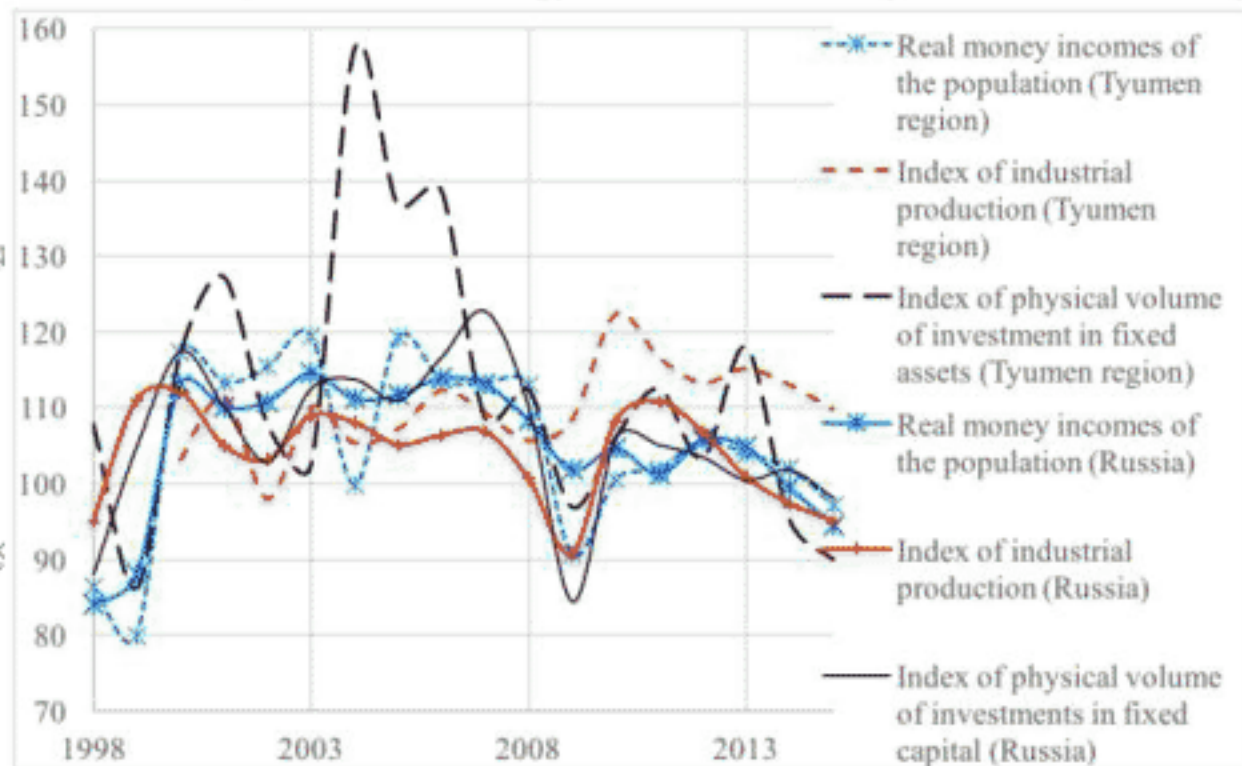


Рисунок 1 - Динамика реальных денежных доходов населения, индексов промышленного производства и инвестиций в основной капитал (по отношению к прошлому году). Источник: составлено авторами по данным [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/region\\_stat/sep\\_region.html](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/region_stat/sep_region.html) (дата доступа 04.10.2016)

#### Динамика доверия - недоверия и экономическая динамика

Для проверки первой гипотезы рассмотрим, как население оценивает свое социальное самочувствие, доверие к институтам власти и друг другу, и

как с этим связаны показатели экономической динамики.

Рейтинг доверия по данным 2016 года имеет следующий вид: Суд (48%), Губернатор (44%), Ваши работодатели (42%), Прокуратура (40%), Правительство региона (38%), Полиция (36%), Дума



региона (31%), Профсоюзы (29%), СМИ (28%), региональные отделения политических партий (23%), бизнес-сообщество 22%, Интернет-СМИ 22%. Однако в 2016 году, впервые за все годы наблюдения, жители региона высказывают большее доверие, чем недоверие. Доминируют оценки недоверия над

оценками доверия только по отношению к политическим партиям (-7%), СМИ (-7%), Интернет-СМИ (-9%). Наши данные подтверждают, что доверие к основным социальным и политическим институтам существенно возросло.

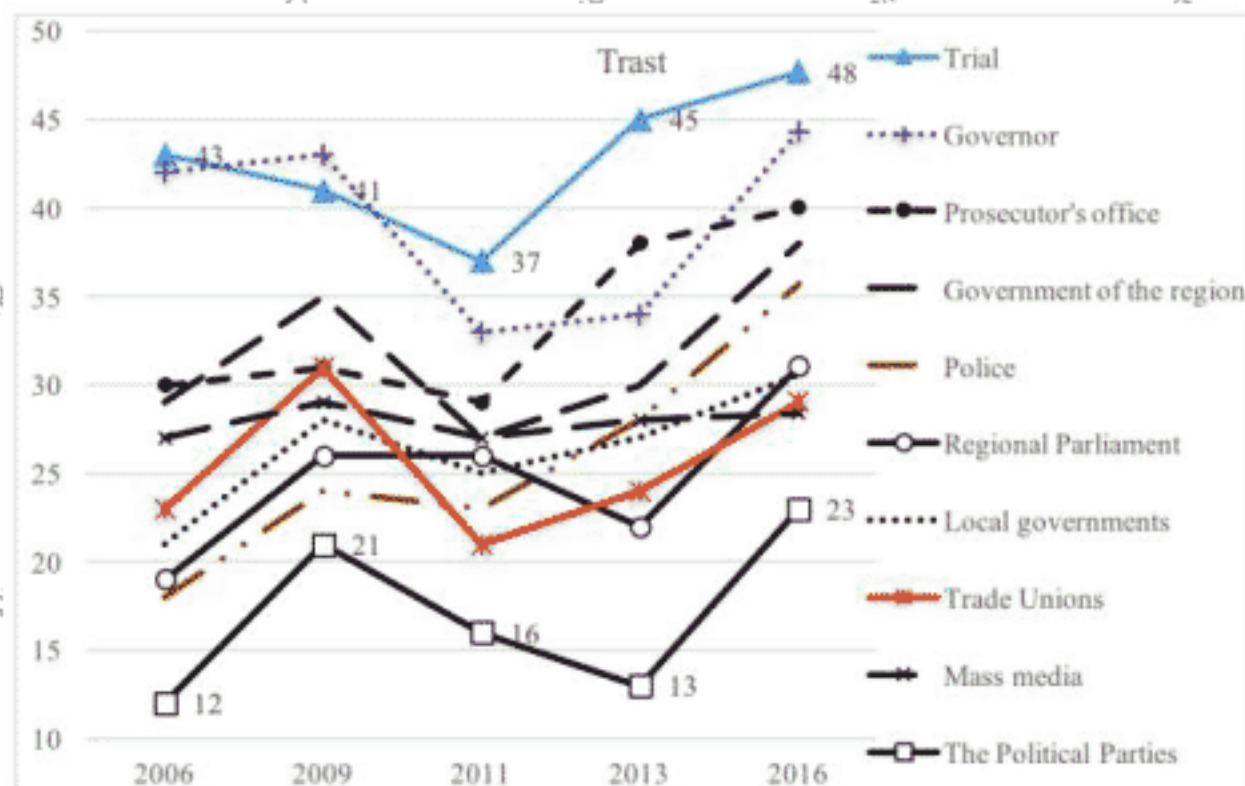


Рисунок 2 - Динамика уровня доверия- сумма вариантов «Полностью доверяю + Пожалуй, доверяю» в % за период 2006-2016 гг. Источник: составлено по данным авторских опросов.

Несмотря на то, что в ситуации кризиса трудовые отношения принимают достаточно жесткие формы (угроза сокращения, принудительное предоставление отпусков за свой счет, сокращение заработных плат) уровень доверия граждан к своему работодателю оказался один из самых высоких (полностью доверяют 11% респондентов, доверяют в целом - 42%). Однако, предпринимателям и бизнес-сообществу доверяет лишь незначительная доля респондентов (полностью доверяют 5%, доверяют в целом - 21%), а «не доверяет» четверть опрошенных - 25%. Такая амбивалентность доверительных отношений не случайна, и отражает несколько важных для российских граждан особенностей. Во-первых, доверие к персонализированным объектам в России всегда оказывается выше, чем к институтам как таковым [4]. Во-вторых, распространяемый практически официально дискурс негативного восприятия бизнес-сообщества находит серьезный отклик в массовом сознании. В третьих, происходящее в настоящее время традиционализация приводит к тому, что сакральная природа власти наделяется институты, от которых напрямую зависит благополучие граждан как в политической сфере (президент, губернатор, правительство), в сфере защиты (суд, прокуратура), так и в сфере трудовых отношений (Ваш работодатель). Даже полиция, доверие к которой в России очень низкое, в 2016 г. существенно повысила свой рейтинг доверия [12].

Насколько указанная динамика отражает региональную специфику, можно увидеть из материалов всероссийского мониторинга, который проводит Центр изучения социокультурных изменений Института философии РАН ([http://iphras.ru/soc\\_cult\\_changes.htm](http://iphras.ru/soc_cult_changes.htm)) под руководством Н.И. Лапина, Л.А. Беляевой. Мониторинг проводится с 1990 года каждые 4 года по всей России (табл.1). Их результатом было издание ряда коллективных монографий [22].

Во-первых, доверие к федеральным властям выше, чем к региональным и местным властям. Исключение составляют только прокуратура и СМИ. Во-вторых, доверие к региональным институтам в исследуемом регионе мало отличается от общероссийских данных. В-третьих, статистически устойчивой взаимосвязи между межличностным доверием и институциональным доверием нет ни на уровне региона, и в целом по России. В третьих, протестный потенциал в целом по России составил в 2015 г. 30%, что существенно ниже уровня Тюменской области.

#### Доверие и социальное самочувствие

Взаимность отношений легитимизации власти и самооценка уровня благополучия индивидуума весьма высока. Чем выше самооценка по шкале материального положения, тем большее доверие высказывают респонденты почти всем социальным институтам. Исключение составляют лишь СМИ и профсоюзы, уровень доверия к ним одинаков во всех социальных слоях.



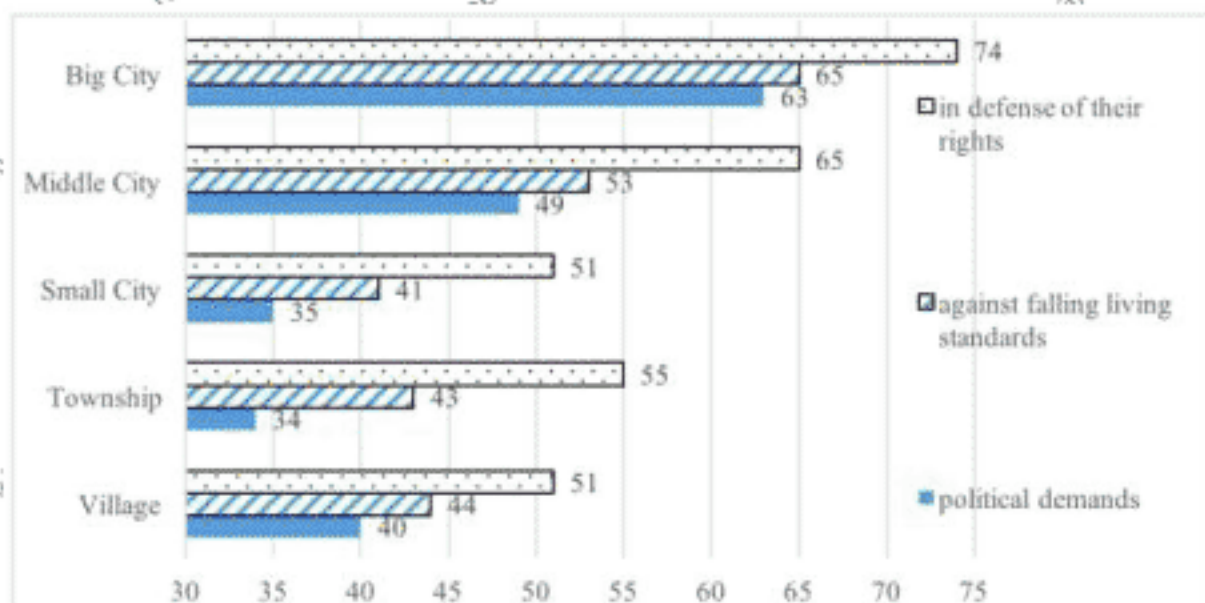


Рисунок 3 - «Как вы думаете, насколько возможны сейчас в вашем городе, поселке, населенном пункте массовые выступления населения?» Ответы «Очень даже возможны + Возможны при определенных условиях», в зависимости от типа населенного пункта, в % за 2016 г. Источник: составлено по данным авторских опросов.

Нами была показана прямая корреляционная связь: рост институционального доверия сопровождается ростом протестного потенциала (Рисунок 4). Более того, в более благополучных регионах (гг. Москва, Санкт-Петербург, Ханты-Мансийский автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ) артикулируемый протестный потенциал существенно выше, чем в малых городах, селах, в бедных и

дотационных регионах. Данные можно было бы интерпретировать как демонстрацию расхождения артикулируемых оценок и реальности. Однако, для последнего нет никаких признаков и доказательств. Более того, имеет место «сверхвысокое» доверие к Президенту России (73% в 2015 г.), высокое доверие к правительству России (50%), не подкрепляемое нормами взаимности и контроля.



Рисунок 4. Связь между индексами институционального доверия и протестной готовности (потенциала). Источник: составлено по данным авторских опросов.

Средний уровень социального самочувствия (вычисленное как среднее по степени защищенности, оценкам социального оптимизма и общим оценкам своей жизни) слабо коррелирует с институциональным доверием, табл.2. Динамика указанных индексов демонстрируется на рис.5. Положительная динамика социального самочувствия связана со стратегическим оптимизмом и оценками жизни в целом, тогда как оценки ближайшего прошлого и ближайшего будущего в целом негативна. Ниже мы проанализируем связь среднего институционального доверия с составляющими социального оптимизма.

Таким образом, первая гипотеза подтверждается. Институциональное доверие связано с само-

оценками защищенности (связь А). Статистические индикаторы экономической динамики полностью подтверждаются самооценками этой динамики на микроуровне (связь В). Удовлетворенность жизнью в целом подкрепляется стратегическим оптимизмом (связь С). Мы попытались проверить вторую гипотезу на уровне макрорегионов России. В силу особенностей социологических и статистических данных мы берем данные в разрезе Федеральных округов, социологический опрос за 2015 г. (весна), статистические данные за 2014 г. по данным Росстата ([http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/regional\\_statistics/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/regional_statistics/)).



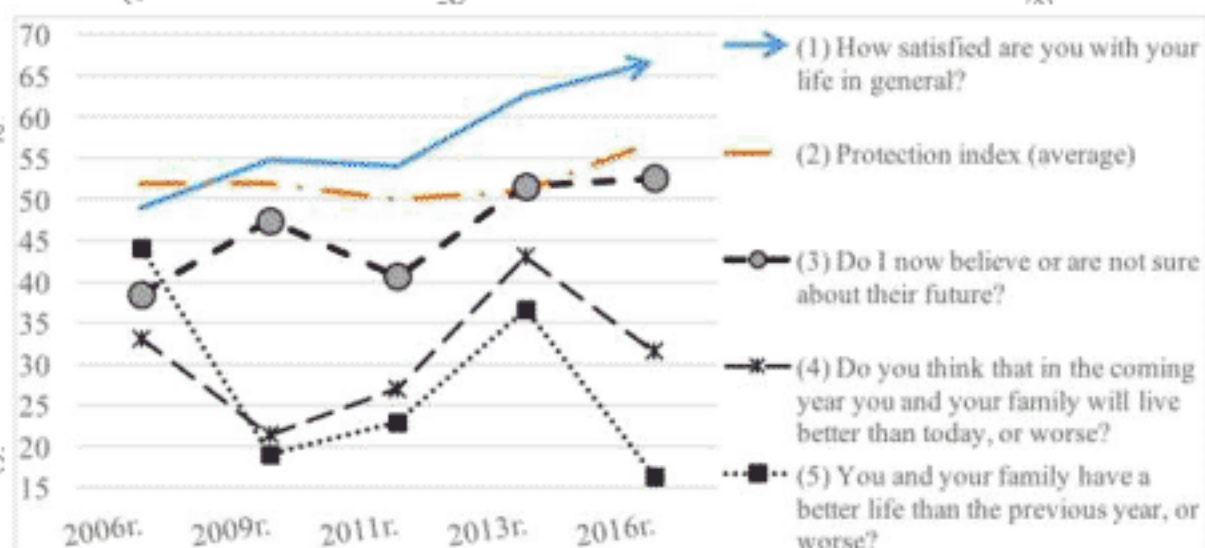


Рисунок 5 - Динамика составляющих социального самочувствия. Источник: составлено по данным авторских опросов.

Наша вторая гипотеза также подтверждается эмпирическими данными по России в целом и по конкретному региону - Тюменской области.

В качестве целевой переменной был взят уровень доверия к региональным институтам власти. Влияние на него объема инвестиций в основной капитал в разрезе Федеральных округов нет, ВРП на душу, промышленное производство и его индекс, слабо влияют, причем промпроизводство связано с обратным знаком. Несколько выше (0,56 при доверительном интервале 0,9) влияние среднедушевых денежных доходов в месяц. Однако, эти данные не следует рассматривать как абсолютные. Во-первых, в России сильна межрегиональная дифференциация прожиточного минимума и цен. Во-вторых, ВРП на душу населения существенно зависит от плотности населения и регистрации таких системообразующих компаний для России как Газпром, Роснефть и т.д. В-третьих, остается вопросом, что влияет, а что является целевым параметром, скорее всего должно иметь место взаимное влияние указанных факторов.

Теория Ф. Фукуямы данными по России и ее регионам не подтверждается. Взаимосвязь уровня душевого ВРП и уровня институционального доверия невысока. Значительно сильнее взаимное влияние дифференциации среднедушевых доходов населения и уровня доверия в разрезе макрорегионов (Федеральных округов). Скорее имеет место эффект общества переходного типа.

#### Выводы

За весьма длительный период эмпирических исследований 2006-2016 гг. в Тюменском регионе, как и в целом для всей России, возросла средняя уровня институционального доверия. Доверие и протестный потенциал растут односторонне. Концепт институционального доверия статистически устойчиво связан с оценками социальной защищенности индивида, связан с составляющими социальным самочувствием, с самооценкой своего социального статуса, но сила связи не велика. Содержательно-смысловое «наполнение» понятие доверия не всегда имеет четко выраженные рациональные основания, а динамика развития России за период после 2006 года демонстрирует снижение рациональных оснований и рост «сакральности» власти в глазах населения.

Возможно, именно поэтому снижение уровня жизни, которое затронуло все слои населения не

сказалось пока на уровне институционального доверия. Однако, это не бесконечный процесс. В настоящий момент жители российских регионов оценивают свою жизнь в целом и свою дальнейшую жизнь скорее позитивно, и опираются на обещания власти. Но в случае более резких обвалов в уровне жизни возможен быстрый и резкий обвал практически по всем направлениям социального пространства.

Неочевидно, либо статистически слабо выражена связь концепта институционального доверия (недоверия) и допустимости обмана между индивидом и представителями власти, что подтверждает гипотезу о нетранспарентности доверительных вертикальных отношений. Последнее косвенно подтверждается также отсутствием связи институционального доверия с социально-демографическими параметрами.

Институциональное доверие снижается с ростом уровня и качества жизни по всем параметрам. Возможно, это есть отражение одновременного трансфера социальных слоев в противоположных направлениях. Жители крупных городов, обеспеченные граждане более богатых и развитых регионах предпочитают опираться на свои силы, их социальное сознание вполне успешно модернизируется. Жители слабых, дотационных регионов, деревень, необеспеченные граждане предпочитают опираться на сакральную власть, их вертикальное доверие растет, а межличностное доверие падает.

Представляется важным в дальнейшем исследовать, каким образом происходит подкрепление дискурса институционального доверия на уровне поддержки ценностей либерализма и консерватизма. Также важно более четко прояснить механизм преобразований, происходящих на уровне массового сознания, и находящих отражение в повсеместном повышении значимости политики «сильной рукой», патернализма, участия государства в действиях экономических агентов не только на макро- и мезоуровне, но и на микроуровне. Остается невыясненными вопросы о том, почему в России оказываются слабо связаны между собой концепты межличностного и институционального доверия и концепты доверия с динамикой социально-экономического положения.



**Библиографический список**

1. Вебер М. Избранные произведения. М, 1990.
2. Seligman A.B. The Problem of Trust. Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1997.
3. Hirsch F. Social Limits to Growth. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1978.
4. Luhmann N. Trust and Power. New York: John Wiley and Sons, 1980.
5. Endress M. Vertrauen. Bielefeld: Transcript, 2002.
6. Delhey J. and Newton K. Who Trusts: The Origins of Social Trust in Seven Nations // *European Societies*, 2003.
7. Knack S. and Zak P.J. Building trust: public policy, interpersonal trust, and economic development. *Supreme Court Economic Review*, 2002.
8. Bjernskov Ch. Social trust and fractionalization: A possible reinterpretation // *European sociological rev.* Oxford, 2008. Vol. 4. N3.
9. Wuthnow R. Trust as an Aspect of Social Structure. Pp. 145 - 167 in Jeffrey C. Alexander, Gary T. Marx, and Christine L. Williams, Eds. *Self, Social Structure, and Beliefs: Explorations in Sociology*. Berkeley: University of California Press, 2004.
10. Uslaner E. The moral foundations of trust. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.
11. Buchan N. and Croson R. The boundaries of trust: own and others' actions in the US and China // *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2004.
12. Trompenaars F. Did the Pedestrian Die? Insights from the Greatest Culture Guru. London: Capstone, 2003.
13. Yamagishi T. and Yamagishi M. Trust and Commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion*, 1994.
14. Yamagishi T., Cook K. and Watabe M. Uncertainty, "Trust and Commitment Formation in the United States and Japan" // *American Journal of Sociology*, 1998.
15. Давыденко В.А., Ромашкина Г.Ф. Социокультурные основания институционального доверия // *Власть* № 12. 2014. С.122-129. (англ. пер. Davidenko V.A., Romashkina G.F. Socio-cultural basis of the institutional trust // *Vlast* № 12. 2014. С. 122-129).
16. Bussey K. The Role of Promises for Children's Trustworthiness and Honesty. In Rotenberg, Ken J. (ed.), *Interpersonal Trust During Childhood and Adolescence*. New York: Cambridge University Press, 2010.
17. Fukuyama F. *Trust*. New York: Free Press Paperbacks, 1995.
18. Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // *Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 112, No 4. P. 507 - 521;
19. Zak P.J., Knack S. Trust and Growth // *Economic Journal*. 2001. Vol. 111, No 470. P. 295 - 321.
20. Gouldner A. The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement // *American Sociological Review*, 1960.
21. Walker J. and Ostrom E. Trust and Reciprocity as Foundations for Cooperation. In Karen S. Cook, Margaret Levi, and Russell Hardin, *Whom Can We Trust?: How Groups, Networks, and Institutions Make Trust Possible*. New York: Russell Sage Foundation, 2009.
22. Регионы в России: социокультурные портреты регионов в общероссийском контексте / Составление и общая редакция Н.И. Лапина, Л.А. Беляевой. - М., 2009. - 807 с. (Regions in Russia: sociocultural portraits of regions in all-Russian context / Compilation and General edition N.I. Lapin, L. A. Belyaeva. - M., 2009. - 807 s. )
23. Социокультурная динамика – портрет Тюменской области / Андрианова Е.В., Арбиталло И.Я., Ахмедзянова Р.М., Дашина Я.Н., Комбарова Т.В., Корепанов Г.С., Печеркина И.Ф., Степанова М.В., Тарасова А.Н., Хвошин А.С., Худякова М.В., Давыденко В.А., Ромашкина Г.Ф. Коллективная монография / Тюмень, 2015. - 358 с. (Sociocultural dynamics – a portrait of the Tyumen region: collective monograph (2015) / scientific editorship of G. F. Romashkina, Vladimir A. Davydenko. Tyumen: publishing house of the Tyumen state University. 2015. - 358 p.)

**References**

1. Veber M. *Izbrannyye proizvedeniya*. M, 1990.
2. Seligman A.B. *The Problem of Trust*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1997.
3. Hirsch F. *Social Limits to Growth*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1978.
4. Luhmann N. *Trust and Power*. New York: John Wiley and Sons, 1980.
5. Endress M. *Vertrauen*. Bielefeld: Transcript, 2002.
6. Delhey J. and Newton K. Who Trusts: The Origins of Social Trust in Seven Nations // *European Societies*, 2003.
7. Knack S. and Zak P.J. Building trust: public policy, interpersonal trust, and economic development. *Supreme Court Economic Review*, 2002.
8. Bjernskov Ch. Social trust and fractionalization: A possible reinterpretation // *European sociological rev.* Oxford, 2008. Vol. 4. N3.
9. Wuthnow R. Trust as an Aspect of Social Structure. Pp. 145 - 167 in Jeffrey C. Alexander, Gary T. Marx, and Christine L. Williams, Eds. *Self, Social Structure, and Beliefs: Explorations in Sociology*. Berkeley: University of California Press, 2004.
10. Uslaner E. *The moral foundations of trust*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.
11. Buchan N. and Croson R. The boundaries of trust: own and others' actions in the US and China // *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2004.
12. Trompenaars F. *Did the Pedestrian Die? Insights from the Greatest Culture Guru*. London: Capstone, 2003.
13. Yamagishi T. and Yamagishi M. Trust and Commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion*, 1994.
14. Yamagishi T., Cook K. and Watabe M. Uncertainty, "Trust and Commitment Formation in the United States and Japan" // *American Journal of Sociology*, 1998.
15. Davydenko V.A., Romashkina G.F. *Sociokul'turnyye osnovaniya institucional'nogo doverya // Vlast' № 12. 2014. S.122-129. (англ. пер. Davidenko V.A., Romashkina G.F. Socio-cultural basis of the institutional trust // Vlast' № 12. 2014. S. 122-129).*



16. Bussey K. The Role of Promises for Children's Trustworthiness and Honesty. In Rotenberg, Ken J. (ed.), *Interpersonal Trust During Childhood and Adolescence*. New York: Cambridge University Press, 2010.
17. Fukuyama F. *Trust*. New York: Free Press Paperbacks, 1995.
18. Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // *Quarterly Journal of Economics*, 1997. Vol. 112, No 4. P. 507 - 521;
19. Zak P.J., Knack S. Trust and Growth // *Economic Journal*. 2001. Vol. 111, No 470. P. 295 - 321.
20. Gouldner A. The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement // *American Sociological Review*, 1960.
21. Walker J. and Ostrom E. Trust and Reciprocity as Foundations for Cooperation. In Karen S. Cook, Margaret Levi, and Russell Hardin, *Whom Can We Trust?: How Groups, Networks, and Institutions Make Trust Possible*. New York: Russell Sage Foundation, 2009.
22. *Regiony v Rossii: sociokul'turnye portrety regionov v obshcherossijskom kontekste / Sostavlenie i obshchaya redakciya N.I. Lapina, L.A. Belyaeva*. - M., 2009. - 807 s. (Regions in Russia: sociocultural portraits of regions in all-Russian context / Compilation and General edition N.I. Lapin, L. A. Belyaeva. M., 2009. - 807 s.)
23. *Sociokul'turnaya dinamika - portret Tyumenskoj oblasti / Andrianova E.V., Arbitajlo I.YA., Ahmedzyanova R.M., Dashina YA.N., Kombarova T.V., Korepanov G.S., Pecherkina I.F., Stepanova M.V., Tarasova A.N., Hvoshchin A.S., Hudyakova M.V., Davydenko V.A., Romashkina G.F. Kollektivnaya monografiya / Tyumen, 2015. - 358 s. (Sociocultural dynamics - a portrait of the Tyumen region: collective monograph (2015) / scientific editorship of G.F. Romashkina, Vladimir A. Davydenko. Tyumen: publishing house of the Tyumen state University. 2015. - 358 p.)*



## ЭКООРИЕНТИРОВАННАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОДОСНАБЖЕНИЯ

Скрябин А.Ю., к.т.н., доцент, администрация г. Ростов-на-Дону

Фесенко Л.Н., д.т.н., профессор, Южно-Российский государственный технический университет (НПИ) им. М.И. Платова

Москаленко А.П., д.э.н., профессор, Донской государственный аграрный университет

**Аннотация:** в статье рассматриваются вопросы диверсификации предприятий водоснабжения, эколого-экономической эффективности данной диверсификации с учетом экологических факторов. Приведен сравнительный анализ вариантов биоцидных технологий обеззараживания питьевой воды.

**Ключевые слова:** диверсификация, эффективность инвестиционных проектов, экологические факторы, хлоролитная технология.

**Abstract:** in the article the issues of diversification of water supply enterprises, ecological and economic efficiency of this diversification taking into account environmental factors are considered. The comparative analysis of variants of biocidal technologies of disinfection of drinking water is given.

**Keywords:** Diversification, efficiency of investment projects, environmental factors, hypochlorite technology.

Существующие системы водоснабжения (и крупные, и мелкие) должны рассматривать, создавать и совершенствовать собственную систему экономической безопасности как особую функцию своего устойчивого развития в части сбалансированности экономических и экологических параметров их функционирования. Она становится приоритетной во внутрифирменном менеджменте, где основным структурным элементом системы водоснабжения является МУП водоснабжения, или водоканал, и должна включать: стратегию взаимодействия с органами регионального, муниципального, местного самоуправления и потребителями услуг водоснабжения; строится на рыночных принципах, при которых успех или проигрыш и ответственность (юридическая, экономическая, социальная) замыкается в конечном итоге на самом предприятии, его менеджменте и коллективе.

В этом аспекте особенно актуальными наряду с усилением борьбы с неплатежами хозяйствующих субъектов и населения (в рамках закона), применением упреждающих действий (организационно-экономическая реорганизация, формирование инвестиционных программ, внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий водоподготовки) становятся разработка и реализация новых технологий химико-биоцидной обработки воды, отслеживание текущего состояния рынка питьевого водоснабжения, изучение и внедрение передового опыта и достижений науки и техники.

В аспекте изложенного особое место занимает диверсификация предприятий водоснабжения. Под диверсификацией деятельности предприятия обычно понимается переход от одностронней, часто базирующейся лишь на производстве одного или нескольких продуктов, производственной структуры, к многопрофильному производству с широкой номенклатурой выпускаемой продукции [1]. Благодаря этому диверсифицированные предприятия в целом становятся более устойчивыми в условиях современной экономики и конкурентоспособными по сравнению с узкоспециализированными [1, 2]. Результатом диверсификации является инициация процесса освоения новых видов продукции, более эффективное и рациональное использование отходов, что позволяет не только повысить экономическую устойчивость предприятия в условиях изменения конъюнктуры, но и уровень экологической безопасности.

Диверсификация должна, несомненно, обладать инвестиционной привлекательностью. Потенциальные инвесторы должны получить четкие представления об экономических преимуществах инновационного проекта по сравнению с традиционными технологиями, надежности мероприятий, позволяю-

щих извлекать прибыль, возможности адаптации диверсифицируемого предприятия к изменяющимся требованиям рынка, особенно в условиях экономического кризиса, снижения платежеспособного спроса.

При решении подобных задач, важное место занимает инвестиционное проектирование, которое представляет собой технологический процесс разработки и создания инвестиционного проекта, в том числе проекта диверсификации производства товаров и/или услуг, с использованием специальных средств и методов, влияющих на результативность проекта и показывающих эту результативность. Научный подход к инвестиционному проектированию предусматривает использование ряда методов: анализ исходных данных; экспериментальные испытания; производство технических экспертиз и аналитических расчетов; синтез новых данных, обосновывающих проектные решения; прогнозирование производства и сбыта продукции и предоставления услуг; проверка и мониторинг результативности проекта.

Важнейшей задачей инвестиционного проектирования является оценка финансово-инвестиционной привлекательности разрабатываемого инвестиционного проекта, в нашем случае проекта диверсификации водоснабжения и водоотведения при существующих экономических условиях (экономическом окружении проекта). Кроме того, должны быть решены задачи: анализа реального спроса и потенциала рынка сбыта услуг водоснабжения; анализа и выбора наилучших доступных технологий (НДТ) обеззараживания питьевой воды, достигающих искомый результат; описания результатов производства услуг водоснабжения с позиций максимального удовлетворения потребностей потребителей.

Поскольку главной задачей инвестиционного проектирования является достижение максимального экономического результата при минимальных экономических издержках, то ее решение предполагает использование специальных методов инвестиционного проектирования, основным методом которого является финансово-инвестиционный анализ эффективности на основе методологии денежных потоков.

Природодеятельная экономика России в части негативного влияния на природную среду, предопределяет необходимость учета оценки влияния экологического фактора на эффективность разрабатываемых инвестиционных проектов (ИП) как в сфере производства, так и для непродуцированной сферы, где роль экологического фактора, на наш взгляд, недооценена.



В этой связи категорию «эффективность инвестиционных проектов» необходимо интерпретировать двумя взаимосвязанными категориями – социальной (включающая социальные и экологические результаты ИП) и коммерческой (включающая финансово-инвестиционные результаты ИП) эффективность природоохранных и природоохранных мероприятий. Указанные категории имеют внутреннюю противоречивость, что вызывает необходимость взаимного согласования этих интересов сначала в модельном, системном виде, и далее в инструментально-аналитическом. При этом априори необходимо определить приоритет или социальной, или коммерческой эффективности. Например, в случае недостаточной коммерческой эффективности проекта, но высокой его социально-экономической значимости, а это, как правило, проекты водоснабжения и водоотведения, следует предусматривать возможность применения различных форм государственной поддержки (прямое и косвенное стимулирование, частно-государственное партнерство), что, несомненно, позволяет повысить коммерческую привлекательность данных проектов до приемлемого уровня. Если же социально-экономическая эффективность неудовлетворительна, то проект не может претендовать на государственную поддержку, а его реализация для общества – сомнительна.

В экономике мерой для оценки качества проекта, программы или направления развития служит понятие экономической эффективности, следуя которой, проект реализуется, если он экономически эффективен, и отвергается в противном случае.

Для достижения данной цели применяются совокупность специальных методов. Основными из них являются следующие: анализ затрат-результатов (АЗР), анализ затрат - эффективности (АЗЭ), методы принятия решений в условиях риска и неопределенности, сценарный анализ, метод многокритериальной оценки и некоторые др.

В отношении проблемы формирования расчетно-аналитического инструментария, предназначенного для «эколого-экономической» оценки последствий реализации различных инноваций, в т.ч. экологической направленности, в частности в рамках конкретных хозяйствующих субъектов, наибольшее признание получили два основных методологических приема: «анализ затрат – результатов» и «анализ затрат – эффективности» (в другой редакции – «стоимости – выгоды» и «стоимости – эффективности»).

В условиях рыночных отношений важнейшим показателем эффективности того или иного предприятия водоснабжения является, как известно, прибыльность.

В России отсутствует конкурентный рынок питьевой воды, что не позволяет говорить о прибыльности муниципального водоснабжения [3]. Это обу-

словлено тем, что, с одной стороны, нет конкуренции среди «производителей» чистой воды, а с другой – платежеспособного спроса населения, которые сформировали бы рыночную (иначе выгодную) цену питьевой воды. В условиях сложившейся из давних монополий на питьевую воду для населения со стороны муниципальных предприятий водоснабжения цена воды определяется региональной политикой ценообразования. Она выражается установлением экономически более или менее обоснованных ставок и тарифов на коммунальные услуги водоснабжения по группам потребителей (население, бюджетные организации, промышленные предприятия, прочие потребители).

Указанные тарифы отражают общественно необходимые затраты на производство и реализацию услуг, в том числе и в части водоснабжения населенных мест. Практика установления тарифов на воду по данным плановых служб управления водоканалов городов Новочеркасска, Таганрога, Каменск-Шахтинского Ростовской области показала убыточность городского водоснабжения, которая покрывалась исключительно за счет прибылей услуг водоотведения, а также отчасти в результате перекрестного субсидирования.

С этой целью тарифы на услуги водоотведения стремительно догоняют тарифы на услуги водоснабжения. Так, постановлением Региональной службы по тарифам Ростовской области №18/10 от 30 ноября 2010 г. утверждены тарифы для населения г. Новочеркасска в размере:

вода холодная: 28,21 руб./м<sup>3</sup> (включая НДС);  
 водоотведение: 22,34 руб./м<sup>3</sup> (включая НДС).

Убыточность централизованного водоснабжения за последние годы (с 1997 г.) объясняется тем, что тарифы на воду составляли от 75,9 до 92,2 % от ее себестоимости в различные годы, т.е. городское водоснабжение планово убыточно. Из-за низкой платежеспособности населения и возможного обострения социальной обстановки, власти не решаются ввести услуги и тарифы в таком размере, чтобы сделать муниципальные предприятия водоснабжения прибыльными. Сами предприятия водоснабжения осуществляют свою деятельность, приобретая для этого различную продукцию у ее производителей: реагенты, дезинфектанты, электроэнергию и т.п. На фоне их перманентного удорожания неизбежно дорожает и единственная продукция МУП – питьевая вода. Предприятия водоснабжения весьма энергозатратны (табл. 1), поэтому для экономических показателей их работы особо значимы затраты на электроэнергию, например, стоимость электроэнергии с 2008 по 2017 год возросла в 2,8 раза.

Таблица 1 - Доля себестоимости питьевой воды в некоторых городах, % [4, 5]

Затраты	Москва	Нижний Новгород	Берлин
Электроэнергия	0,22	0,24	0,10
Реагенты, дезинфектанты	0,19	0,10	0,30 – 0,21
Заработная плата, цеховые расходы	0,18	0,21	0,24

Можно было бы повысить уровень рентабельности за счет снижения производственных потерь воды, которые составляют около четверти от производительности центральных водоочистных сооружений (ЦВОС), однако этому препятствует сильная изношенность труб распределительной сети; на ее ремонт расходуются огромные средства. Не может предприятие водоснабжения улучшить свои показатели и путем увеличения поставок своей продукции.

Это объясняется, с одной стороны, ограниченной производительностью очистных сооружений водоочистки (ОСВ), опять-таки изношенностью основного оборудования и сетей, а с другой стороны – снижением спроса на воду со стороны населения и предприятий, испытывающих последствия кризиса. Политика ресурсосбережения, проводимая федеральными и региональными властями, в частности направленная на повсеместную установку приборов



учета воды, способствуя достижению заявленной цели в масштабах страны, тем не менее, будет неблагоприятной в экономическом плане для реальных предприятий водоснабжения.

Расширение номенклатуры выпускаемой «водной» продукции (бутилированная вода, кондиционная вода, вода с улучшенными потребительскими свойствами) – это, по нашему мнению, область упущенных возможностей для МУП водоснабжения, так как данный сегмент рынка товаров занят различными фирмами, с более гибким менеджментом и достаточно эффективным маркетингом, а конкурировать на этом сегменте можно лишь по ценовому фактору.

Заметим, что сама технология подготовки воды, основанная на применении привозного жидкого хлора и применяемая повсеместно уже более 100 лет, отмечается технологическим консерватизмом, не говоря уже о потенциальной опасности возникновения чрезвычайных ситуаций (ЧС) с тяжелыми последствиями.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что централизованное водоснабжение многих городов России, и в частности Новочеркасска, по независящим от него обстоятельствам обречено быть убыточным и функционировать в рыночных условиях только за счет поддержки из бюджетов различного уровня. В то же время инновационные технологии водоочистки требуют существенных инвестиций.

Все это говорит о том, что в сложившихся экономических условиях эффективность способов (тех-

нологий) химико-биологической обработки питьевой воды должна ориентироваться не на получение максимальной прибыли, а на минимум затрат. Поток денежных затрат в этом случае формируется из следующих элементов: инвестиционных, эксплуатационных, социальных и экологических затрат. Сам денежный поток применительно к этапам инвестиционного цикла – создание и эксплуатация – может быть представлен в отдельные временные отрезки потока платежей в виде постоянных или переменных дифференциальных рент [6]. В качестве ставки сравнения в этом случае рекомендуется брать цену собственного капитала МУП «Водоканал», которая составляет по данным бухгалтерской отчетности ~ 10 % ( $r = 10\%$ ).

Сравнительный анализ вариантов водоподготовки по классической (с использованием жидкого хлора) и гипохлоритной технологиям был проведен применительно к условиям ВОС-3 г. Новочеркасска (производительность ~ 18 тыс. м<sup>3</sup>/сут). Его результаты представлены в таблице 2, при этом в расчетах длительность жизненного цикла принималась равной полезному сроку использования оборудования 5-й группы ( $T = 10$  лет) [7, 8].

Данные таблицы 2 показывают, что при игнорировании экологических ущербов использование гипохлорита натрия на 1-й и 2-й стадиях обеззараживания воды экономически более целесообразно по сравнению с другими рассмотренными вариантами.

Таблица 2 - Приведенные затраты на реализацию различных способов обеззараживания воды

Показатели	Базовый вариант (жидкий хлор)	Использование гипохлорита натрия на 1-й и 2-й стадиях
Инвестиционные затраты ( $K_0$ ), руб.	66 000	360 000
Текущие затраты ( $I$ ), руб.	481 125	329 078
Приведенные затраты, руб.		
$\frac{K \cdot (1+r)^T \cdot r}{1 + (1+r)^T - 1}$	778 125	464 966

Оценим величину экологического ущерба, наносимого водным объектам, при существующем (жидкий хлор) способе обеззараживания, равно как и при использовании гипохлорита натрия. Здесь стоимостью эквивалент экологического ущерба (экономический ущерб от загрязнения) определится поступлением остаточного хлора в водные источники с утечками воды.

Преимуществом гипохлоритной технологии является отсутствие выбросов свободного хлора в

атмосферу. Поэтому необходимо из указанной суммы экономического ущерба от загрязнения вычесть платежи за выбросы хлора.

Сравнение вышеуказанных способов обеззараживания воды с учетом как экономических, так и экологических результатов проведены по критерию эквивалентных затрат. Результаты расчетов представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Эквивалентные затраты на реализацию разных способов обеззараживания воды на ВОС-3 [7, 8]

Показатели	Базовый вариант (жидкий хлор)	Использование гипохлорита натрия на 1-й и 2-й стадиях
Инвестиционные затраты, $K_0$ , тыс. руб.	66,0	360,0
Текущие затраты, $I$ , тыс. руб./год	481,125	329,07
Экономический ущерб от загрязнения, $Y$ , тыс. руб./год	22910,0	22906,43
Эквивалентные затраты, тыс. руб./год		
$Z = \left( K_{0i} + \frac{I_i \cdot [(1+r)^T - 1]}{r \cdot (1+r)^T} + \frac{Y_i}{r} \right) \cdot \frac{r \cdot (1+r)^T}{[(1+r)^T - 1]}$	28492,0	25289,0



**Примечание 1:** при использовании гипохлорита остаточный хлор в воде находится в менее опасной

форме  $ClO^-$  по сравнению со свободным хлором, когда применяется жидкий хлор.

**Примечание 2:** норма дисконта для базового варианта принята равной  $r = R + \alpha = 0,07 + 0,11 = 0,18$ .

Анализ приведенных в таблице 3 результатов расчета показывает, что:

1. Использование гипохлорита натрия для химико-биологической обработки воды, осуществляемой в централизованной системе хозяйственно-питьевого водоснабжения, имеет наилучшие эколого-экономические перспективы.

2. В сложившихся условиях у МУП «Горводоканал» г. Новочеркасска отсутствует возможность выйти из состояния перманентной убыточности, если сохранится традиционная система водоподготовки и использования дезинфектанта.

Улучшение технико-экономических и экологических показателей указанного предприятия муниципального водоснабжения может быть достигнуто только на пути диверсификации его производственной деятельности, экономически обоснованном вы-

пуске новой продукции, для которой есть достаточный рынок сбыта.

Рассмотрим технико-экономические показатели, достигнутые на современных установках химико-биологической обработки воды хлорсодержащими препаратами, и на основе их анализа найти резервы для снижения потребления энергии, доз реагентов и, что важно, найти условия эффективного использования отходов, если они образуются.

В работе [9] рассмотрены три варианта использования хлорсодержащих окислителей-дезинфектантов: жидкого привозного хлора, привозного гипохлорита натрия марки А (получен химическим путем, содержит ~ 15 %  $NaClO$ ) и электролизного гипохлорита натрия (0,6-0,8 %  $NaClO$ ), полученного по разработанной технологии НПК «Эколог» (г. Санкт-Петербург):

1. Окислитель-дезинфектант – привозной жидкий хлор.
2. Использование в качестве реагента привозного гипохлорита натрия марки А.
3. Реагент гипохлорит натрия электролизный, производимый на месте потребления.

В таблице 4 приведены результаты сравнения вариантов 1-3 и уточненного по отдельным статьям расчета, выполненного нами (табл. 5).

Таблица 4 - Экономическая оценка различных вариантов химико-биологической обработки воды

Статьи расходов (тыс. руб.)	Варианты			
	жидкий хлор (привозной) [9]	гипохлорит концентрат привозной [9]	электролизный ГХН на месте потребления [9]	электролизный ГХН на месте потребления (с уточнениями)
Капитальные вложения	-	1 064,97	1 120	1 120
Эксплуатационные затраты	4 086,4	5 181,7	977,85	2 785,4
Приведенные затраты	4 086,4	6 246,67	2 097,85	3 905,4
Стоимость использования 1 кг активного хлора	136,21	208,22	69,92	130,18

\* Принята идентичность биоцидного действия 1 кг  $Cl_2$  и  $NaClO$  [10]

Таблица 5 - Капитальные вложения и уточненные эксплуатационные затраты на производство на месте потребления электролитического ГХН

Наименование статей	Стоимость, тыс. руб.	% от расходов	
		приведенных	эксплуатационных
<b>Капитальные вложения</b>			
Поставка, монтаж, наладка, насосы и вентиляция в комплекте	10 200	-	-
Подготовка зданий для монтажа	700	-	-
Проектные работы	300	-	-
Итого капитальных вложений (10% амортизация)	11 200	28,68	
<b>Эксплуатационные расходы</b>			
Соль	178,85	4,58	6,42
Электроэнергия	190,35	4,87	6,83
Отопление	481,5	12,33	17,29
Реагенты ( $HCl$ для электродов)	35,0	0,91	1,26
Газоанализаторы, противогазы, ВДА, костюмы	49,7	1,27	1,78
Зарплата девяти операторов	1 080,0	27,65	38,77
Перепокрытие электродов	400	10,24	14,36
Сервисное обслуживание оборудования	130	3,33	4,67
Охрана (2 чел.)	240	6,14	8,62
Итого эксплуатационных затрат	2 785,4	-	100
<b>Всего приведенных затрат:</b>	<b>3 905,4</b>	<b>100</b>	-

**Примечание:** предполагается, что затраты на водоподготовку (умягчение) отсутствуют.

Как следует из анализа таблицы 4, даже с учетом дополнительных расходов, не учтенных в работе [11], получение ГХН (в месте производящего использования для химико-биологической обработки воды является экономически более приемлемым процессом, нежели использование привозных жидкого

хлора и, тем более, концентрированного раствора ГХН.

В то же время следует отметить наличие дополнительных ресурсов для снижения эксплуатационных расходов на производство электролитического, т.е. низкоконтцентрированного ГХН. Это такие ста-



ть, как затраты на соль (6,42 %), электроэнергию (6,83 %), отопление (17,29 %) и зарплату операторов (38,77 %). Необходимо также предложить экономически оправданное использование отходов – водорода. Остальные статьи не подлежат пересмотру, поскольку связаны с особенностями обеспечения технологического процесса.

Необходимо отметить, что все ранее приведенные расчеты и анализ различных вариантов обезза-

раживания воды проведены применительно к относительно небольшому производству гипохлорита натрия (30 т/год), а, следовательно, и к соответствующей производительности водопровода по очищаемой воде. При переходе к большим количествам дезинфектанта и объемам воды вполне очевидна возможность корректировки значений тех или иных статей расхода.

#### Библиографический список

1. Бортников Ю. А. Роль диверсификации в реструктуризации эколого-экономической системы региона // Проблемы региональной экологии, 2007 №1 с. 41-44.
2. Доглатов Д. Н. Методические основы диверсификации крупного предприятия в условиях рыночной экономики. Дисс. канд. экон. наук, Спб 2002, 152 с.
3. Пупырев Е. И., Миркис В. И., Браславский Ю. Д. Современные технологии водоподготовки как фактор обеспечения надежности централизованных систем водоснабжения в России // Водоснабжение и сан. техника 2006 №1 Ч. 1, с. 10-18.
4. Охрана окружающей среды / Сборник нормативных актов. Вып. 3. М.: изд-во МНЭПУ 1995, с. 43-70.
5. Медведев А. В. Экономическое обоснование предпринимательского проекта // Международная экономика и международные отношения 1992, №6-7 с. 11-15
6. Четыркин Е. М. Финансовый анализ производственных инвестиций, М.: Дело, 1998. с. 121-126.
7. Ляшенко Н. В. Повышение эффективности и социально-экологической безопасности технологий бицидной обработки воды хлорсодержащими препаратами, Дисс. канд. техн. наук, Новочеркасск 2009, 200 с.
8. Ляшенко Н. В., Денисов И. А., Панченко Н. Н. и др. Модернизация системы питьевого водоснабжения региона в рамках диверсификации предприятий электроэнергетики (на примере Ростовской области) // ВИНТИ №350-В2010 от 08.06.2010 г. (реферат опубликован в библиографическом указателе ВИНТИ «Депо. научн. работы», 2010, №8.
9. Видер Б. Л., Иткин Г. Е., Климов М. В. Электролизные установки НПК «Эколог» - результаты и перспективы // Технология очистки воды «Техновод - 2008»: мат-лы IV междунар. научн.-практ. конф. г. Калуга, 26-29 февраля 2008 г. Новочеркасск: «Оникс +», 2008, с. 252-255.
10. Кульский Л. А. Основы химии и технологии воды. Киев.: Наукова думка, 1991. 596 с.
11. Позен М. Е., Копылов В. А., Бельченко Г. В., Терещенко Л. Н. Расчеты по технологии неорганических веществ / под общ. ред. М. Е. Позена, М. - Л.: Химия, 1966. 640 с.

#### References

1. Bortnikov YU. A. Rol' diversifikacii v restrukturalizacii ehkologo-ehkonomicheskoy sistemy regiona // Problemy regional'noj ehkologii, 2007 №1 s. 41-44.
2. Doglatov D. N. Metodicheskie osnovy diversifikacii krupnogo predpriyatiya v usloviyah rynochnoj ehkonomiki. Diss. kand. ehkon. nauk, Spb 2002, 152 s.
3. Pupyrev E. I., Mirkis V. I., Braslavskij YU. D. Sovremennye tekhnologii vodopodgotovki kak faktor obespecheniya nadozhnosti centralizovannyh sistem vodosnabzheniya v Rossii // Vodospabzhenie i san. tekhnika 2006 №1 CH. 1, s. 10-18.
4. Ohrana okruzhayushchej sredy / Sbornik normativnyh aktov. Vyp. 3. M.: Izd-vo MNEHPU 1995, s. 43-70.
5. Medvedev A. V. EHkonomicheskoe obosnovanie predprinimatel'skogo proekta // Mezhdunarodnaya ehkonomika i mezhdunarodnye otnosheniya 1992, №6-7 s. 11-15
6. CHetyrkin E. M. Finansovyy analiz proizvodstvennyh investicij, M.: Delo, 1998. s. 121-126.
7. Lyashenko N. V. Povyshenie ehffektivnosti i social'no-ehkologicheskoy bezopasnosti tekhnologii biocidnoj obrabotki vody hlorsoderzhashchimi preparatami, Diss. kand. tekhn. nauk, Novoherkassk 2009, 200 s.
8. Lyashenko N. V., Denisov I. A., Panchenko N. N. I dr. Modernizaciya sistemy pit'evogo vodosnabzheniya regiona v ramkah diversifikacii predpriyatij ehlektroehnergetiki (na primere Rostovskoj oblasti) // VINITI №350-V2010 ot 08.06.2010 g. (referat opublikovan v bibl. ukazatele VINITI «Depon. nauchn. raboty», 2010, №8.
9. Vider B. L., Itkin G. E., Klimov M. V. EHlektroliznye ustanovki NPK «EHkolog» - rezul'taty i perspektivy // Tekhnologiya ochistki vody «Tehnovod - 2008»: mat-ly IV mezhdunar. nauchn.-prakt. konf. g. Kaluga, 26-29 fevralya 2008 g. Novoherkassk: «Oniks +», 2008, s. 252-255.
10. Kul'skij L. A. Osnovy himii i tekhnologii vody. Kiev.: Naukova dumka, 1991. 596 s.
11. Pozen M. E., Kopylov V. A., Bel'chenko G. V. Tereshchenko L. N. Raschyoty po tekhnologii neorganicheskix veshchestv / pod obshch. red. M. E. Pozena, M. - L.: Himiya, 1966. 640 s.



## МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИНТЕНСИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ

**Стрюков М.Б.**, д.ф.-м.н., профессор, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

**Сахарова Л.В.**, д.ф.-м.н., профессор, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

**Алексейчик Т.В.**, к.э.н., доцент, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

**Богачев Т.В.**, к.ф.-м.н., доцент, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

**Аннотация:** Целью работы является разработка математической методики, позволяющей оценить динамику развития АПК в регионе на основе комплекса разноплановых показателей, а также осуществить сравнение (ранжирование) сельскохозяйственных объектов либо регионов. Методика позволяет рассчитать комплексную числовую оценку для уровня интенсификации сельского хозяйства по критериям двух групп для любого количества исследуемых лет: уровня интенсификации производства в сельском хозяйстве и уровня экономической эффективности интенсификации производства в сельском хозяйстве, а также дать практические рекомендации по дальнейшему развитию сельского хозяйства в регионе. Предложенная методика оценки может быть использована для анализа интенсивности сельскохозяйственного производства регионов в целом (а также их ранжирования), отдельных отраслей (животноводства, растениеводства и т.д.), а также предприятий в целях оптимизации администрирования в АПК.

**Ключевые слова:** методика, комплексная оценка, интенсивность сельскохозяйственного производства, показатели, теория нечетких множеств.

**Abstract:** The aim of this work is to develop mathematical techniques that allow to assess the dynamics of agricultural development in the region based on a set of diverse indicators, and comparison (ranking) of agricultural objects or regions. The method allows you to calculate complex numerical score for the level of intensification of agriculture on the criteria of the two groups for any number of years studied: level of intensification of production in agriculture and level of economic efficiency of intensification of production in agriculture, as well as provide practical recommendations for the further development of agriculture in the region. The proposed method of evaluation can be used to analyze the intensity of agricultural production of regions as a whole (and their ranking), individual sectors (livestock, crops, etc.), as well as enterprises to streamline administration in agriculture.

**Keywords:** the methodology, integrated assessment, the intensity of agricultural production, indicators, theory of fuzzy sets.

### Введение

В экономическом администрировании часто возникает необходимость оценить эффективность функционирования различных сложных хозяйственных объектов на основе большого объема разнородных статистических показателей [1-3]. Достаточно часто требуется также ранжировать исследуемые объекты по построенным оценкам их эффективности. С точки зрения моделирования в условиях определенности (либо частичной неопределенности) данная задача является трудно формализуемой, поскольку требует комплексного анализа некоррелированных между собой статистических данных с последующим объединением полученных разноплановых частных оценок в общую единую оценку объекта. Кроме того, оценивание объектов по различным параметрам подразумевает использование критериев, которые на практике часто не имеют четкой формулировки и опираются на субъективные суждения экспертов [4-7]. Поэтому оптимальным для комплексной количественной оценки функционирования сложных экономических объектов и систем является использование теории нечетких множеств, позволяющей создавать модели в условиях полной (в том числе субъективной) неопределенности [8-10].

Кафедра фундаментальной и прикладной математики Ростовского государственного университета (РИНХ) предложена модель, позволяющая оценить уровень интенсификации сельского хозяйства региона с использованием теории нечетких множеств. Оценка уровня интенсификации сельскохозяйственного производства Ростовской области выполнена на основе показателей, представленных Минсельхозпродом за 2014 – 2016 гг., по критериям двух групп: уровня интенсификации производства в

сельском хозяйстве и уровня экономической эффективности интенсификации производства в сельском хозяйстве.

### Методика и алгоритм формирования комплексной оценки

#### 1. Лингвистические переменные и нечеткие подмножества

Введем в рассмотрение лингвистические переменные:

$G$  = «комплексная оценка интенсификации производства в сельском хозяйстве Ростовской области»;

$G_1$  = «оценка уровня интенсификации производства в сельском хозяйстве Ростовской области»;

$G_2$  = «оценка экономической эффективности интенсификации производства в сельском хозяйстве Ростовской области».

Универсальным множеством для каждой лингвистической переменной является числовой отрезок  $[0, 1]$ , а множеством значений всех трех переменных

$G, G_1, G_2$  – терм-множество

$G = \{G, G_1, G_2, G_3, G_4, G_5\}$ , где  $G_3$  – «устойчивая

тенденция к уменьшению роста»;  $G_4$  – «тенденция к уменьшению роста»;

$G_5$  – «тенденция к стагнации»;  $G_6$  – «тенденция к росту»;

$G_7$  – «устойчивая тенденция к росту».



Введем лингвистическую переменную «уровень показателя» с терм-множеством значений «Очень низкий, Низкий, Средний, Высокий, Очень Высо-

кий». Для описания подмножеств этого терм-множества введем систему из пяти соответствующих функций принадлежности трапециевидного вида:

$$\mu_1(x) = \begin{cases} 1, & 0 \leq x < 0,15 \\ 10(0,25 - x), & 0,15 \leq x < 0,25 \\ 0, & 0,25 \leq x \leq 1; \end{cases}$$

$$\mu_2(x) = \begin{cases} 0, & 0 \leq x < 0,35 \\ 10(x - 0,35), & 0,35 \leq x < 0,45 \\ 1, & 0,45 \leq x < 0,55 \\ 10(0,65 - x), & 0,55 \leq x < 0,65 \\ 0, & 0,65 \leq x \leq 1; \end{cases}$$

$$\mu_3(x) = \begin{cases} 0, & 0 \leq x < 0,75 \\ 10(x - 0,75), & 0,75 \leq x < 0,85 \\ 1, & 0,85 \leq x \leq 1. \end{cases}$$

$$\mu_4(x) = \begin{cases} 0, & 0 \leq x < 0,15 \\ 10(x - 0,25), & 0,15 \leq x < 0,25 \\ 1, & 0,25 \leq x < 0,35 \\ 10(0,45 - x), & 0,35 \leq x < 0,45 \\ 0, & 0,45 \leq x \leq 1; \end{cases}$$

$$\mu_5(x) = \begin{cases} 0, & 0 \leq x < 0,15 \\ 10(x - 0,25), & 0,15 \leq x < 0,25 \\ 1, & 0,25 \leq x < 0,35 \\ 10(0,45 - x), & 0,35 \leq x < 0,45 \\ 0, & 0,45 \leq x \leq 1; \end{cases}$$

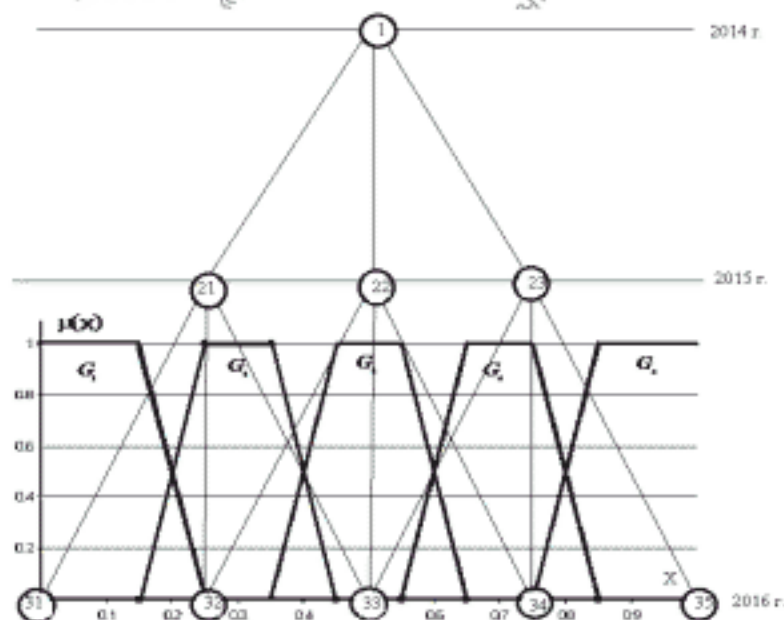


Рисунок 1 - Система трапециевидных функций принадлежности на  $[0,1]$ -носителе, а также схема вычисления числовых значений показателей лингвистических переменных

Везде в формулах  $x$  – это  $[0,1]$ -носитель. Построенные функции принадлежности приведены на Рис 1. Введем в рассмотрение также набор так называемых узловых точек  $\alpha_i = (0,1; 0,3; 0,5; 0,7; 0,9)$ , которые являются, с одной стороны, абсциссами максимумов соответствующих функций принадлежности на  $[0,1]$ -носителе, а, с другой стороны, равномерно отстоят друг от друга на  $[0,1]$ -носителе и симметричны относительно узла 0,5. Тогда введенную лингвистическую переменную «уровень показателя», определенную на  $[0,1]$ -носителе, в совокупности с набором узловых точек в теории нечетких множеств называют стандартным пятиуровневым нечетким  $[0,1]$ -классификатором.

**2. Показатели для формирования оценки**

Важным этапом построения математической модели является формирование системы нечетких лингвистических переменных для показателей, на основании которых определяется введенная выше комплексная оценка. В настоящем исследовании оценку уровня интенсификации производства в сельском хозяйстве в Ростовской области будем производить по 14 заданным показателям (таблица 1), а уровень экономической эффективности интенсификации производства в сельском хозяйстве в Ростовской области – по 10 показателям (таблица 2). Введем обозначения: для показателей первой группы (таблица 1):  $x_1^i$  – темп прироста  $i$ -го показателя первой группы в 2015 году по отношению к 2014 году;  $x_2^i$  – темп прироста  $i$ -го показателя первой группы в 2016 году по отношению к 2015 году;



$x_i$  – числовое значение лингвистической переменной  $I$  – го показателя первой группы; для показателей второй группы (таблица 2):

$y_i$  – темп прироста  $k$ -го показателя второй группы в 2015 году по отношению к 2014 году;

$y_i'$  – темп прироста  $i$ -го показателя второй группы в 2016 году по отношению к 2015 году;

$y_i''$  – числовое значение лингвистической переменной  $i$ -го показателя второй группы.

Для формирования правила перехода от значений  $x_i, x_i'$  к значению  $x_i''$  был осуществлен анализ моделируемой системы на основе схемы ее состояний (см. рис.1). Как видно из схемы, по каждому из 14 показателей система из состояния (1) в 2014 году может перейти в 2015 году в одно из трех промежуточных состояний: (2,1) (уменьшение по  $i$ -му показателю);

(2,2) (стагнация по  $i$ -му показателю); (2,3) (увеличение по  $i$ -му показателю). В 2016 году возможно одно из пяти конечных состояний: (3,1), (3,2), (3,3), (3,4), (3,5); на  $[0,1]$ -носителе им соответствуют следующие значения переменной  $x$ : 0, 0,25; 0,5; 0,75; 1.

Движение по конечным вершинам схемы описывается следующей функцией:

$$F(I, I_1) = 0,5 + 0,25I_1 + 0,25I_2,$$

где  $I_1, I_2$  – целочисленные функции, определяемые формулами:

$$I_i(x_i) = \begin{cases} -1, & x_i < 0 \\ 0, & x_i = 0 \\ 1, & x_i > 0. \end{cases}$$

Функции введены таким образом, что значению «-1» соответствует уменьшение по  $i$ -му показателю; значению «1» – увеличение по  $i$ -му показателю; значению «0» – стагнация. Очевидно, что формула может быть обобщена на любое конечное число  $n$  исследуемых лет. Движение по  $(n+1)$  вершинам схемы в этом случае описывается целочисленной функцией:

$$F(I, I_1, \dots, I_n) = 0,5 + \frac{1}{2n} (I_1 + I_2 + \dots + I_n)$$

Важным моментом является переход от дискретной формулы, описывающей качественно состояние системы, к непрерывной формуле, учитывающей количественные характеристики. В рассматриваемом случае, в условиях, когда относительные изменения числовых значений лингвистических переменных  $x_i, y_i$  малы, можно воспользоваться, например, формулой:

$$x_i = 0,5 + 0,25 \frac{x_i'}{x_{i-1}} + 0,25 \frac{x_i''}{x_{i-1}}$$

где  $x_{i-1}$  – темп прироста рассматриваемого показателя в 2016 году по отношению к 2014 году.

Для  $y_i$  формула определяется аналогично.

Предложенная схема перехода от статистических данных к числовым значениям исследуемых показателей может быть обобщена на любое количество

исследуемых периодов (лет). В этом случае она имеет вид:

$$x_i = 0,5 + \frac{1}{2n} \left( \frac{x_i'}{x_{i-1}} + \frac{x_i''}{x_{i-1}} + \dots + \frac{x_i''}{x_{i-1}} \right)$$

где  $x_{i-1}$  – темп прироста рассматриваемого показателя за исследуемые  $n$  лет.

Каждая числовая переменная  $x_i, y_i$  является множеством-носителем лингвистических переменных  $B_i, C_i$ , состоящих из следующих термов:

$B_i, C_i$  – «очень низкий уровень показателя»;

$B_i, C_i$  – «низкий уровень показателя»;

$B_i, C_i$  – «средний уровень показателя»;

$B_i, C_i$  – «высокий уровень показателя»;

$B_i, C_i$  – «очень высокий уровень показателя».

### 3. Значимость показателей

Показатели уровня интенсификации производства в сельском хозяйстве имеют различную значимость, поэтому предлагается ввести весовые коэффициенты для каждого показателя. Показатели уровня интенсификации производства образуют три группы: первая группа отражает совокупные затраты сельского хозяйства, вторая группа – стоимость производственных фондов, третья группа – текущие производственные затраты. При этом роль совокупных затрат и стоимости основных производственных фондов в оценке уровня интенсификации производства в сельском хозяйстве раскрывается через более подробные показатели: во второй группе – через показатели фондооснащенности, энергооснащенности, энерговооруженности и удельного веса породных животных в общем поголовье; в третьей группе – через показатели размера текущих производственных затрат растениеводства животноводства, расход кормов на 1 голову скота. В каждой группе показатели считаем равнозначными.

Значения весов показателей представлены в таблицах 3,4.

### 4. Численная оценка показателей

Правило перехода от значений показателей  $x_i$

к весам термов лингвистической переменной  $g_i$  имеет вид:

$$P_k = \sum_{i=1}^n \gamma_i \cdot \mu_k(x_i), \quad k = 1 \dots 5$$

Тогда значение самой переменной  $g_i$  имеет вид

$$g_i = \sum_{k=1}^5 P_k \cdot g_k$$

где  $g_k$  – середины промежутков, являющихся

носителями термов (рис.2),  $g_i$  – «оценка уровня интенсификации производства в сельском хозяйстве

Ростовской области». Для  $g_i$  вычисления выполняются аналогично (таблица 4).



Таблица 1 - Показатели уровня интенсификации производства в сельском хозяйстве Ростовской области

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год	$x_1$	$x_2$	$x_3$
1.Совокупные затраты с/х в расчете на 1 га земельной площади (тыс.руб./га) - $X_1$	27,98	33,40	41,73	19,4	24,9	0,726
2.Стоимость производственных фондов на 1 га с/х угодий (тыс.руб./га)	20,55	23,71	28,45	15,4	20,0	
2.1. Фондооснащенность (тыс.руб./га) - $X_2$	12,66	15,14	18,57	19,6	22,6	0,726
2.2. Энергооснащенность (л.с./га) - $X_3$	1,74	1,67	1,75	- 4,0	4,8	0,900
2.3. Энерговооруженность (л.с./чел.) - $X_4$	140,6	141,4	139,5	0,6	-0,01	0,685
2.4. Уд.вес породных животных в общей поголовье (%)						
КРС - $X_5$	36,3	35,4	34,4	-2,5	-3,2	0,226
Свины - $X_6$	3,7	2,8	0,31	-24,4	-88,9	0,191
Овцы - $X_7$	41,7	51,5	50,3	23,5	-0,02	0,785
3. Сумма текущих производственных затрат с/х на 1 га с/х угодий (тыс.руб./га)	15,32	18,26	23,15	19,2	26,8	
3.1. Размер текущих производственных затрат растениеводства на 1 га пашни (тыс.руб./га) - $X_8$	12,62	15,06	18,13	19,3	20,4	0,727
3.2. Размер текущих производственных затрат животноводства на 1 гол. с/х животных (тыс.руб.на 1 гол.)						
Молочный КРС - $X_9$	46,27	53,8	62,79	16,3	16,7	0,731
Мясной КРС - $X_{10}$	9,03	12,35	14,56	36,7	17,9	0,723
Свины - $X_{11}$	15,14	17,16	27,63	13,3	61,0	0,325
3.3. Расход кормов на 1 голову скота (тыс.руб.на 1 голову)						
Молочный КРС - $X_{12}$	20,97	24,05	28,34	14,7	17,8	0,732
Мясной КРС - $X_{13}$	3,77	5,23	5,94	38,7	13,8	0,727
Свины - $X_{14}$	7,81	9,83	18,32	25,8	86,4	0,639

Таблица 2 - Показатели экономической эффективности интенсификации производства в сельском хозяйстве Ростовской области

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год	$y_1$	$y_2$	$y_3$
1.Объем валового дохода (вся выручка) (тыс.руб./га) $y_1$	16,62	21,80	25,86	31,1	18,6	0,724
2. Уровень рентабельности (%) - $y_2$	18,6	25,2	21,1	35,5	-16,3	0,858
3. Фондоотдача (руб.) - $y_3$	1,37	1,56	1,53	13,8	-1,90	0,760
4. Производительность труда (%) - $y_4$	133	105	116,6	21,1	11,0	0,346
5.Урожайность с/х культур (ц/га)						
5.1.Урожайность зерновых и зернобобовых без кукурузы - $y_5$	32,0	32,2	37,5	0,6	16,4	0,747
5.2. Урожайность подсолнечника - $y_6$	16,3	17,7	23,1	8,6	30,5	0,735
5.3. Урожайность овощей открытого грунта - $y_7$	329,9	326,8	278,2	-0,9	-14,9	0,249
6.Продуктивность с/х животных						
6.1. Средний удой молока от 1 коровы (кг) - $y_8$	4693	4954	5249	5,5	6,0	0,743
6.2. Средняя яйценоскость курицы-несушки (шт.) - $y_9$	302	312	305	3,3	-2,2	0,775
6.3. Выход телят на 100 основных коров (гол.) - $y_{10}$	96,3	99,4	95,7	3,2	-3,7	0,375



Таблица 3. Веса и термины для показателей первой группы

Показатели	Веса показателей	Значения показателей	Термы лингвистической переменной первой группы				
			$B_1$	$B_2$	$B_3$	$B_4$	$B_5$
$x_1$	$\frac{1}{3}$	0,726	0	0	0	1	0
$x_2$	$\frac{1}{12}$	0,726	0	0	0	1	0
$x_3$	$\frac{1}{12}$	0,9	0	0	0	0	1
$x_4$	$\frac{1}{12}$	0,685	0	0	0	1	0
$x_5$	$\frac{1}{36}$	0,226	0,24	0,76	0	0	0
$x_6$	$\frac{1}{36}$	0,191	0,59	0,41	0	0	0
$x_7$	$\frac{1}{36}$	0,785	0	0	0	0,65	0,35
$x_8$	$\frac{1}{9}$	0,727	0	0	0	1	0
$x_9$	$\frac{1}{27}$	0,731	0	0	0	1	0
$x_{10}$	$\frac{1}{27}$	0,723	0	0	0	1	0
$x_{11}$	$\frac{1}{27}$	0,725	0	0	0	1	0
$x_{12}$	$\frac{1}{27}$	0,732	0	0	0	1	0
$x_{13}$	$\frac{1}{27}$	0,727	0	0	0	1	0
$x_{14}$	$\frac{1}{27}$	0,639	0	0	0,11	0,89	0
Веса термов лингвистической переменной первой группы			$P_1^* = 0,0231$	$P_2^* = 0,0325$	$P_3^* = 0,0041$	$P_4^* = 0,8474$	$P_5^* = 0,0833$

Используя веса термов из таблиц 3 и 4, определенные на основании формулы (2), вычислим средние веса  $P_i^*$  для лингвистической переменной  $g_i$ :

$$P_1 = \frac{P_1^* + P_2^*}{2} = 0,0119 \quad P_2 = \frac{P_3^* + P_4^*}{2} = 0,1480 \quad P_3 = \frac{P_5^* + P_6^*}{2} = 0,009$$

$$P_4 = \frac{P_7^* + P_8^*}{2} = 0,6862 \quad P_5 = \frac{P_9^* + P_{10}^*}{2} = 0,1403$$

### 5. Численное значение комплексной оценки и ее лингвистическое распознавание

Учитывая значения средних весов, а также середины интервалов носителей термов (рис. 2),  $\bar{g}_1 = 0,125$ ,  $\bar{g}_2 = 0,3$ ,  $\bar{g}_3 = 0,5$ ,  $\bar{g}_4 = 0,7$ ,  $\bar{g}_5 = 0,885$ ,

на основании формулы (3) получим комплексную числовую оценку  $g_i$  интенсификации производства в сельском хозяйстве Ростовской области:  $g = 0,6549$ ,  $\mu(0,6549) = \mu(0,655) = 1$ .

Следовательно, комплексная оценка интенсификации производства в сельском хозяйстве Ростовской области в соответствии с введенным выше термножеством  $G = \{G_1, G_2, G_3, G_4, G_5\}$ , соответствует терму  $G_1$  – «тенденция к росту».

Вычисляя по отдельности на основании формул (2) и (3), числовые оценки  $g_i$  = «оценка уровня интенсификации производства в сельском хозяйстве

Ростовской области» и  $g_i$  = «оценка экономической эффективности интенсификации производства в сельском хозяйстве Ростовской области», получаем:  $g_1 = 0,6817$ ,  $g_2 = 0,4536$ .

Следовательно, «оценка уровня интенсификации производства в сельском хозяйстве Ростовской области» соответствует терму  $G_1$  – «тенденция к росту», а «оценка экономической эффективности интенсификации производства в сельском хозяйстве Ростовской области» – терму  $G_2$  – «тенденция к стагнации».



Таблица 4 - Веса и термы для показателей второй группы

Показатели	Веса показателей	Значения показателей	Термы лингвистической переменной второй группы				
			$C_1$	$C_2$	$C_3$	$C_4$	$C_5$
$y_1$	$\frac{1}{6}$	0,724	0	0	0	1	0
$y_2$	$\frac{1}{6}$	0,858	0	0	0	0	1
$y_3$	$\frac{1}{6}$	0,760	0	0	0	0,9	0,1
$y_4$	$\frac{1}{6}$	0,346	0	1	0	0	0
$y_5$	$\frac{1}{18}$	0,747	0	0	0	1	0
$y_6$	$\frac{1}{18}$	0,735	0	0	0	1	0
$y_7$	$\frac{1}{18}$	0,249	0,01	0,99	0	0	0
$y_8$	$\frac{1}{18}$	0,743	0	0	0	1	0
$y_9$	$\frac{1}{18}$	0,775	0	0	0	0,75	0,25
$y_{10}$	$\frac{1}{18}$	0,375	0	0,75	0,25	0	0
Веса термов лингвистической переменной второй группы			$p_1 = 0,0231$	$p_2 = 0,0325$	$p_3 = 0,0041$	$p_4 = 0,8474$	$p_5 = 0,0833$

На основании полученных оценок, а также расчетных таблиц 1, 2 были даны следующие практические рекомендации по дальнейшему развитию сельского хозяйства в регионе:

1. Необходимо обратить внимание на улучшение показателей экономической эффективности интенсификации производства в сельском хозяйстве.
2. Особое внимание уделить повышению урожайности овощей открытого грунта.
3. Провести необходимые мероприятия по повышению производительности труда.
4. Повысить процент выхода телят на 100 основных коров.

#### Выводы

Построена математическая модель, позволяющая рассчитывать комплексную числовую оценку для уровня интенсификации сельского хозяйства по критериям двух групп: уровня интенсификации производства в сельском хозяйстве и уровня экономической эффективности интенсификации производства в сельском хозяйстве. Модель представляет собой модификацию стандартного пятиуровневого

нечеткого  $[0,1]$ -классификатора (используемого для оценки риска банкротства фирмы) и позволяющего осуществлять лингвистическое распознавание полученной числовой оценки уровня интенсификации. Новизна построенной модели состоит в соответствующих правилах перехода от статистических данных по показателям (за три представленные года) к их числовым оценкам на  $[0,1]$ -носителе. Разработанное правило перехода может быть обобщено на любое количество исследуемых лет, а также применено для анализа интенсивности сельскохозяйственного производства как регионов в целом (а также их ранжирования), так и отдельных отраслей (животноводства, растениеводства и т.д.), а также отдельных предприятий АПК.

Построенная модель позволила осуществить оценку уровня интенсификации сельскохозяйственного производства Ростовской области на основе показателей, предложенным Минсельхозпродом за 2014 - 2016 гг., а также дать практические рекомендации по дальнейшему развитию сельского хозяйства в регионе.

#### Библиографический список

1. Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства: учебник для студентов высших учебных заведений / Н.Я. Коваленко, Ю.И. Агирбов, Н.А. Серова и др. М.: ЮРКНИГА, 2010. 384 с.
2. Лещиловский П.В. Экономика предприятий и отраслей АПК: учебник / под ред. П.В. Лещиловского, В.С. Тонковича, А.В. Мозоля. - 2-е изд., перераб. и доп. Мн.: БГЭУ, 2010.
3. Санду В.А. Эффективность сельскохозяйственного производства (методические рекомендации) / Под ред. И.С. Санду, В.А. Свободина, В.И. Нечаева, М.В. Косолаповой, В.Ф. Федоренко. - М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2013. 228 с.
4. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближенных решений. М.: Мир, 1976.
5. Салахутдинов Р.З., Исмагилов И.И. Моделирование и принятие решений в экономике на основе теории нечетких множеств. Казань: Хэтер, 2005. стр. 6 - 23.
6. Блюмин С.Л. Нечеткая логика: алгебраические основы и приложения: Монография / С.Л.Блюмин, И.А.Шуйкова, П.В.Сараев, И.В.Черпаков. Липецк: ЛЭГИ, 2002. 111 с.
7. Кобышева Л.К. Основы теории нечетких множеств / Л.К.Кобышева, Д.М.Назаров. СПб: Питер, 2011. 192 с.



8. Lilen G., Kotler Ph. Marketing Decision Making: A Model-Building Approach. N.Y.: Harper & Row Publishers, 1983. 298 p.
9. Недосекин А.О. Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами // Аудит и финансовый анализ, 2000, № 2. с. 84-96.
10. Кофман А., Хил Алуха Х. Введение теории нечетких множеств в управлении предприятиями. Учебное пособие. Минск, Высшая школа, 1992. 224 с.

#### References

1. Kovalenko N.YA. *Ehkonomika sel'skogo hoz'yajstva: uchebnik dlya studentov vysshih uchebnyh zavedenij* / N.YA. Kovalenko, YU.I. Agirbov, N.A. Serova i dr. M.: YURKNIGA, 2010. 384 s.
2. Leshchilovskij P.V. *Ehkonomika predpriyatij i otraslej APK: uchebnik* / pod red. P.V. Leshchilovskogo, V.S. Tonkoyevna, A.V. Mozolya. - 2-e izd., pererab. i dop. Mn.: BGEHU, 2010.
3. Sandu V.A. *Eh'effektivnost' sel'skohozyajstvennogo proizvodstva (metodiche-skie rekomendacii)* /Pod red. I.S. Sandu, V.A. Svobodina, V.I. Nechaeva, M.V. Kosolapovoj, V.F. Fedorenko. - M.: FGBNU "Rosinformagrotekh", 2013. 228 s.
4. Zade L. *Ponyatie lingvisticheskoy peremennoj i ee primeneniye k prinyatiyu priblizhennyh reshenij*. M.: Mir. 1976.
5. Salahutdinov R.Z., Ismagilov I.I. *Modelirovaniye i prinyatiye reshenij v ehkonomike na osnove teorii nechetkikh mnozhestv*. Kazan': Hehter, 2005. str. 6 - 23.
6. Blyumin S.L. *Nechetkaya logika: algebraycheskie osnovy i prilozheniya: Mono-grafiya* / S.L.Blyumin, I.A.SHujkova, P.V.Saraev, I.V.Cherpakov, Upeck: LEHGI, 2002. 111 s.
7. Konysheva O.K. *Osnovy teorii nechetkikh mnozhestv* / L.K.Konysheva, D.M.Nazarov. SPb: Piter, 2011.192 s.
8. Lilen G., Kotler Ph. Marketing Decision Making: A Model-Building Approach. N.Y.: Harper & Row Publishers, 1983. 298 p.
9. Nedosekin A.O. *Primeneniye teorii nechetkikh mnozhestv k zadacham upravleniya finansami* // Audit i finansovyy analiz, 2000, № 2. с. 84-96.
10. Koфman A., Hil Aluha H. *Vvedeniye teorii nechetkikh mnozhestv v upravlenii predpriyatiyami*. Uchebnoye posobie. Minsk, Vyshehshaya shkola, 1992. 224 s.



## МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ПРИГОДНОСТИ АГРОТЕХНИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ДЛЯ ВЫРАЩИВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ

**Стрюков М.Б.**, д.ф.-м.н., профессор, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

**Сахарова Л.В.**, д.ф.-м.н., профессор, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

**Чувенков А.Ф.**, к.ф.-м.н., доцент, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

**Аннотация:** Целью работы является разработка методики, позволяющей оценить пригодность агротехнической территории для выращивания заданной сельскохозяйственной культуры. Алгоритм, положенный в основу методики, базируется на нечетко-множественном подходе, с успехом применяемом в настоящее время в экономических исследованиях (например, в финансовом и инвестиционном анализе). При формировании оценки соответствующая математическая модель учитывает конечный ряд показателей — относительных отклонений среднестатистических значений ряда агрометеорологических параметров на заданной местности от их оптимальных значений для заданной агрокультуры в основных фазах ее вегетационного цикла. Методика реализована на примере оценки пригодности Ростовской области для выращивания озимой пшеницы; анализ проведен на основе статистических данных для температурного и водного режимов в основных фазах вегетационного цикла.

**Ключевые слова:** комплексная оценка агротехнической территории, урожайность, метеорологические параметры, нечетко-логический вывод.

**Abstract:** The aim of this work is to develop a methodology to assess the suitability of agro-technical areas for the cultivation of the specified crops. The algorithm underlying the methodology based on fuzzy approach, successfully currently used in economic research (e.g., FI-Nanawa and Investment analysis). When forming the evaluation of the corresponding mathematical model takes into account the final number of indicators — the relative deviations of the average values of agrometeorological parameters on a given location from their optimal values for a given crop in the main phases of its vegetative cycle. The method for evaluating the suitability of the Rostov region for the cultivation of winter wheat; the analysis is based on statistical data for temperature and water regimes in the main phases of the vegetative cycle.

**Keywords:** a comprehensive evaluation of the crop areas, yield, meteorological parameters, fuzzy inference.

Целью данной работы является разработка методики, позволяющая получить комплексную численную оценку агротехнической территории для пригодности выращивания на ней заданной агротехнической культуры, на основе анализа статистических данных по комплексу разнородных агрометеорологических показателей.

Для организации рационального землепользования важны методики, позволяющие оценить, насколько пригодна заданная агротехническая территория для выращивания на ней рассматриваемых сельскохозяйственных культур. Даже в пределах одного региона существуют агрометеорологические, почвенные и прочие различия между агротехническими участками, в результате чего средняя урожайность одной и той же агрокультуры на них может существенно различаться [1]. Было бы логичным использовать для данных целей аппарат математического и имитационного моделирования. Однако в настоящее время такой аппарат еще недостаточно разработан, что связано с целым рядом проблем, таких как: 1) зависимостью урожайности агрокультур от большого объема разноплановых показателей, с трудом поддающихся математической формализации; 2) вероятностным характером входных параметров соответствующих математических моделей (в первую очередь, агрометеорологических и почвенных показателей, определяющих урожайность); 3) большим разбросом числовых значений, описывающих агротехнические требования к выращиванию различных сортов агрокультур; 4) субъективностью оценок экспертов-агротехников в процессе формировании списка значимых для урожайности параметров, размытостью их оценок для оптимальных условий и т.д. Перечисленные проблемы приводят к тому, что при анализе пригодности территорий для выращивания конкретных сельскохозяйственных культур традиционно пользуются опытными данными, либо регресси-

онными моделями, имеющими крайне узкую область применения [1].

Среди агрометеорологических показателей, оказывающих наиболее значимое влияние на развитие сельскохозяйственных культур по сезонам/месяцам вегетации, и, как следствие, на их урожайность, традиционно выделяют [2]: 1) суммарное количество осадков; 2) суточный максимум осадков; 3) число дней с осадками 5 мм и более; 4) среднюю температуру воздуха; 5) максимальную температуру воздуха; 6) минимальную температуру почвы; 7) средний дефицит влажности воздуха; 8) среднюю относительную влажность воздуха; 9) число дней с влажностью 30 мм и менее; 10) максимальную скорость ветра; 11) число дней со скоростью 15 м/с и более и т.д.

Для каждой отдельной агрокультуры (и даже ее сорта) существует свой индивидуальный комплекс перечисленных агрометеорологических показателей, обеспечивающих ее нормальное развитие и высокую урожайность при заданных почвенных и агротехнических условиях. Для каждой агрокультуры некоторые из перечисленных показателей имеют более важное значение, а некоторые — менее, причем существенны их отклонения как в сторону понижения, так и повышения показателя. Приоритет фактора определяется как общей возможностью и целесообразностью его корректировки (за счет агротехнических мероприятий), так и требовательностью к нему конкретной агрокультуры.

Применительно к каждой отдельной сельскохозяйственной культуре для каждого из рассматриваемых показателей можно выделить, во-первых, оптимальные диапазоны изменения, а во-вторых, допустимые диапазоны. Если средние значения метеорологических параметров данной местности выходят за пределы их допустимой вариации для данной сельскохозяйственной культуры, то пытаться выращивать ее в данной местности бессмысленно.



Если же все важные агрометеорологические параметры, в среднем, находятся в допустимом диапазоне для данной сельскохозяйственной культуры, то возникает вопрос: как в комплексе оценить ее степень пригодности данной агротехнической территории для выращивания данной культуры, по сравнению с другими территориями? Как ранжировать ряд агротехнических территорий по степени их пригодности, с точки зрения агрометеорологических параметров, для выращивания тех или иных сельскохозяйственных культур в порядке приоритета? Как оптимизировать распределение культур по территориям, с точки зрения комплексного выбора по ряду агрометеорологических показателей? Ответ на перечисленные вопросы может дать предлагаемая модель сравнительной оценки урожайности сельскохозяйственных культур на рассматриваемой агротехнической территории, основанная на нечетко-множественном подходе и системах нечетко-логического вывода [3]–[4].

**Описание методики оценки пригодности агротехнической территории по метеорологическим показателям для выращивания заданной сельскохозяйственной культуры**

Для оценки степени пригодности рассматриваемой агротехнической территории для выращивания на ней заданной сельскохозяйственной территории предлагается следующий алгоритм, включающий в себя шесть последовательных этапов.

**Этап 1.** Определение списка входных параметров модели. Анализируется специальная агротехническая информация: рассматриваются фазы вегетации заданной сельскохозяйственной культуры и. На каждой из них из комплекса метеорологических параметров выделяются наиболее существенные, то есть оказывающие наиболее значимое влияние на развитие растений и формирование урожая. На основе имеющихся статистических данных определяются интервалы их допустимого и оптимального изменения. Фазы вегетационного цикла исследуемой агрокультуры, а также соответствующие им оптимальные значения метеорологических параметров «привязываются» к конкретным временным интервалам на заданной местности.

**Этап 2.** Осуществляется ранжирование выделенных агрометеорологических показателей культуры на основе экспертных оценок. Полученные при этом коэффициенты относительной важности агрометеорологических показателей  $k_i$ ,

$i=1, \dots, N$  (обязательное условие  $\sum_{i=1}^N k_i = 1$ ), используются затем при построении взвешенной оценки урожайности заданной сельскохозяйственной культуры на рассматриваемой агротехнической территории. В качестве критерия, определяющего важность показателя, можно выбрать, например, процент гибели урожая при выходе соответствующего показателя за границы допустимого интервала. В этом случае коэффициенты относительной важности агрометеорологических показателей  $k_i$ ,  $i=1, \dots, N$ , можно определить по правилу Фишберна:

$$k_i = \frac{2(n-i+1)}{(n+1)n} \quad (1)$$

**Этап 3.** Осуществляется сбор статистического материала по каждому из выделенных метеорологических показателей для рассматриваемой местности. На основе полученных выборок (желательно за последние 15–20 лет) рассчитываются средние

значения выделенных агрометеорологических показателей.

**Этап 4.** Для каждого агрометеорологического параметра вводится его функция оценки  $X_i$ , отражающая степень пригодности рассматриваемой агротехнической территории по  $i$ -му показателю для выращивания заданной сельскохозяйственной

культуры. Функция оценки  $X_i$  составляется таким образом, чтобы: 1) ее носителем являлся отрезок  $[0, 1]$ ; 2) рост функции был сопряжен с уменьшением степени пригодности агротехнической территории (то есть показатель должен быть равен нулю в случае, если территория оптимальна для выращивания культуры по  $i$ -му показателю, и единице, если условия критические). Например,

$$X_i = \frac{|U_i - U_i^{opt}|}{|U_i^+ - U_i^{opt}|},$$

если  $U_i > U_i^{opt}$ ; здесь  $U_i$  – среднее значение  $i$ -го показателя;  $U_i^{opt}$  – его оптимальное значение для рассматриваемой сельскохозяйственной культуры;  $U_i^+$  – верхняя граница интервала допустимых значений  $i$ -го показателя;

$$X_i = \frac{|U_i - U_i^{opt}|}{|U_i^- - U_i^{opt}|},$$

если  $U_i < U_i^{opt}$ ;  $U_i^-$  – нижняя граница интервала допустимых значений  $i$ -го показателя.

**Этап 5.** Осуществляется расчет комплексной количественной оценки урожайности на основе «взвешивания» агрометеорологических факторов с использованием теории нечетких множеств.

5.1. Вводится лингвистическая переменная  $g$  – «оценка пригодности заданной агротехнической территории для выращивания рассматриваемой сельскохозяйственной культуры на основе анализа агрометеорологических показателей». Универсальным множеством для переменной  $g$  является отрезок  $[0, 1]$ , а множеством значений переменной  $g$  – терм-множество  $G = \{G_1, G_2, G_3, G_4, G_5\}$ , где  $G_1$  – «территория непригодна для выращивания рассматриваемой агрокультуры»;  $G_2$  – «территория малоприсгодна»;  $G_3$  – «территория пригодна»;  $G_4$  – «территория высоко пригодна»;  $G_5$  – «территория оптимальна».

Каждый термов из множества  $G$  является именем нечеткого подмножества на отрезке  $[0, 1]$ . В соответствии со стандартным пятиуровневым нечетким  $[0, 1]$ -классификатором данные нечеткие подмножества рассматриваются как трапециевидные нечеткие числа (рис.1).



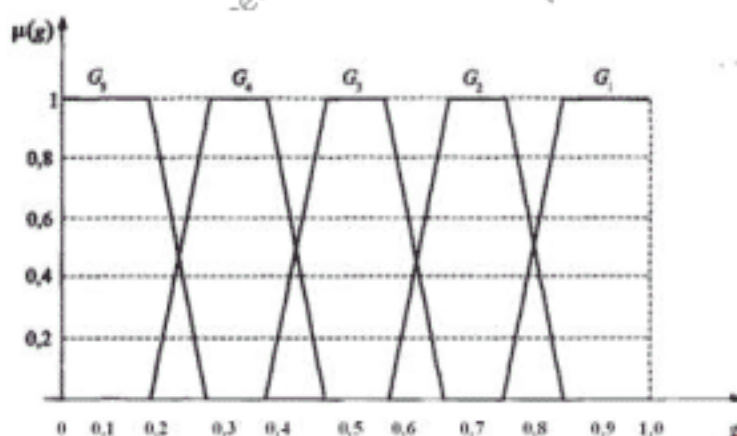


Рисунок 1 - Функции принадлежности подмножеств терм-множества  $G$

Стандартный вид функций принадлежности каждого терма можно видеть в табл.1.

Значение функции принадлежности является мерой истинности терма  $G_i$ . Например, если было установлено, что  $g=0,37$ , то отличную от нуля функцию принадлежности имеют два терма:  $G_4 =$  «территория высоко пригодна» и  $G_3 =$  «территория пригодна». При этом  $\mu_4(0,37)=0,2$

$\mu_3(0,37)=0,8$ . Таким образом, для  $g=0,37$  высказывание «заданная агротехническая территория является высоко пригодной для выращивания рассматриваемой сельскохозяйственной культуры на основе анализа агрометеорологических показателей» является более истинной, чем «заданная агротехническая территория является пригодной для выращивания рассматриваемой сельскохозяйственной культуры на основе анализа агрометеорологических показателей».

Таблица 1 - Функции принадлежности подмножеств терм-множества  $G$

Терм $G_i$	Функция принадлежности нечеткого множества $G$
$G_1$ - «территория оптимальна»	$\mu_1 = \begin{cases} 1, & 0 \leq g < 0,15 \\ 10(0,25 - g), & 0,15 \leq g < 0,25 \end{cases}$
$G_2$ - «территория высоко пригодна»	$\mu_2 = \begin{cases} 1 - 10(0,25 - g), & 0,15 \leq g < 0,25 \\ 1, & 0,25 \leq g < 0,35 \\ 10(0,45 - g), & 0,35 \leq g < 0,45 \end{cases}$
$G_3$ - «территория пригодна»	$\mu_3 = \begin{cases} 1 - 10(0,45 - g), & 0,35 \leq g < 0,45 \\ 1, & 0,45 \leq g < 0,55 \\ 10(0,65 - g), & 0,55 \leq g < 0,65 \end{cases}$
$G_4$ - «территория мало пригодна»	$\mu_4 = \begin{cases} 1 - 10(0,65 - g), & 0,55 \leq g < 0,65 \\ 1, & 0,65 \leq g < 0,75 \\ 10(0,85 - g), & 0,75 \leq g < 0,85 \end{cases}$
$G_5$ - «территория непригодна»	$\mu_5 = \begin{cases} 1 - 10(0,85 - g), & 0,75 \leq g < 0,85 \\ 1, & 0,85 \leq g \leq 1 \end{cases}$

5.2. Комплексная оценка урожайности рассматриваемой сельскохозяйственной культуры на заданной агротехнической территории строится на основе анализа отобранных показателей, числовые значения которых определяются формулами (2.1), (2.2). Каждая из этих числовых переменных является множеством-носителем лингвистической переменной  $B_i, i=1, \dots, N$ , состоящей из следующих пяти термов:  $B_1 =$  «очень низкий уровень показателя  $x_i$ »;  $B_2 =$  «низкий уровень показателя  $x_i$ »;  $B_3 =$  «средний уровень показателя  $x_i$ »;  $B_4 =$  «высокий уровень показателя  $x_i$ »;  $B_5 =$  «очень высокий уровень показателя  $x_i$ ».

Предполагается, что каждая лингвистическая переменная  $B_i$  также имеет трапециевидную функцию принадлежности (рис.2), описываемой табл. 1.



5.3. Осуществляется нечетко-логический переход от показателей  $X_i, i=1, \dots, N$  к высказываниям об  $G = \{G_1, G_2, G_3, G_4, G_5\}$  – оценке пригодности заданной агротехнической территории для выращивания рассматриваемой сельскохозяйственной культуры на основе анализа агрометеорологических показателей.

Для формирования правила перехода от показателей  $X_i$  к лингвистическим переменным  $G_j$  осуществляется учет весов показателей – коэффициентов относительной важности метеорологических показателей  $k_i, i=1, \dots, N$  (1). При выбранной системе весов показателей согласно теории нечетких множеств, правило перехода от значений показателей  $X_i$  к весам термов лингвистической переменной  $G_j$  имеет вид:

$$(3) \quad p_j = \sum_{i=1}^N k_i \mu_{ij}, \quad j=1, 2, 3, 4, 5,$$

где  $\mu_{ij}$  – значение функций принадлежности соответствующих термов. Значение самой числовой переменной  $G_j$ , с учетом формулы (3), осуществляется на основании формулы:

$$g_j = \sum_{r=1}^m p_j \cdot \bar{g}_r, \quad (4)$$

где  $\bar{g}_r$  – середина промежутка, являющегося носителем терма  $G_j \in (a_{j,r}, a_{j,r+1}]$ . После этого осуществляется лингвистическое распознавание полученного числового значения на основе введенного ранее терм-множества  $G = \{G_1, G_2, G_3, G_4, G_5\}$ .

Схема алгоритма перехода от показателей  $X_i$  к оценкам лингвистической переменной показана на рис.2

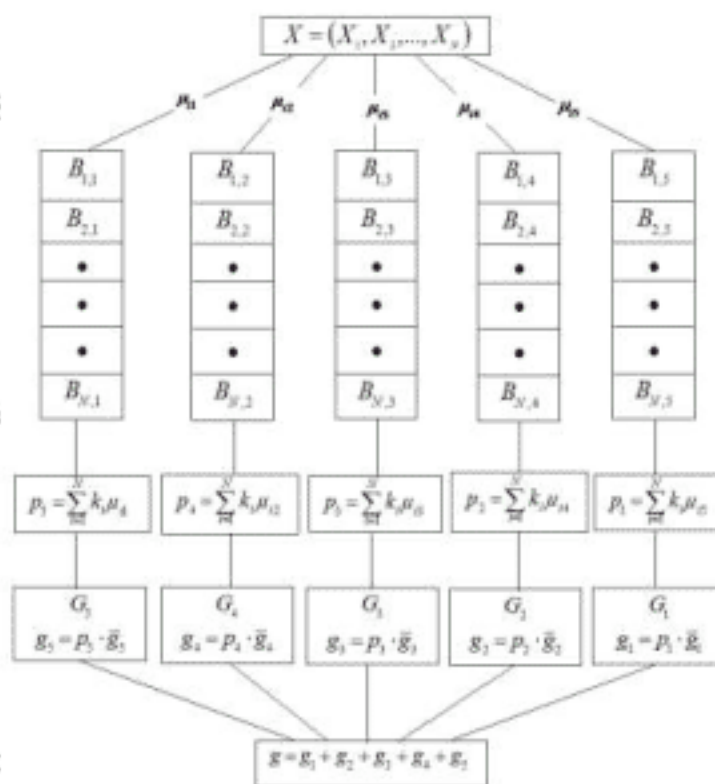


Рисунок 2 - Схема перехода от агрометеорологических показателей  $X_i$  к высказываниям об оценке урожайности заданной сельскохозяйственной культуры на рассматриваемой агротехнической территории

**Расчет оценки пригодности агротехнической пригодности Ростовской области для выращивания озимой пшеницы**

В качестве примера получена оценка степени пригодности агротехнических территорий Ростовской области для выращивания озимой пшеницы. Рассмотрим поэтапно применение предложенного алгоритма.

**Этап 1.** Анализ имеющейся литературы показал [5] – [7], что в течение вегетации у пшеницы выде-

ляют следующие фазы роста и развития: всходы, кущение, стеблевание, выход в трубку, колошение, цветение и созревание. У озимой пшеницы первые две фазы развития при благоприятных условиях протекают осенью, остальные – весной и летом следующего года. Оптимальные и критические значения температур для каждой фазы развития озимой пшеницы приведены в табл. 2.



Таблица 2 - Оптимальные и критические значения температур для озимой пшеницы в различных фазах развития

Фаза развития	Оптимальные температуры, °С	Минимально допустимые температуры, °С	Максимально допустимые температуры, °С
Прорастание	2-4	2-4	-
Начало роста	12-14	3-5	-
Кущение	12-15	-11	18
Стеблевание	15-16	-4	38-40
Колошение	18-20	-1	32
Цветение	18-20	-1	32
Созревание зерна	22-25	-2	38-40

**Этап 2.** Как высокие, так и низкие температуры губительны для урожая пшеницы, однако относительный процент потерь урожая различается для каждого из рассмотренных показателей. Низкие температуры имеют следующие последствия для каждой из фаз развития пшеницы.

**Прорастание** не происходит ниже 2 – 4°С (100% потерь).

**Начало роста** не происходит ниже 3 – 5°С (100% потерь).

**Кущение:** при температуре ниже -11°С происходит повреждение листьев (7-10% потери урожая).

**Стеблевание:** при температуре ниже -4°С имеет место отмирание точки роста и расщепление стебля (10 – 20% потерь).

**Выход в трубку:** при температуре ниже -1°С происходит разрушение междоузлий, приводящее к полеганию растений (20 – 30% потери урожая).

**Колошение:** при температуре ниже -1°С наступает стерильность растений, повреждение или отмирание листьев (30-40% потери урожая).

**Цветение:** ниже -1°С наступает стерильность цветков, повреждение нижней части стебля (30 – 40% потери урожая).

**Молочная спелость:** ниже -2°С образуются белые ости, происходит повреждение нижней части стебля, формируются загрубелые или обесцвеченные зерна (7 – 10% потери урожая).

**Созревание зерна:** ниже -2°С происходит сморщивание поверхности зерна, нарушение его прорастания (5 – 7% потери урожая).

Кроме того, при достаточно длительном опускании температуры зимой ниже -20°С в отсутствие снежного покрова происходит вымерзание и гибель посевов на 50 – 100%. Однако данная ситуация может быть отнесена к аномальным явлениям в Ростовской области (как правило, подобные заморозки не бывают длительными и промерзания почвы не происходит).

Высокие температуры также имеют негативные последствия.

**Кущение:** температура выше 18°С приводит к повреждению конуса, снижению количества колосков, и, как следствие, к уменьшению урожая (10-15% потери урожая).

**Выход в трубку:** при температуре выше 38 – 40°С происходит паралич устьиц, ожоги листьев (10-15% потери урожая).

**Колошение:** при повышении температуры до 32°С количество зерен сокращается на 65% от того количества, которое развивается при нормальной температуре (20-40% потери урожая).

**Созревание зерна:** при температуре выше 38 – 40°С имеет место нарушение транспорта ассимиляторов, зерно получается щуплое («запал») и низкого качества (5-7% потери урожая).

Таким образом, на основании анализа потерь урожая в результате выхода температурных показателей за допустимые интервалы, их можно ранжировать и определить коэффициенты относительной важности показателей внутри «температурной» группы:

- 1) температура во время прорастания и начала роста;  
 $k_1 = 6/21$ ;
- 2) температура при колошении;  
 $k_2 = 5/21$ ;
- 3) температура при цветении;  
 $k_3 = 4/21$ ;
- 4) температура при стеблевании;  
 $k_4 = 3/21$ ;
- 5) температура при кущении;  
 $k_5 = 2/21$ ;
- 6) температуры при созревании зерна;  
 $k_6 = 1/21$ .

Данные по влажности приведены в Таблице 3.

Таблица 3 - Оптимальные и критические значения влажности для озимой пшеницы в различных фазах развития

Фаза развития	Оптимальная влажность воздуха, %	Минимально допустимая влажность воздуха, %	Максимально допустимая влажность воздуха, %
Прорастание	70	50	80
Начало роста	70	50	80
Кущение	85	60	90
Стеблевание	70	60	80
Колошение	60	50	70
Цветение	60	50	70
Созревание зерна	55	50	60

Поскольку статистических данных о вреде пониженной/повышенной влажности не имеется, для всех показателей внутри группы «влажность» вводится одинаковый вес.

- 7) влажность во время прорастания и начала роста;  
 $k_7 = 1/6$ ;

- 8) влажность при колошении;  
 $k_8 = 1/6$
- 9) влажность при цветении;  
 $k_9 = 1/6$ ;



- 10) влажность при стеблевании;  
 $k_{10} = 1/6$
- 11) влажность при кушении;  
 $k_{11} = 1/6$ ;
- 12) влажность при созревании зерна;  
 $k_{12} = 1/6$

При расчетах по формуле (4) полученные коэффициенты для каждой группы («температура» и «влажность») должны быть умножены на 0,5.

Таблица 4 - Соответствие фаз развития озимой пшеницы в Ростовской области месяцам года

Фаза развития	Временные промежутки года	Температура, °С			Средняя влажность, %
		Минимальная	Максимальная	Средняя	
Прорастание	Первая декада октября	-6	16	12	74
Начало роста	Вторая и третья декады октября	-12	14	10	78
Кушение	Ноябрь, март	-22, -24	6, 8	3, 2	85, 80
Стеблевание	Апрель	-7	18	11	69
Колошение	Первая и вторая декады мая	1	20	15	66
Цветение	Третья декада мая	1	24	19	66
Созревание зерна	Июнь	4	26	21	55

**Этап 3.** В Ростовской области срок посева в Южной зоне: 20.09-30.09, в Приазовской: 15.09 – 25.09, в Восточной: 10.09 – 20.09. Соответственно, сроки уборки в Южной зоне: 15.07 – 25.07; в Приазовской: 10.07 – 20.07; в Южной зоне: 05.07 – 15.07 [8]. Соответствие фаз развития озимой пшеницы в Ростовской области месяцам года (на основе статистических данных [9]) представлено в табл. 4.

**Этап 4.** Результаты расчетов оценок агрометеорологических параметров  $X_i, i=1, \dots, 12$  на ос-

нове Таблиц 2,3,4, а также формул (2.1) и (2.2) приведены в табл. 5.

Таблица 5 - Значения числовых оценок агрометеорологических параметров

№	Параметр	Название	Числовое значение
1	$X_1$	температура во время прорастания и начала роста	0,21
2	$X_2$	температура при колошении	0,2
3	$X_3$	температура при цветении	0
4	$X_4$	температура при стеблевании	0,23
5	$X_5$	температура при кушении	0,41
6	$X_6$	температуры при созревании зерна	0,10
7	$X_7$	влажность во время прорастания и начала роста	0,6
8	$X_8$	влажность при колошении	0,6
9	$X_9$	влажность при цветении	0,6
10	$X_{10}$	влажность при стеблевании	0,1
11	$X_{11}$	влажность при кушении	0,1
12	$X_{12}$	влажность при созревании зерна	0

**Этап 5.** На основе формул (3)-(4), а также таблицы 5, получим, что  $g = 0,29$ . В этом случае, в соответствии с табл.1, отличную от нуля функцию принадлежности имеет только один терм: «территория высоко-пригодна»,  $\mu_4(0,29) = 1$ .

Следовательно, высказывание «агротехническая территория Ростовской области является высоко пригодной для выращивания озимой пшеницы на основе анализа агрометеорологических показателей» является истинной с точки зрения выполненного анализа. Проведенный анализ подтверждается мнениями специалистов: «Ростовская область – благоприятная зона для выращивания высококаче-



ственного зерна озимой пшеницы, где она занимает площадь более 2 млн. га» [10].

**Выводы.** На основе систем нечетко-логического вывода, используемых в экономике (для анализа риска банкротства предприятия), разработана методика и реализующий ее алгоритм, позволяющий оценить степень пригодности заданной агротехнической территории для выращивания заданной сельскохозяйственной культуры на основе комплексного анализа статистических метеорологических данных для данной местности. Степень пригодности выражается числом от 0 до 1, и может служить как оценкой пригодности, так и инструмен-

том для ранжирования агротехнических территорий по приоритетам выращивания сельскохозяйственных культур. Для практического применения алгоритм может быть существенно детализирован и дополнен за счет включения в рассмотрение ряда дополнительных метеорологических показателей (например, скорости ветра либо уровня содержания углекислого газа в воздухе), а также почвенных показателей. Рассмотренная методика может быть реализован в виде программного обеспечения, позволяющего оптимизировать землепользование областей и регионов.

#### Библиографический список

1. Официальный сайт Всероссийского научно-исследовательского института овощеводства (ФГБНУ ВНИИО). Режим доступа: <http://vniioh.ru/> (дата обращения: 03.06.2017).
2. Бисчоков Р.М. Анализ и прогноз трансформации климатических характеристик и учет их динамики в задачах управления агропромышленным комплексом (на примере центральной части Северного Кавказа). Диссертация на соискания степени доктора физико-математических наук. Нальчик. 2014.
3. Блюмин С.Л. Нечеткая логика: алгебраические основы и приложения: Монография / С.Л.Блюмин, И.А.Шуйкова, П.В.Сараев, И.В.Черпаков. Липецк: ЛЭГИ, 2002. 111 с.
4. Коньшева Л.К. Основы теории нечетких множеств / Л.К.Коньшева, Д.М.Назаров. СПб: Питер, 2011. 192 с.
5. Официальный сайт зооинженерного факультета Российского государственного аграрного университета (РГАУ МСХА). Режим доступа: <http://www.activestudy.info/r/ozimaya-pshenica/> (дата обращения: 03.06.2017).
6. Сайт «PROФессия фермер» (ProFermer.ru 2017-2017). Режим доступа: [http://www.profermer.ru/zern\\_pitanie\\_7.html](http://www.profermer.ru/zern_pitanie_7.html) (дата обращения: 03.06.2017).
7. Отраслевой агропромышленный портал РусьАгроЮг. Режим доступа: <http://rusagroug.ru/consultations/343> (дата обращения: 03.06.2017).
8. Самофалова Н.Е., Попов А.С., Иличкина Н.П., Дубинина О.А., Дерова Т.Г. Твердая (тургидная) озимая пшеница в Ростовской области (сортовой состав, технология возделывания, семеноводство) / ГНУ ВНИИЗК им. И.Г. Калиненко Россельхозакадемии, 2012.
9. Климатический справочник atlas-yakutia.ru Россия 2007-2017. Режим доступа: [http://www.atlas-yakutia.ru/weather/stat\\_weather\\_347310.php](http://www.atlas-yakutia.ru/weather/stat_weather_347310.php) (дата обращения: 03.06.2017).
10. Божков Д.В. Продуктивность новых сортов озимой пшеницы в условиях Ростовской области / О.А. Бирюкова, Н.Е. Кравцова // Успехи современного естествознания, 2013, № 7. – с. 151-152;

#### References

1. Oficial'nyj sajt Vserossijskogo nauchno-issledovatel'skogo instituta ovoshchevodstva (FGBNU VNIIO). Rezhim dostupa: <http://vniioh.ru/> (data obrashcheniya: 03.06.2017).
2. Bischokov R.M. Analiz i prognoz transformacij klimaticheskikh harakteristik i uchet ih dinamiki v zadachah upravleniya agropromyshlennym kompleksom (na primere central'noj chasti Severnogo Kavkaza). Dissertaciya na soiskaniya stepeni doktora fiziko-matematicheskikh nauk. Nal'chik. 2014.
3. Blyumin S.L. Nchetkaya logika: algebraicheskie osnovy i prilozheniya: Monografiya / S.L.Blyumin, I.A.Shujkova, P.V.Saraev, I.V.Cherpakov. Lipeck: LEHGI, 2002. 111 s.
4. Konysheva L.K. Osnovy teorii nchetkikh mnozhestv / L.K.Konysheva, D.M.Nazarov. SPb: Piter, 2011. 192 s.
5. Oficial'nyj sajt zoolnzhenernogo fakul'teta Rossijskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta (RGAU MSKHA). Rezhim dostupa: <http://www.activestudy.info/r/ozimaya-pshenica/> (data obrashcheniya: 03.06.2017).
6. Sajt «PROfessiya fermer» (ProFermer.ru 2017-2017). Rezhim dostupa: [http://www.profermer.ru/zern\\_pitanie\\_7.html](http://www.profermer.ru/zern_pitanie_7.html) (data obrashcheniya: 03.06.2017).
7. Otrasl'evoj agropromyshlennij portal Rus'AgroYug. Rezhim dostupa: <http://rusagroug.ru/consultations/343> (data obrashcheniya: 03.06.2017).
8. Samofalova N.E., Popov A.S., Il'ichkina N.P., Dubinina O.A., Derova T.G. Tverdaya (turgidnaya) ozimaya pshenica v Rostovskoj oblasti (sortovoj sostav, tekhnologiya vozdelvaniya, semenovodstvo) / GNU VNIIZK im. I.G. Kalinenko Rossel'hozakademii, 2012.
9. Klimaticheskij spravochnik atlas-yakutia.ru Rossiya 2007-2017. Rezhim dostupa: [http://www.atlas-yakutia.ru/weather/stat\\_weather\\_347310.php](http://www.atlas-yakutia.ru/weather/stat_weather_347310.php) (data obrashcheniya: 03.06.2017).
10. Bozhkov D.V. Produktivnost' novyh sortov ozimoy pshenicy v usloviyah Rostovskoj oblasti / O.A. Biryukova, N.E. Kravcova // Uspekhi sovremennogo estestvoznaniya, 2013, № 7. – s. 151-152;



## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ИЛИ УСЛУГ КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЕ ЧАСТИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

**Тиханкин Г.А.**, к.х.н., доцент, Волжский политехнический институт (филиал) Волгоградского государственного технического университета

**Пискунова А.А.**, Волжский политехнический институт (филиал) Волгоградского государственного технического университета

**Аннотация:** В данной статье рассмотрены и проанализированы основные категории затрат на качество и выделены их ключевые моменты. Выявлена и обоснована необходимость создания системы управления затратами на обеспечение качества продукции или услуг для эффективного их перераспределения. На основе проведенного анализа авторами предлагается переориентирование производителей на перспективные и востребованные потребительские виды продукции, а также создание необходимой в наше время системы, минимизирующей затраты производителя и максимизирующей удовлетворенность потребностей потребителя.

**Ключевые слова:** переориентирование производителей, перераспределение затрат, затраты на предупреждение дефектов, маркетинговые исследования, мониторинг, управление затратами на обеспечение качества.

**Abstract:** In this article, we examined and analyzed the main categories of costs for quality and highlighted their key points. The necessity of creation of a cost management system to ensure the quality of products or services for effective redistribution has been identified and justified. Based on the analysis carried out by the authors, it is proposed to re-orient manufacturers to promising and demanded consumer products, and also to create a system that is necessary in our time, minimizing the manufacturer's costs and maximizing the satisfaction of the consumer's needs.

**Keywords:** reorientation of producers, redistribution of costs, defect prevention costs, marketing research, monitoring, management of costs for quality assurance.

Качество продукции или услуг является неотъемлемой потребностью современного человека. В связи с выходом новой версии международного стандарта ISO 9001:2015 особое внимание уделяется не только обеспечению удовлетворенности потребителя, но и работе на перспективу с целью её улучшения у потребителя.

Естественно, переориентирование производителей на перспективные и востребованные потребительские виды продукции, потребует расстановки приоритетов по-новому и, конечно, затрат на реализацию перспективных проектов. Все это потребует перераспределения затрат, направленных на обеспечение качества продукции. Иными словами, в организациях должна быть создана система управления затратами на качество [3].

Из сложившейся оценки затрат на качество их разделяют на 4 категории ( $C_1 - C_4$ ):

- $C_1$  - затраты на предупреждение дефектов;
- $C_2$  - затраты на контроль качества;
- $C_3$  - затраты на внутренние потери от дефектов;
- $C_4$  - затраты на внешние потери от дефектов.

Однако далеко не всегда все из них практически применимы, т.к. существует общая безграмотность руководителей предприятий в вопросах, связанных с менеджментом качества. Для многих производств до сих пор, не смотря на то, что уже вышла новая версия международного стандарта ISO 9001:2015, актуальна проблема отсутствия в организации определенной структуры работы и обратной связи, работник – работодатель. Руководители считают систему качества навязанной и не видят целесообразности в её применении [1]. Именно поэтому задачей современного специалиста в области экономики управления качеством является умение донести до руководителя мысль об его переориентировании на перспективу.

Подробнее остановимся на «затратах на предупреждение дефектов», так как именно они связаны с любыми действиями, направленными на предупреждение ненадлежащего качества товаров и услуг и являются основополагающими. К ним относятся:

- затраты на маркетинг и изучение потребностей покупателей и пользователей;
- затраты на маркетинговые исследования;
- затраты на проведение опросов и исследования представлений потребителей и пользователей о продукции/услугах.

Первые из приведённых выше затрат необходимы для формирования данных о требованиях покупателей и пользователей к качеству товаров и услуг, сбора и анализа информации об их представлениях о самом качестве.

Следующие затраты описывают стоимость части маркетинговых исследований, нацеленных на то, чтобы определить, какими качествами должны обладать товары или услуги для удовлетворения потребностей потребителей.

Так же затраты из приведённого выше списка показывают стоимость реализации программ по установлению обратных связей с потребителями и пользователями, с помощью которых можно определить их представления о качестве товаров и услуг, а также выявить возможные проблемы, сравнив свои данные с той информацией, которой располагают конкуренты.

Постоянный мониторинг новейших технологий в производстве и регулярное сравнение своей работы с деятельностью других современных предприятий – это показатель не только вовлеченности в своё дело (о чём упоминается в TQM), но и активная позиция на рынке товаров и услуг.

Каждый руководитель должен понимать, что ежедневно возникают новые идеи, а значит, возможно, лучшее предложение; и чтобы всегда оставаться на первых позициях не только в национальных рынках, но и в международной системе необходимо, в лучшем случае, проводить маркетинговые исследования и опросы каждые полгода. Таким образом, предприятие не только имеет шансы оставаться лидером производства высококачественной продукции, но и предупредить возможные нежелательные дефекты и, что ещё важнее, снизить затраты, повысив своё экономическое состояние.

Для того чтобы учесть многие нюансы, связанные с затратами на качество, организацией и её подразделениями должны ежемесячно составляться отчёты в виде таблиц, так как это позволит визуально оценить ситуацию и выявить пути её разрешения. При предварительной оценке затрат на качество их составляющие могут быть представлены в виде «айсберга затрат на качество», где определены две части: видимая и скрытая (рисунок 1) [2].





Рисунок 1 – Общий вид «айсберга возможных затрат» на качество в организации

Из представленного рисунка становится ясно, что видимая часть айсберга затрат на качество определяется сравнительно легче, чем скрытая, то есть, по большей части, мы можем представить себе последовательность происходящего.

В первом случае мы понимаем, что если на производстве проверка качества пройдет недостаточно внимательно и ответственно, то продукция окажется забракованной, а, значит, заказчик вернет её нам, что, безусловно, выявляет наши технологические потери. Получается, что для снижения количества брака возможна переделка продукции, что, соответственно, повлечёт за собой дополнительные затраты на испытания и контроль и, в общем, расходы служб управления качеством. С нижней частью «айсберга» всё гораздо сложнее, так как в данном случае невыполнение одной операции ведёт сразу к целому ряду последствий: несвоевременному оформлению работ, некорректному порядку реализации и чрезмерной структуре расходов.

Разберёмся подробнее: когда нет планирования, сначала понемногу, а затем и вовсе исчезает стабильность процесса, отсутствует структура или организация работы. Соответственно, это приводит к уменьшению ответственности каждого сотрудника за выполнение им определенных операций, а, значит, пропадает необходимость в корректности оформления труда на производстве. Документация не подготовлена надлежащим образом: предприятие не будет владеть нужной информацией о своих конкурентах, а, значит, вскоре могут появиться другие, лучшие, предложения, что приведет, лишь к следующему пункту «айсберга» – потере части

рынка. Рассмотрим другие последствия: при отсутствии планирования, повторимся, не будет стабильности и порядка, а, значит, будет осуществляться некорректная реализация продукции или услуг. Это, в свою очередь, приведет к ошибкам в реагировании на обращение заказчика и просроченным поставкам. Как следствие производство ожидает лишь реагирование на претензии о неудовлетворенности со стороны его потенциального заказчика и, также, оценка существующей надежности производственного процесса на основании отказов. Всё вышеописанное поведёт за собой чрезмерную структуру расходов. Предприятие остановит производственные процессы – незавершенность текущих программ; предложит на основании своей вины скидки заказчикам, ускорит процедуры по устранению ошибок, проведёт эксплуатационное обслуживание, на что потребуется рабочая сила, а, значит, многим придётся работать сверхурочно, ведь покупателю нужно сделать всё как можно быстрее. Отсюда и возможная текучесть работников. Как итог: стоимость службы перевозок, т.к. недочёты исправляет всегда организация, и дополнительная инвентаризация.

Следовательно, должна быть создана система управления затратами на обеспечение качества, которая войдет составной частью в систему менеджмента организации. Без эффективного использования вложенных средств невозможно добиться не только выпуска качественной продукции, но и реализации перспективных проектов и освоения выпуска новых изделий, которые будут востребованы потребителями в будущем.

#### Библиографический список

1. Адлер, Ю.П. Нужна ли нам «система экономики качества»? Неужели да? / Ю.П. Адлер, С.Е. Щепетова // Стандарты и качество. – 2001. – № 12.
2. Всеобщее управление качеством: Учебник для вузов / О. П. Глудкин, Н. М. Горбунов, А. И. Гуров, Ю. В. Зорин: под ред. О. П. Глудкина. – М.: Горячая линия – Телеком, 2001. – 600 с.: ил.
3. Методы управления затратами и качеством продукции : учебное пособие / В.Э. Керимов, Ф.А. Петришче, П.В. Селиванов, Э.Э. Керимов. – М. : Изд.-торг. центр «Маркетинг», 2002.

#### References

1. Adler, YU.P. Nuzhna li nam «sistema ekonomiki kachestva»? Neuzheli da? / YU.P. Ad-ler, S.E. SHChepetova // Standarty i kachestvo. – 2001. – № 12.
2. Vseobshchee upravlenie kachestvom: Uchebnik dlya vuzov / O. P. Gludkin, N. M. Gorbunov, A. I. Gurov, YU. V. Zorin: pod red. O. P. Gludkina. – M.: Goryachaya liniya – Telekom, 2001. – 600 s.: il.
3. Metody upravleniya zatratami i kachestvom produkcii : uchebnoe posobie / V.E.H. Kerimov, F.A. Petri-shche, P.V. Selivanov, E.H.EH. Kerimov. – M. : Izd.torg. centr «Marketing», 2002.



## ФУНКЦИИ И ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К СОВРЕМЕННОЙ УПАКОВКЕ

**Харламова И.Ю.**, к.э.н., доцент, Новосибирский государственный университет экономики и управления

Аннотация: в статье рассмотрены функции современной упаковки. Проанализированы негативные стороны использования упаковки сегодня и требования, предъявляемые к ней.

Ключевые слова: упаковка, функции упаковки, требования, предъявляемые к упаковке.

Abstract: In the article, the functions of modern packaging are considered. Analyzed the negative aspects of using packing today and the requirements for it.

Keywords: packaging, classification of packaging, functions of packaging, requirements for packaging.

Основное место в системе маркетинга занимает товар. Под товаром в маркетинге понимается изделие или услуга, предназначенные для удовлетворения потребностей потребителей и предлагаемые для продажи целевому рынку. Ф. Котлер выделяет три уровня в товаре: товар по замыслу, товар в реальном исполнении и товар с подкреплением [1].

Товар по замыслу – это идея, предназначение, потребности, которые товар должен удовлетворить. Например, мы продаем не помоду, а красоту, не дрель, а те дырки, которые делает эта дрель.

Товар в реальном исполнении – это набор полезных, с точки зрения потребителей, характеристик: уровень качества, набор потребительских свойств, специфическое оформление, марочное название, упаковка, маркировка и пр.

Товар с подкреплением – это предоставление дополнительных услуг и выгод покупателю. Например, послепродажное обслуживание, дополнительные гарантии, доставка, подключение, консультация и пр.

Упаковка стала неотъемлемой частью нашей жизни. Ежедневно используя ее, мы не задумываемся какие функции она выполняет, какова ее роль, а между тем она является связующим звеном между всеми участниками рынка.

Согласно ГОСТУ 17527-2003 упаковка – «это средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту продукции от повреждения и потерь, окружающей среды от загрязнений, а также обеспечивающих процесс обращения продукции. Под процессом обращения понимают транспортирование, хранение и реализацию продукции.» [3]

«Проходя путь от производителя до конечного потребителя, упаковка выступает одним из важнейших условий формирования конкурентоспособности товара и сохранения его потребительских свойств. При этом функции упаковки начинают формироваться с самого начала производства товара. Их действие распространяется на весь путь следования товара от производителя до склада, оптового или розничного магазина. А прекращает она выполнять свои функции в тот момент, когда покупатель вынимает из нее товар и уничтожает (возвращает) ее.» [2]

Изначально первыми функциями упаковки были транспортировка и защита продукта от порчи. Со временем упаковка менялась, менялись и ее функции. Современная упаковка выполняет не только защитную и транспортную функции, а еще и дозирующую, хранения, маркетинговую, нормативно-законодательную, контрольную, складирования и пр. В таблице рассмотрены некоторые из них.

Несмотря на то, что современная упаковка помогает и облегчает реализацию и хранение товара, стоит акцентировать внимание и на негативных сторонах ее использования.

Во-первых, совершенствование материалов и дизайна упаковки приводит к росту цен на товары

Часто упаковка стоит дороже, чем упакованный в нее товар.

Во-вторых, на производство упаковки используются дефицитные природные ресурсы (древесину, алюминий и пр.), что также увеличивает стоимость товара.

В-третьих, все большее значение придается возможности упаковки как можно дольше сохранять продукт годным к употреблению. Также при выборе упаковки для производителей имеет значение ее пригодность к термообработке и использованию на автоматических фасовочных линиях. Это влечет за собой активное использование для производства упаковки полимерных материалов.

В-четвертых, упаковка требует утилизации. В связи с этим необходимо строительство заводов по переработке мусора, возрастают затраты на оплату труда, энергии, транспортировку и пр. Сжигание отходов приводит к загрязнению биосферы.

В-пятых, неразлагающаяся выброшенная упаковка загрязняет окружающую среду. Например, в Тихом океане образовался «Мусорный остров», который быстро растет примерно с 50-х годов XX в. По оценкам ученых, в настоящее время масса мусорного острова составляет более 3,5 млн тонн, а площадь – более миллиона кв. километров. Период разложения полимерных материалов достигает 80 лет.

Современное общество является обществом производства и потребления товаров и услуг. И с каждым днем потребление увеличивается. Интенсивность создания и выпуска новых товаров и услуг влечет за собой рост объемов вторичных и производственных отходов. Кроме того, современная жизнь очень динамична. Современные потребители все четче понимают ценность собственного времени. Они готовы платить за продукт в более удобной упаковке, чем тратить время на очереди или длительное пребывание на кухне. Потребители требуют доставки продукции только высокого качества и без потерь. В меняющихся условиях к современной упаковке начинают предъявляться новые требования:

1) безопасность для потребителя – отсутствие возможности загрязнения товара компонентами упаковки. Безопасность обеспечивается путем нанесения на нее защитных покрытий или снижением сроков хранения продукта, например, при использовании полиэтиленовой или хлорвиниловой упаковки. Безопасность упаковки регулируется Техническим регламентом Таможенного союза ТР ТС 005/2011 «О безопасности упаковки».

2) экологическая безопасность – использование для производства саморазлагающихся материалов (фото-, био- и водоразлагаемых полимеров), а также использование для производства упаковки материалов, не наносящих при утилизации вреда окружающей среде;



3) эргономичность – наличие дополнительных свойств. Производители и поставщики упаковочной продукции весьма заинтересованы в выпуске упаковочной продукции, обладающей уникальными характеристиками, повышающими ее маркетинговую ценность. Например, картонные упаковки с герметичными ячейками для банок с водой, удобно

размещающиеся в секциях холодильников, пластиковые бутылки, перевернутые вверх дном, упаковку, защищающую от неумелого обращения и некондиционированного доступа и т.д. Возможность продавать товары в упаковке, вписывающейся в интерьер и соответствующей образу жизни.

Таблица - Функции упаковки

Функции	Описание
Транспортная	Обеспечивает перевозку упакованной продукции определенным видом транспорта на заданное расстояние в течение установленного времени в определенных условиях.
Защитная	Обеспечивает защиту продукции от влияния климатических факторов, от повреждений и порчи при транспортировке и хранении, а также защиту окружающей среды и человека от негативного воздействия упакованной продукции.
Хранения	Обеспечивает штабелирование продукции на стандартных поддонах и оптимальное использование площади складских помещений.
Маркетинговая	<ul style="list-style-type: none"> <li>• формирует спрос. Упаковка может привлечь внимание потенциального покупателя, сформировать определенный имидж товара; [2]</li> <li>• формирует качество товара. Конструктивные особенности упаковки должны обеспечивать удобство пользования товаром, максимально удовлетворять потребности покупателя, а ее дизайн формировать в глазах потребителя образ качественного товара; [2]</li> <li>• идентификация товара. Упаковка должна обеспечить потребителя возможность увидеть товар до его приобретения, например, в случае использования прозрачных упаковочных материалов, специальных прозрачных элементов; [2]</li> <li>• стимулирует сбыта товара. Применение упаковки или ее элементов при проведении разнообразных акций стимулирования сбыта, например, крышки, ярлыки, вкладыши, штрих-коды могут выступать лотерейными купонами (например, необходимо собрать определенное количество элементов и обменять их на приз);</li> <li>• участвует в проведении маркетинговых исследований;</li> <li>• помогает отстроится от конкурентов (позволяет дифференцировать товар, сделать его узнаваемым и запоминаемым);</li> <li>• защищает бренд (оригинальная, нестандартная упаковка, нанесение микрошрифта, металлизированных пленок, голограмм, индивидуальных номеров, объемного тиснения на материале упаковки).</li> </ul>
Информационная	Благодаря маркировке, размещенной на упаковке, потенциальные потребители могут получить необходимые сведения о производителе, товаре, его составе, весе, сроках годности, способах эксплуатации и т.д.
Нормативно-законодательная	ТУ и ГОСТы строго регламентируют предельное содержание в упаковочных материалах компонентов и примесей, которые могут мигрировать в продукт.
Дозирующая	Обеспечивает расфасовку определенного количества продукта.
Контрольная	Обеспечивает считывать и фиксировать информацию (при помощи штрих-кодов, шрифта Брайля, QR-кодов и пр.)

4) надежность – способность сохранять товар или его герметичность в течение длительного времени;

5) совместимость – способность упаковки не изменять потребительские свойства продукта;

6) экономичность – все издержки по упаковке, фасовке, перевозке и промежуточному хранению становятся производственными издержками, увеличивающими стоимость продукта. Поэтому производители стараются минимизировать издержки на всех этапах товародвижения;

7) оборачиваемость – возможность переработки и вторичного использования упаковки. Упаковка (тара) многократного использования способствует сохранению сырья, материалов, тепловой и электрической энергии, не требует утилизации;

8) стандартизация количества содержимого – единообразная система упаковки (0,25 л, 0,33 л, 250 г и пр.), позволяющая приобретать товар без дополнительного взвешивания, что сокращает время реализации товара и позволяет потреблять товар в любом удобном месте. Например, упаковка для разовой, дневной или недельной дозы лекарственных препаратов;

9) повторное использование упаковки по новому назначению;

10) облегчение упаковки – снижение массы упаковки за счет рациональной конструкции, применения новых и модифицирования существующих полимеров;

11) способность упаковки «следить» за качеством товара. Например, указать дату выпуска, идентифицировать свое место в цепи поставок, напомнить о состоянии своего скоропортящегося содержимого и даже изменить микроусловия хранения. Изменение цвета красок на этикетке сообщит потребителю, что содержимое пакета, помещенного в микроволновку, уже разогрелось. Мембрана, чувствительная к температурным колебаниям, может контролировать баланс кислорода и углекислого газа в контейнере со свежими продуктами, продлевая срок их годности и пр.;

12) взаимозаменяемость – способность упаковок одного вида заменить упаковки другого вида при использовании по одному и тому же функциональному назначению.

Сегодня упаковка – это не простоместилище для товара, благодаря упаковочным упаковке товар приобретает необычные формы, свойства, становится ярким и удобным в использовании. Меняется мир вокруг нас – меняется упаковка.



**Библиографический список**

1. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я. 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер. М.: Альпина Паблишер. 2017. 211 с.
2. Смольянинова И.В., Ахмедов А.Э., Шаталов М.А. Совершенствование маркетинговой деятельности предприятия на основе развития коммуникативной политики / Территория науки. 2015. № 3, С. 129-133.
3. ГОСТ 17527—2003 Упаковка. Термины и определения (Часть 1)

**References**

1. Kotler F. Marketing ot A do YA. 80 koncepcij, kotorye dolzhen znat' kazhdyj menedzher. M.: Al'pina Publisher. 2017. 211 s.
2. Smol'yaninova I.V., Ahmedov A.Eh., Shatalov M.A. Sovershenstvovanie marketingovoj deyatel'nosti predpriyatiya na osnove razvitiya kommunikativnoj politiki / Territoriya nauki. 2015. № 3, S. 129-133.
3. GOST 17527—2003 - Upakovka. Terminy i opredeleniya (CHast' 1)



## ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК

**Шамакова М.Ф.**, Институт экономики, управления и финансов Марийского государственного университета

**Аннотация:** В статье рассмотрены проблемы оценки эффективности государственных и муниципальных закупок. Приведены существующие на сегодняшний день методики оценки эффективности госзаказа, рассмотрены их преимущества и недостатки. Предлагается использование показателей, которые дают качественную характеристику государственных закупок.

**Ключевые слова:** эффективность, государственные закупки, методы, конкуренция, контракт, цена.

**Abstract:** The article considers problems of assessment of efficiency of state and municipal procurement. Given current methods of assessing the effectiveness of public procurement and discusses their advantages and disadvantages. The use of indicators that provide qualitative characteristics of public procurement.

**Keywords:** efficiency, public procurement methods, competition, contract, price.

В рамках Федеральной контрактной системы ставится цель повышения эффективности государственных и муниципальных закупок. Вследствие этого возникает потребность в создании специальных методик, которыми бы руководствовались заказчики для выбора стратегии своего поведения при размещении заказа. Таким образом, отсутствие методов по анализу потенциальной эффективности размещения государственных и муниципальных заказов и необходимость в их разработке обуславливает актуальность исследования. Анализ понятия «неэффективная закупка», критериям определения «неэффективности» закупок и анализу причин их появления посвящена статья.

В докладе Минэкономразвития России о результатах мониторинга применения Федерального закона от 05.04.2013 N 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» № 44-ФЗ в 2016 году указано, что неэффективными могут быть признаны около 9,9 тыс. процедур на сумму более 199,1 млрд. рублей (0,3% и 3,8% от общего количества и объема заключенных контрактов соответственно). [1] Контракты, заключенные в рамках указанных процедур, были расторгнуты заказчиками в одностороннем порядке или по решению суда, то есть проведение процедур не обеспечило отбор квалифицированных поставщиков, способных исполнить контракт с заданными целями. Таким образом, Министерство экономического развития предлагает наиболее простой способ выявления неэффективных закупок: ими условно считаются те, которые полностью или частично не принесли результата (эффекта) в связи с существенным нарушением поставщиком (подрядчиком, исполнителем) своих обязательств, что привело в итоге к расторжению контракта по инициативе заказчика. Данный подход не отражает всего многообразия экономических отношений в сфере закупок: не учитывает закупки, результат по которым получен и оплачен, но не используется для обеспечения государственных и муниципальных нужд, используется неэффективно или приобретен по завышенной цене.

Понятие эффективности в экономической теории определяется разными способами, наиболее часто через соотношение результата (эффекта) с произведенными затратами. В государственных и муниципальных закупках эффективность определить сложнее. Эффект от закупки не может быть определен расчетным путем, поскольку он отражает не только экономические, но и социальные, политические, экологические и другие аспекты. [2]

В России какие-либо официальные данные о размере издержек на осуществление общественных закупок отсутствуют, что заставляет задуматься о том, насколько велики и оправданы эти затраты. Размер этих затрат может определяться множеством факторов: количеством, стоимостью и отраслевой структурой проводи-

мых закупок, количеством и квалификацией закупщиков, уровнем организации закупочных и смежных процессов у заказчика, и многим другим. [3]

Конечно стоит отметить, что наиболее интересным представляется вариант оценки потенциальной эффективности заказа до его размещения, поскольку в этом случае у заказчика появляется возможность обосновать как стратегию своего поведения, так и денежные средства, выделенные на закупку. В то же время на протяжении последних лет в мире в основном развиваются методы оценки закупочных систем. Очевидно, что определять эффективность функционирования системы можно только за какой-либо определенный период времени, поэтому предварительной оценки как таковой быть не может.

При существующей системе оценка экономической эффективности закупок сводится к экономии. Такие факторы как функциональные характеристики, расходы на эксплуатацию, затраты на техобслуживание и ремонт, а то и новое проведение из-за ненадлежащего качества и невозможности дальнейшего использования, срок предоставления гарантии, сроки поставки и прочее в расчёт не принимаются. [4]

Довольно долгое время в России оценка размещения заказов проводилась на основе снижения цены контракта, что не отражает реальное положение вещей. Как логическое дополнение к базовому принципу расходования бюджетных средств были разработаны следующие подходы к оценке закупок:

-Методические рекомендации Минэкономразвития России по оценке эффективности проведения конкурсов на размещение заказов на поставки товаров для государственных нужд [5];

-Методические рекомендации по проведению аудита в сфере закупок, утвержденные Коллегией Счетной палаты РФ (протокол от 21 марта 2014 г. № 15К (961)).

Методические рекомендации Минэкономразвития России официально установили методику оценки эффективности размещения государственных контрактов посредством проведения конкурсов. Они включает в себя правила расчёта двух показателей: сокращения расходов бюджетных средств и сравнительную эффективность. Первый показатель рассчитывается как разница между начальной максимальной ценой контракта, его итоговой стоимостью и затратами заказчика, который он понёс в процессе организации и проведения конкурса. Очевидно, что недостаток показателя проявляется в том, что при установлении завышенной начальной максимальной цены показатель сокращения расходов будет довольно высоким, однако по факту ни о какой бюджетной экономии не может идти и речи.

Сравнительная эффективность размещения государственного заказа рассчитывается путём сравнения цены контракта со следующими сопоставимыми с ней ценами:



-средняя цена предложения (вычисляется как средневзвешенная величина предложенных поставщиками цен или просто как среднеарифметическая цена);

-рыночная цена в регионе поставки (расчет на основе статьи 40 Налогового кодекса РФ);

-итоговая цена для аналогичного контракта в предыдущем конкурсе.

Таким образом, рассматриваемая методика оценки эффективности заказов основывается исключительно на ценовых показателях. Игнорируются прежде всего качественные характеристики товаров, работ и услуг, которые закупаются на конкурсной основе, тем самым лишая смысла проведение самого конкурса. Более того, не принимается во внимание и оценка «результативности» закупки, которая в данном случае сводится к определению только лишь денежной эффективности.

Согласно Методических рекомендаций по проведению аудита в сфере закупок при оценке эффективности расходов на закупки рекомендуется применять следующие показатели:

-потенциальная экономия бюджетных средств на стадии формирования и обоснования начальных (максимальных) цен контрактов – это разница между начальными (максимальными) ценами контрактов в плане-графике закупок и средними ценами контрактов, установленных другими заказчиками на однородные товары, работы, услуги, либо среднерыночными ценами контракта на однородные товары, работы, услуги (с учетом сопоставимых условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг, включая объем закупки, гарантийные обязательства, срок годности и т. п.);

-экономия бюджетных средств в процессе осуществления закупок (определения поставщиков (исполнителей, подрядчиков) – это снижение начальной (максимальной) цены контрактов относительно цены заключенных контрактов;

-дополнительная экономия бюджетных средств, полученная по результатам осуществления закупок и заключения контрактов, определяется (рассчитывается) в качестве дополнительной выгоды, в том числе за счет закупок инновационной и высокотехнологичной продукции (дополнительные сервисные услуги, более высокие качественные характеристики и функциональные показатели продукции, более низкие последующие эксплуатационные расходы, более длительный срок гарантийного обслуживания и др.);

-экономия бюджетных средств при исполнении контрактов – это снижение цены контракта без изменения предусмотренных контрактом количества товара, объема работы или услуги, качества поставляемого товара, выполняемой работы, оказываемой услуги и иных условий контракта.

Оценивать эффективность государственных закупок необходимо на основании комплексного подхода. Такая

модель должна включать совокупность абсолютных и относительных показателей государственных закупок, конечной целью которой является оценка эффективности организационно-экономического механизма государственных закупок.

Основные абсолютные показатели, которые можно предложить для оценки эффективности государственных закупок:

-абсолютные количественные показатели: количество проведенных государственных закупок; количество проведенных закупок у одного участника; количество отмененных закупок и закупок, которые не состоялись; доля поставщиков – субъектов малого и среднего бизнеса; доля зарубежных поставщиков; количество контрактов, по которым выявлены задержки сроков поставки; количество заключенных контрактов о государственной закупке; количество расторгнутых контрактов; общее количество жалоб; количество удовлетворенных жалоб о нарушении процедуры проведения торгов;

-абсолютные стоимостные показатели: годовая сумма государственных средств, запланированная заказчиком для государственных закупок; сумма государственных средств, которая не была использована на заключение контрактов о закупке по причине отмены торгов или признания их несостоявшимися; общая сумма государственных средств по заключенным контрактам; стоимость договоров, заключенных по результатам закупки у одного участника; стоимость заключенных контрактов с поставщиками – субъектами малого и среднего бизнеса; стоимость заключенных контрактов с отечественными поставщиками; стоимость заключенных контрактов с зарубежными поставщиками.

Показатели, которые дают качественную характеристику государственных закупок, можно предложить в следующем составе: уровень конкурентности, уровень оплачиваемости государственных закупок, уровень централизации государственных закупок, уровень расходов на осуществление государственных закупок, уровень профессионализма работников заказчика.

Эффективность размещения государственного и муниципального заказа зависит от множества параметров. Например, отсутствие конкуренции на рынке закупаемой продукции, незаинтересованность поставщиков принять участие в закупке, или экстремально низкое предложение итоговой цены контракта может привести как к поставке некачественных товаров, так и к отмене размещения заказа. Из этого следует, что для управления эффективностью необходимо иметь такой набор инструментов, который позволит минимизировать вероятность наступления неблагоприятных событий в течение всего закупочного цикла.

#### Библиографический список

1. Официальный сайт Минэкономразвития РФ <http://economy.gov.ru/>.
2. Богацкая С.Г. Критерии и причины неэффективных закупок/Аукционный вестник.2016. № 282 (03.232), с.1.
3. Байрашев В. Стоимость осуществления закупок и их эффективность: альтернативная оценка/ Аукционный вестник.2016. № 282 (03.232), с.1.
4. Вершинина Е. С. Эффективность государственных закупок / Молодой ученый. 2015. №5, с. 339-340.
5. Письмо Минэкономразвития РФ от 27.03.2003 N АШ-815/05 «О методических рекомендациях по оценке эффективности проведения конкурсов на размещение заказов на поставки товаров для государственных нужд»/СПС "КонсультантПлюс".

#### References

1. Oficial'nyj sajt Minekonomrazvitiya RF <http://economy.gov.ru/>.
2. Bogackaya S.G. Kriterii i prichiny neeffektivnyh zakupok/Aukcionnyj vestnik.2016. № 282 (03.232), s.1.
3. Bajrashev V. Stoimost' osushchestvleniya zakupok i ih ehffektivnost': al'ternativnaya ocenka/ Aukcionnyj vestnik.2016. № 282 (03.232), s.1.
4. Vershinina E. S. Ehffektivnost' gosudarstvennyh zakupok / Molodoj uchenyj. 2015. №5, s. 339-340.
5. Pis'mo Minekonomrazvitiya RF ot 27.03.2003 N ASH-815/05 «O metodicheskikh rekomendacijah po ocenke ehffektivnosti provedeniya konkursov na razmeshchenie zakazov na postavki tovarov dlya gosudarstvennyh nuzhd»/SPS "KonsultantPlyus".



## СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ КРИПТОВАЛЮТЫ БИТКОИН

Шмидт В.Ю., к.э.н., старший преподаватель, Дальневосточный федеральный университет

**Аннотация:** В статье исследуется проблематика теоретического осмысления нового вида цифровых денег - криптовалюты биткоин. Рассматриваются вопросы происхождения криптовалюты, особенности их использования и тенденции развития. А также описаны отличительные особенности криптовалюты биткоин от обычных и электронных денег.

**Ключевые слова:** криптовалюта, биткоин, эмиссия, блокчейн, майнинг.

**Abstract:** The article explores the problems of theoretical comprehension of a new type of digital money - bitcoin crypto currency. The issues of the origin of the crypto currency, the features of their use and the development tendencies are considered. And also, the distinctive features of the crypto currency of bitcoin are described from conventional and electronic money.

**Keywords:** crypto currency, bitcoin, issue, blockchain, mining.

Прошло более 12 лет с момента появления первой криптовалюты «Bitcoin» в 2009 году. Однако нет четкого представления об их развитии, кто-то считает их «мыльным пузырем» (бывший глава ФРС США А. Гринспен [7], ЦБ РФ в документе от 27 января 2014 года «Об использовании при совершении сделок «виртуальных валют», в частности, Биткойн»), кто-то считает, что они могут полностью заменить бумажные деньги или будут сосуществовать вместе с безналичными деньгами, эмитированными Центральным банком, фиантными деньгами [6]. В настоящее время исследования не имеют пока четкого представления о перспективности криптовалют как глобальной денежной единицы. Фрагментарное развитие электронных денег показывает несовершенство институтов и механизмов регулирования мировых финансовых рынков. Монополия банковских и финансовых учреждений только замедляет рост и развитие новых перспективных нововведений на мировых финансовых рынках с формированием абсолютно новой денежной системы.

С развитием технологий в сети Интернет быстрое развитие получили различные платежные системы в онлайн-режиме, через которые активно осуществляются оплата услуг и товаров многие пользователи с помощью электронных денег. Несмотря на это, такое понятие, как «криптовалюта» для большинства людей остается чем-то неизвестным и весьма подозрительным. Многие люди если и слышали о криптовалюте или сталкивались с ее использованием, так и не понимают всей сути новой электронной валюты и ее преимуществ над традиционными фиантными деньгами.

Развитие информационных технологий и рост экономики привели к появлению и резкому развитию платежных систем (PayPal, Webmoney, «Яндекс.Деньги» и т.д.), концепция которых основана на приобретении различных товаров, оплаты услуг через интернет за электронные деньги. Электронные деньги очень быстро обрели огромную популярность, несмотря на то, что появились они относительно недавно, этому способствовали несколько факторов преимуществ электронных денег перед бумажными деньгами [2]:

- низкие комиссии за операции по сравнению с банками (например, денежные переводы между организациями, физическими лицами);
- быстрая скорость проведения операций;
- низкая стоимость эмиссии и простота хранения.

Появление криптовалюты, такой которую мы знаем сейчас, произошло благодаря деятельности людей, которые пропагандировали использование криптографии и информационных технологий в повседневной деятельности организаций и общества [9].

В 1993 году программист Эрик Хьюз впервые объявил о возможности реализации идеи соверше-

ния закрытых платежей на основе применения системы многоступенчатого шифрования. В 1994 году была опубликована статья инженера Тимоти Мэй, «Вопросы и ответы о шифропанке» [1], в которой обозначил все плюсы и минусы такой системы. Такая система расчетов предусматривала создание специальных механизмов расчетов, минуя банковский сектор. Необходимо было создать новую систему контактов и расчетов, свободной от правительственного и банковского диктата.

Термин «криптовалюта» начал использоваться после появления платежной системы Биткоин (Bitcoin), которая была создана в 2009 году группой лиц или человеком, взявшим псевдоним Сатоши Накамото (Satoshi Nakamoto) в качестве альтернативы фиантным деньгам. Биткойны не печатаются, как бумажные деньги – они генерируются путем «майнинга».

«Майнинг» – это процесс, связанный с использованием мощностей персональных аппаратных и сетей для выполнения математических расчетов и подтверждения транзакций, обеспечения их хранения и целостности сети. Аппаратные ресурсы компьютеров используются в рамках распределенной глобальной сети, главной особенностью которой является пиринговая архитектура (P2P), т.е. вся система, обеспечивающая совершение транзакций и хранящая информацию о них, основана на децентрализованной компьютерной сети и абсолютном равноправии участников, а база данных продублирована у всех пользователей, использующих данную криптовалюту.

Возникновение биткойнов является важным достижением не только в сфере криптографии и информационных технологий, но и в финансовой сфере в качестве доказательства возможности хождения электронных денег, не имеющих реального обеспечения. Днем старта платежной системы Bitcoin считается 3 января 2009 года, когда был выпущен код системы и запущена цепочка блоков.

На сегодняшний день криптовалюта биткоин стала очень популярна. Это можно объяснить рядом существующих причин. Во-первых, в целом ряде развитых стран предприняты существенные шаги по увеличению легитимности криптовалюты биткоин [1]. Во-вторых, мировой финансовый кризис подрвал доверие к традиционной финансовой системе. Например, на Кипре в 2013 году, люди имея большие депозиты в кипрских банках, не могли получить денежные средства с этих счетов. Из-за проблем с национальным банком и тяжелой экономической ситуацией, жители острова потеряли доверие к национальной финансовой системе и готовы были инвестировать в альтернативные валюты, в том числе и биткоин. В марте 2013 года экономисты Кипра называли криптовалюту биткоин одним из вариантов вывода экономики из кризиса. Это привело к повышению интереса к криптовалюте и



обеспечило, в частности рост стоимости биткоина. 24 февраля 2013 года на Кипре открылся первый «биткоин-банк», получивший название «Neo».

После того как биткоин получил достаточно большое распространение, большие финансовые компании, такие как NASDAQ, American Express и Visa стали участвовать в работе биткоин-стартапов. С 10.01.2013 года по 10.03.2017 года курс электронной валюты биткоин по отношению к рублю

очень сильно вырос, с 424 руб. до 86208 руб., более чем на 20332,07%. Динамика курса биткоина представлена на рисунке 1.

Часто курс биткоина и сам биткоин сравнивают с золотом, биткоин сложно добывать, его количество ограничено, а трудоемкость добычи со временем только возрастает. Ожидается, что примерно к 2040 году будет произведено 21 миллион биткоинов после чего их добыча полностью остановится.



Рисунок 1 – Курс биткоина по отношению к рублю с 10.01.13 по 03.05.17 год, руб.

В официальном кошельке сети в приложении «Bitcoin Core Client», в коде файла «main.cpp», заложен алгоритм «уполовинивания» стоимости вознаграждения за добытый блок при создании каждые 210000 блоков. Когда число новых блоков достигает 210000, то происходит «уполовинивание» вознаграждения за каждый новый созданный блок.

Для добычи нового блока на персональном компьютере решаются математические задачи подбора криптографического кода, после того как будет найдено решение задачи (хэш), майнер получит награду. Каждая монета в системе Биткоин – это криптографический хеш-код. Майнинг включает в себя вычисление хеша заголовка блока, определяющий также ссылку на предшествующий ему блок, хеш-набор переводов и случайное число. Последовательность блоков образуют своеобразную цепочку-блокчейн. В блоках хранится информация, не занесенных ранее в общий реестр, о транзакциях в которых принимали участие криптомонеты. Реестр транзакций одновременно хранится на множестве компьютеров.

Крупные инвесторы и бизнесмены увидели огромный потенциал получения прибыли от этого нового витка развития электронных денег и инвестировали крупные суммы в разработку специализированных чипов и созданию специализированных устройств, называемых ASIC (Antminer s9, Daikal и др.), которые предназначены исключительно для майнинга криптовалют. В Китае и других странах создаются даже целые предприятия, которые занимаются исключительно добычей биткоинов. Из-за этого скорость майнинга биткоинов с помощью ASIC возросла в сотни раз. Это привело к значительному повышению сложности их добычи (рис. 2).

Сложность (**difficulty**) добычи биткоина меняется каждые 2016 блоков, и основывается на времени, которое затрачено на поиск предыдущих 2016 блоков. В коде системы Биткоин заложено, что вре-

мя необходимое для добычи одного блока должно составлять 10 минут, за две недели соответственно должно добываться 2016 блоков. Если на найденные 2016 блоков ушло времени более двух недель, то сложность майнинга будет снижена, и наоборот, если потребуется меньше времени – то сложность увеличится.

Сложность майнинга криптовалюты биткоин непосредственно связана с таким параметром как хешрейт (**hashrate**), рост мощности сети, а соответственно и хешрейта представлена на рисунке 3. В биткоин сети хешрейтом называют единицу вычислительной мощности, которое оборудование пользователей сети способно совершить за одну секунду, пытаясь решить математическую задачу.

Отметим особенности биткоина, отличающие его от других видов электронных и бумажных денег [4]:

- **Доступность и отсутствие централизации.** Система Bitcoin – это совокупность клиентских программ (кошельков) и базы данных блокчейн (Blockchain) [9]. Blockchain – это открытая для всех пользователей база в которой хранится реестр всех операций с биткоином. В системе Биткоин невозможно отменить платежи и отсутствуют финансовые организации в виде посредников;

- **Прозрачность расчетов.** Информация о каждом платеже никогда не будет удалена и ее можно проследить;

- **Отсутствие контролирующего центра.** Выпуск монет в системе децентрализован, невозможно блокировка счета или транзакции;

- **Анонимность.** Номер счета в системе не связан с его владельцем, и для его открытия не требуется никаких документов. Номер счета представляет собой строку длиной примерно в 34 символов состоящую из цифр и букв латинского алфавита в разном регистре, например: «3KXEJL1lrDEEYpDNZswT5mb3PEz4j47FCn»;



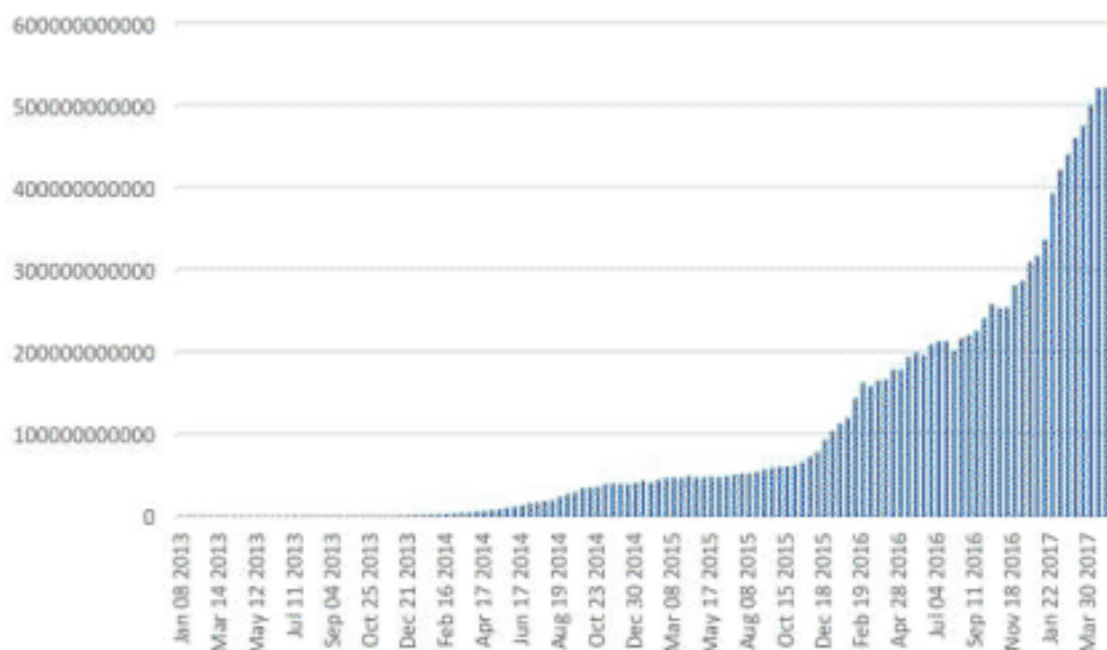


Рисунок 2 – Рост относительной сложности генерации подписи блока криптовалюты биткоин, **difficulty**.

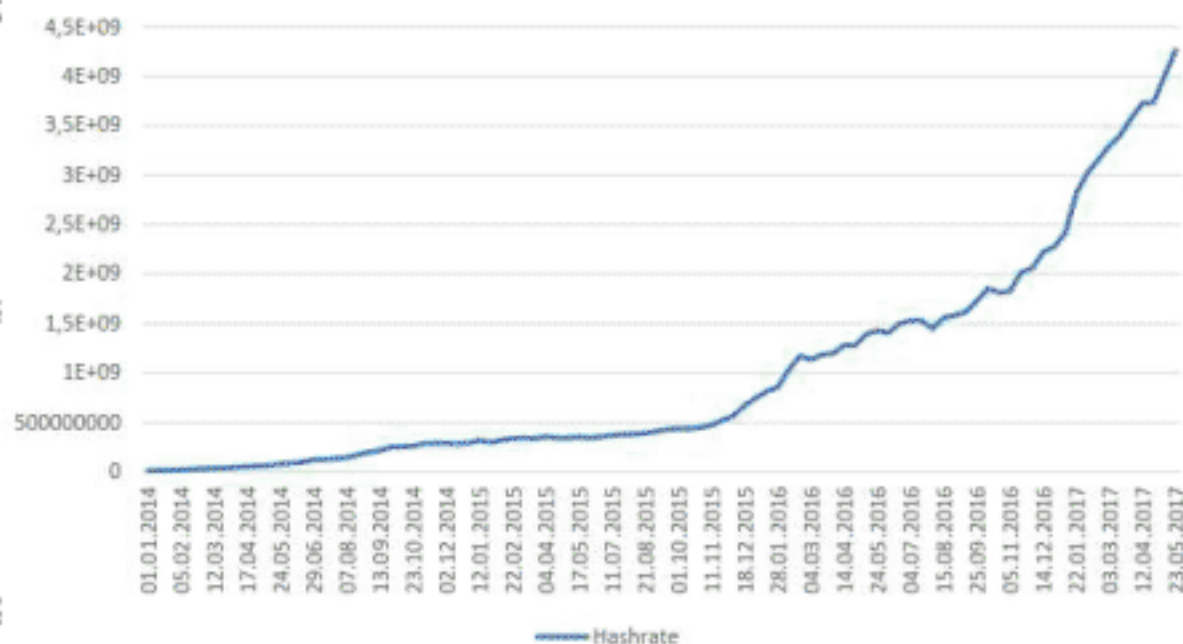


Рисунок 3 – Рост хешрейта сети Биткоин с 01.01.2014 по 23.05.2017 год, **hashrate**

- **Открытый код.** Исходный код криптовалюты написан на языке C++ и находится в свободном доступе, каждый желающий может скачать его, внести свои изменения и, разработать новую криптовалюту, это привело в созданию различных криптовалют называемых «Альткоином» (Altcoin). Разработчики, которые совершенствуют программное обеспечение системы Биткоин, не могут менять общие правила функционирования системы. Общие правила невозможно поменять без общего согласия всех пользователей системы;

- **Отсутствие инфляции.** Количество монет в этой системе растет с определенной запрограммированной скоростью, и по математическим расчетам

будет дефицит этой криптовалюты в недалеком будущем.

Но у биткоина есть и недостатки, виртуальной валютой могут легко воспользоваться террористы, торговцы наркотиками и другие преступники. Поэтому многие эксперты и правоохранительные органы ассоциируют биткоины с отмыванием денег и иной незаконной деятельностью.

Полноценные деньги выполняют пять функций – меры стоимости, средства обращения, платежа и накопления, а также мировых денег. Биткоин может выполнять только три из них: меры стоимости, средства обращения и накопления. Биткоин как полноценное средство используется для приобретения товаров и услуг в Интернете. При этом можно



совершить любой международный платеж просто и дешево, так как Биткойн не привязан к определенной стране и комиссии за перевод очень низкие. Использование биткойна как средства платежа, а также мировых денег весьма сомнительно, так как многие государства не признают криптовалюту как законную и препятствуют ее распространению. Например на Эквадоре и в Боливии криптовалюты официально запрещены.

В экономически развитых странах, таких как США, Китай, Германия, на эту валюту можно покупать все, от билетов в метро до автомобилей. В Японии с апреля 2017 года биткойн стал платёжным средством на территории всей страны. Так предписывал принятый законопроект о внесении поправок в Закон о платёжной системе Японии [8].

В Швейцарии биткойн подпадает под обязанность уплачивать налоги (подходный налог для физических лиц или налог на прибыль для юридических лиц, а также налог на имущество). Иными словами, скрывание биткойнов от налоговых органов уже само по себе преступление. Швейцарская налоговая конференция выпустила единые рекомендации по налогообложению биткойна. В них биткойн приравнивается к иностранной валюте. Шанс, что данные рекомендации станут общей практикой, довольно велики [8].

Исследователи из Bank of Korea и Сеульского университета в 2017 году провели исследование и изложили факты, которые могли бы привести к доминированию цифровых блокчейн валют по сравнению с правительственными денежными единицами (фиантными валютами). По мнению авторов доклада, «между двумя экономиками может образоваться симбиоз», в случае широкого распространения криптовалют. Если расходы, связанные с использованием одной валюты станут выше, то такие же расходы другой валюты, вероятно, окажутся ниже. Такая ситуация, считают исследователи, будет повышать привлекательность второй валюты [6].

Появление биткойна – это очень важный этап в развитии денежной системы. В России этому явлению уделяют пристальное внимание в финансовой сфере. Аналитики крупных коммерческих банков исследуют возможности использования криптовалюты и технологий, которые были разработаны при создании криптовалюты. Однако в настоящий момент нельзя сказать, как будет развиваться система Биткойн в дальнейшем. Хотя у криптовалюты биткойн и есть признаки пирамиды, но в отличие от спекулятивных финансовых пирамид за криптовалютой биткойн стоят технологии. Технологии, позволяющие совершать независимые от банковского сектора, анонимные денежные переводы между пользователями.

#### Библиографический список

1. Ватолина О.В., Данилов С.А. Криптовалюты как новый вид виртуального платежного средства / Ученые заметки ТОГУ. 2015. Том 6. № 4, с. 717 – 721 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2015/TGU\\_6\\_245.pdf](http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2015/TGU_6_245.pdf) (Дата обращения 05.04.2017)
2. Дудина О.И., Селина О.В., Павелин Д.С. Биткойн – Валюта будущего / Фундаментальные исследования. 2016. №3, с. 561 – 565.
3. Манахов В.А. Пиринговая электронная платежная система - Биткойн / Инновация в науке. 2014. №29, с. 218 – 224.
4. Николайчук О.А. Электронная валюта в свете современных правовых и экономических вызовов / Вопросы регулирования экономики. 2017. Том 8. №1, с. 142 – 153.
5. Официальный сайт «Blockchain» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blockchain.info/ru/> (Дата обращения 05.04.2017)
6. Ресурс о цифровых валютах «CoinSpot» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://coinspot.io/analysis/bank-korei-kriptovalyuty-i-fiatnye-valyuty-budut-rabotat-v-simbioze/> (Дата обращения 05.04.2017)
7. Хидзев А.Т. Криптовалюта: правовые подходы к формированию понятия / Право и современные государства. 2014. № 4, с. 10 – 14
8. Швейцария Деловая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://business-swiss.ch> (Дата обращения 05.04.2017)
9. Шнайер Б. Прикладная криптография. Протоколы, алгоритмы, исходные тексты на языке Си. М.: Триумф, 2002. с. 610

#### References

1. Vatolina O.V., Danilov S.A. Kriptovalyuty kak novyy vid virtual'nogo platyozhnogo sredstva / Uchenye zametki TOGU. 2015. Tom 6. № 4, s. 717 – 721. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2015/TGU\\_6\\_245.pdf](http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2015/TGU_6_245.pdf) (Data obrashcheniya 05.04.2017)
2. Dudina O.I., Selina O.V., Pavelin D.S. Bitkoin – Valyuta budushchego / Fundamental'nye issledovaniya. 2016. №3, s. 561 – 565.
3. Manahov V.A. Piringovaya ehlektronnaya platezhnaya sistema - Bitkoin / Innovatsiya v nauke. 2014. №29, s. 218 – 224.
4. Nikolajchuk O.A. Ehlektronnaya valyuta v svete sovremennyh pravovyh i ehkonomicheskikh vyzovov / Voprosy regulirovaniya ehkonomiki. 2017. Tom 8. №1, s. 142 – 153.
5. Oficial'nyj sajт «Blockchain» [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://blockchain.info/ru/> (Data obrashcheniya 05.04.2017)
6. Resurs o cifrovyh valyutah «CoinSpot» [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://coinspot.io/analysis/bank-korei-kriptovalyuty-i-fiatnye-valyuty-budut-rabotat-v-simbioze/> (Data obrashcheniya 05.04.2017)
7. Hidzev A.T. Kriptovalyuta: pravovye podhody k formirovaniyu ponyatiyam / Pravo i sovremennye gosudarstva. 2014. № 4, s. 10 – 14
8. SHveycariya Delovaya [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://business-swiss.ch> (Data obrashcheniya 05.04.2017)
9. SHnajer B. Prikladnaya kriptografiya. Protokoly, algoritmy, iskhodnye teksty na yazyke Si. M.: Triumf, 2002. s. 610



## СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА И ОСНОВНЫХ СТРАН-ПАРТНЕРОВ

Якимова Е.А., Дальневосточный федеральный университет  
Туликина Е.Н., к.э.н., доцент, Дальневосточный федеральный университет

Аннотация: В статье исследуется оценка потенциала торговой интеграции ДВФО с основными странами – партнерами. С помощью методов многомерного статистического анализа, проводится построение гравитационной модели взаимодействия ДВФО и основных стран-партнёров, отбираются наиболее значимые факторы, которые влияют на торговый потенциал ДВФО со странами-партнерами, строится регрессионная модель, на основании которой проводится прогноз тенденции основных показателей внешнеэкономической деятельности ДВФО на 2017-2019 годы.

Ключевые слова: гравитационная модель, прогноз, корреляционно-регрессионный анализ, импорт, экспорт.

Abstract: The article focuses on the evaluation of the potential of trade integration of the far East with main countries – partners. Using the methods of multivariate statistical analysis is the construction of gravitational models of interaction far East and major partner countries, selected the most significant factors that affect the trade potential of the far East with the countries – partners, built a regression model on the basis of which the forecast trends in key indicators of foreign economic activities of the far Eastern Federal district in 2017-2019.

Keywords: gravity model, forecast, correlation and regression analysis, import, export.

В настоящее время экономическое положение Дальневосточного федерального округа во многом зависит от объемов его внешней торговли. Это связано с тем, что в силу своей географической отдаленности от центральных районов России, а также в связи с трудностями, переживаемыми страной в переходный период, Дальний Восток долгие годы не получал достаточного финансирования. На протяжении последнего десятилетия дальневосточная экономика развивалась практически за счет средств, получаемых от внешней торговли. На сегодняшний день ситуация мало изменилась. В регионе назрела необходимость в структурных преобразованиях его экономики, в развитии промышленного производства, осуществить которые, полагаясь только на государственное финансирование, не представляется возможным. Поэтому развитие внешней торговли ДВФО, увеличение ее объемов приобретают особенную значимость.

Главную роль в международных отношениях, безусловно, играют внешнеторговые экономические взаимодействия, с помощью которых, страны с ограниченными ресурсами, могут увеличивать темпы производства, инвестиционный потенциал, увеличивать объемы выпуска товаров в др. Для анализа внешнеэкономической деятельности ДВФО со странами – партнерами предлагается построение гравитационной модели. При гравитационной модели используются статистические данные торговых балансов и международной торговли. В статье построены гравитационные модели по экспорту и импорту ДВФО со странами – партнерами.

В качестве показателя размерности экономики стран, был выбран объемы ВВП стран – партнеров. В качестве расстояния между экспортером и импортером были использованы расстояния между столицами городов и столицей ДВФО (Хабаровск). Для гравитационных моделей были выделены основные 6 стран – партнеров по экспорту и импорту, а именно: Бельгия, Индия, Китай, Республика Корея, Норвегия и Япония.

Гипотеза модели: объемы экспорта и импорта имеют положительную зависимость от ВВП и отрицательную от расстояния.

Для построения модели гравитации по экспорту использовалась формула (1):

$$экс_{ij} = A \frac{V_{i,эксп} \cdot V_{j,имп}}{S_{ij}^\gamma} \cdot \xi, \quad (1)$$

где  $экс_{ij}$  – объемы экспорта страны  $i$  в страну  $j$ ;

$A$  – константа, свободный член уравнения;  
 $v_{i,эксп}$ ,  $v_{j,имп}$  – ВВП страны экспортера и страны импортера соответственно;

$\alpha, \beta, \gamma$  – параметры гравитационных моделей;

$S_{ij}$  – расстояние между столицами стран-экспортеров и Москвы

$\xi$  – случайная ошибка.

Для построения модели гравитации по импорту использовалась формула (2):

$$им_{ij} = A \frac{v_{i,эксп} \cdot v_{j,имп}}{S_{ij}^\gamma} \cdot \xi, \quad (2)$$

где  $им_{ij}$  – объемы экспорта страны  $i$  в страну  $j$ ;

$A$  – константа, свободный член уравнения;  
 $v_{i,эксп}$ ,  $v_{j,имп}$  – ВВП страны экспортера и страны импортера соответственно;

$\alpha, \beta, \gamma$  – параметры гравитационных моделей;

$S_{ij}$  – расстояние между столицами стран-экспортеров и Москвой;

$\xi$  – случайная ошибка.

Для вычисления параметров гравитационной модели преобразуем смешанную форму моделей в линейную путем логарифмирования.

Для формулы (1) форма модели приобретет вид формулы (3):

$$\ln экс_{ij} = \ln A + \alpha \ln v_{i,эксп} + \beta \ln v_{j,имп} - \gamma \ln S_{ij} + \xi, \quad (3)$$

Данные гравитационные модели использовались для анализа экспортно-импортных операций ДВФО с 6 наиболее значимых партнёров на основании данных таможенной службы России. С помощью метода регрессионного анализа оценки гравитационные уравнения за 2013 – 2016 года в таблице 1.



Таблица 1 – Оценка гравитационных моделей экспортно-импортных операций ДВФО с 6 наиболее значимыми партнерами за 2014-2017 годы

Модели по экспорту				
Год	Константа	Оценка коэффициента при ВВП, $\alpha$	Оценка коэффициента при расстоянии, $\gamma$	Коэффициент детерминации, $R^2$
2013	25,08	0,90	-1,51	0,43
2014	32,72	0,69	-2,29	0,42
2015	7,27	2,38	-0,87	0,36
2016	18,11	0,43	-0,28	0,08
Модели по импорту				
Год	Константа	Оценка коэффициента при ВВП, $\alpha$	Оценка коэффициента при расстоянии, $\gamma$	Коэффициент детерминации, $R^2$
2013	42,06	-0,08	-2,82	0,96
2014	36,72	0,06	-2,20	0,79
2015	37,74	0,05	-2,40	0,66
2016	24,54	0,97	-1,90	0,99

В результате расчетов было построено 8 гравитационных моделей, характеризующих внешнеэкономические отношения ДВФО со странами – партнерами за каждый период исследования. Оценки коэффициентов достаточно однородны, так как отсутствуют резкие скачки во времени. Коэффициенты детерминации по экспорту колеблются от 0,08 до 0,44. Стоит отметить, что коэффициенты детерминации по экспорту снижаются с каждым годом. Коэффициент детерминации показывает обусловленную долю вариации экспорта/импорта, обусловленную влиянием ВВП стран и расстоянием между ними. Низкое значение детерминации говорит о недостаточно точных оценках параметров уравнений. Положительные коэффициенты при ВВП свидетельствуют о прямой связи с экспортно-импортными операциями, отрицательные коэффициенты при расстоянии свидетельствуют об обратной связи между расстоянием и объемами экспортно-импортных операций. Оценки коэффициентов при ВВП и расстоянии, по моделям

экспорта, с 2013 по 2016 года колеблются от 0,43-2,38 и 0,28-2,29 соответственно. Оценки коэффициентов при ВВП и расстоянии, по моделям импорта, с 2013 по 2016 года не имеют значительных изменений, их значения равны 0,08-0,97 и 1,9-2,82 соответственно.

Для моделей по экспорту выполняются гравитационные зависимости. Так, в 2016 году при увеличении ВВП стран-импортеров на 1% экспорт из ДВФО увеличится на 0,43%, при увеличении расстояния на 1% объем экспорта из России снизится на 0,28%.

Для моделей по импорту также выполняются зависимости, которые легли в основу гравитационных моделей. В 2015 году, при увеличении ВВП на 1% объем импорта в ДВФО увеличится на 0,97%, при увеличении расстояния на 1% объем импорта в ДВФО уменьшится на 1,9%.

Для отражения данных за 2013 год построим пузырьковую диаграмму на рисунке 1.

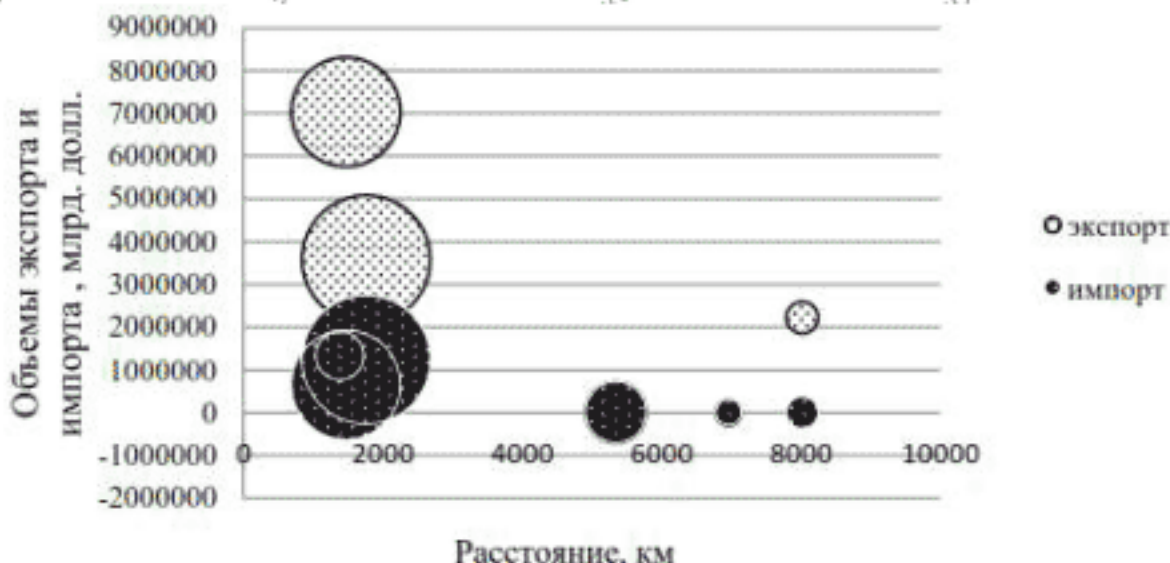


Рисунок 1 – Экспортно-импортные операции ДВФО и 6 стран-партнеров в зависимости от расстояния и ВВП стран за 2013 год

Обратим внимание, что по оси абсцисс отображено расстояние между столицами городов и Хабаровском, по оси ординат – объем экспорта и импорта ДВФО и стран импортеров в млрд. долл. США, а размер «пузырьков» характеризует объем экономики

стран (ВВП). Для более точного анализа графика экспортно-импортных отношений ДВФО со странами партнерами по итогам 2013 года построим аналитическую таблицу распределения по показателям экспорта и импорта и расстояния.



Таблица 2 – Распределение стран по экспортным и импортным операциям в 2013 году

Экспорт			
Расстояние	1000-4000	5000-8000	8000-10000
0-1000000	Япония	Индия, Норвегия	-
2000000-4000000	Китай	-	Бельгия
4000000-8000000	Республика Корея	-	-
Импорт			
Расстояние	1000-4000	5000-8000	8000-10000
0-1000000	Япония	Индия, Норвегия	Бельгия
2000000-4000000	Китай, Республика Корея	-	-
4000000-8000000	-	-	-

В таблице 2 представлен анализ распределения стран партнеров ДВФО в зависимости от экспортно-импортных операций и их расстояния.

Аналогично представим визуализацию анализированных данных в виде графика за 2016 года на рисунке 2.

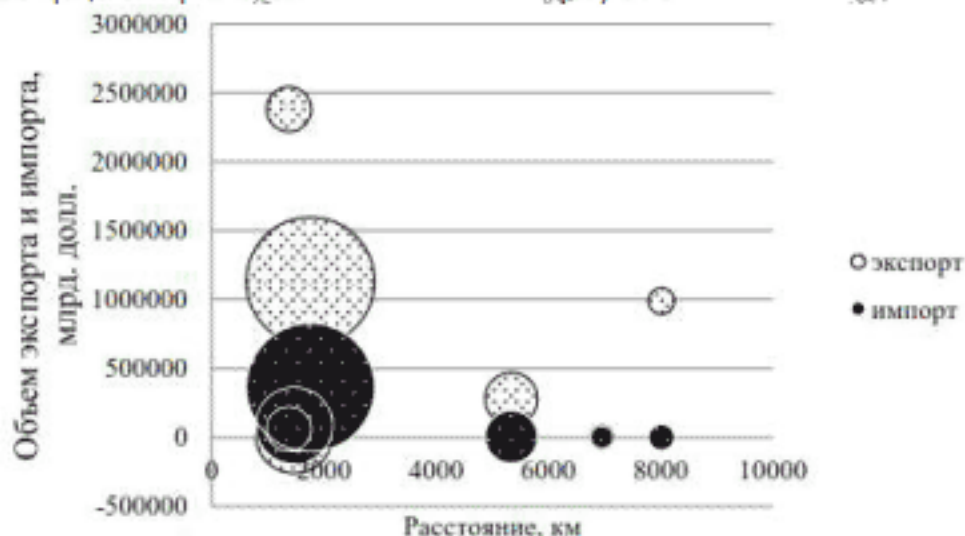


Рисунок 2 – Экспортно-импортные операции ДВФО и 6 стран-партнеров в зависимости от расстояния и ВВП стран за 2016 год

Результаты анализа рисунка представим в таблице 3.

Таблица 3 – Распределение стран по экспортным и импортным операциям в 2016 году

Экспорт			
Расстояние	1000-4000	5000-8000	8000-10000
0-1000000	Япония	Индия, Норвегия	-
2000000-4000000	Китай	-	Бельгия
4000000-8000000	Республика Корея	-	-
Импорт			
Расстояние	1000-4000	5000-8000	8000-10000
0-1000000	Китай, Япония, Республика Корея	Индия, Норвегия	Бельгия
2000000-4000000	-	-	-
4000000-8000000	-	-	-

По итогам проведенного анализа, можно сказать, что гравитационные модели предполагают, что с ростом ВВП страны – партнера внешнеторговые связи возрастают, а расстояние оказывает на них отрицательно воздействие. Данному закону подчиняются основные страны – партнеры ДВФО. Однако и наблюдается обратная связь, так называемый антигравитационный закон, это когда объемы импорта и экспорта возрастают вне зависимости от удаленности стран (Бельгия, Норвегия, Индия). Товары этих стран имеют высокий спрос и конкурентное преимущество по сравнению с аналогичными товарами других стран, а расстояние не играет ключевой роли при внешнеторговых операциях. Таким образом, можно сделать вывод, что на среднюю перспективу, рост внешнеторгового оборота

между ДВФО и основными странами-партнерами возможен при росте экономик.

С целью определения основных факторов, оказывающих влияние на внешнеэкономическую деятельность ДВФО в настоящем исследовании реализован метод корреляционно-регрессионного анализа.

В качестве результирующего показателя был выбран экспорт и импорт ДВФО. В качестве зависимых переменных:

- $x_1$  – ВВП на душу населения, млн. рублей;
- $x_2$  – доля инвестиций в основной капитал в валовом региональном продукте, %;
- $x_3$  – валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы, млн. рублей;
- $x_4$  – степень износа основных фондов;
- $x_5$  – иностранные инвестиции в экономику, млн. рублей;



$x_5$  – численность населения, тыс. чел;  
 $x_7$  – реальная заработная плата, рубль;  
 $x_8$  – число зарегистрированных предприятий и организаций;  
 $x_9$  – индекс промышленного производства, %;  
 $x_{10}$  – число организаций с участием иностранного капитала;  
 $x_{11}$  – внешнеторговый оборот, млн. рублей;  
 $x_{12}$  – рентабельность проданных товаров, продукции.

Все факторы исследуются в динамике с 2013 по 2016 годы по официальным данным Государственной службы статистики. Для определения наиболее

значимых факторов, оказывающих влияние на основные показатели внешнеэкономической деятельности ДВФО, был проведен корреляционный анализ.

В результате анализа корреляционной матрицы выявлено, что на внешнеэкономическую деятельность ДВФО влияют два фактора: валовый региональный продукт ( $rx_9y=0,948$ ), иностранные инвестиции в экономику ( $rx_3y=0,716$ ). При этом данные факторы не коррелируют друг с другом ( $rx_3x_9=0,511$ ). Далее для целей моделирования связи между результирующим показателем и факторными признаками был реализован регрессионный анализ (таблица 4).

Таблица 4 – Регрессионная модель показателей внешнеэкономической деятельности ДВФО

Показатели	Коэффициенты	Стандартная ошибка	P-Значение
const	1308,823	3109,549	0,076
$x_1$	0,045	0,008	0,032
$x_5$	0,017	0,001	0,050

Коэффициент модели детерминации составил 0,971, таким образом, факторы валового регионального продукта и иностранные инвестиции в экономику обуславливают 97,1% вариаций внешнеэкономической деятельности ДВФО, в 2,9% приходится на неучтенные факторы.

F- значимость модели составила 0,002, это означает что модель адекватна исходным данным.

В результате регрессионного анализа была получена модель вида:

$$y = 1308,823 + 0,045x_1 + 0,017x_5$$

Коэффициент перед  $x_1$  означает, что при увеличении ВРП на 1 млн. рублей, экспорт увеличивается на 0,045 млн. руб. Коэффициент при  $x_5$  означает, что при

увеличении иностранных инвестиций в экономику 1 млн. руб., экспорт вырастает на 0,017 млн. рублей.

Далее, выявим факторы, влияющие на импорт, также с помощью корреляционно-регрессионного анализа.

В результате анализа корреляционной матрицы выявлено, что на импорт ДВФО влияют два фактора: индекс промышленного производства ( $rx_9y=0,731$ ), внешнеторговый оборот ( $rx_{11}y=0,944$ ). При этом данные факторы не коррелируют друг с другом ( $rx_9x_{11}=0,428$ ). Далее для целей моделирования связи между результирующим показателем и факторными признаками был реализован регрессионный анализ (таблица 5).

Таблица 5 – Регрессионная модель показателей внешнеэкономической деятельности ДВФО

Показатели	Коэффициенты	Стандартная ошибка	P-Значение
const	1,596	1,788	0,052
$x_9$	-1,380	1,259	0,081
$x_{11}$	0,243	0,076	0,001

Коэффициент модели детерминации составил 0,923, таким образом, факторы индекс промышленного производства и внешнеторговый оборот обуславливают 92,3% вариации внешнеэкономической деятельности ДВФО, в 7,7 % приходится на неучтенные факторы. F- значимость модели составила 0,007, это означает что модель адекватна.

В результате регрессионного анализа была получена модель вида:

$$y = 1,596 - 1,380x_9 + 0,243x_{11}$$

Коэффициент перед  $x_9$  означает, что при снижении индекса промышленного производства на 1%, импорт увеличивается на 1,380 млн. рублей. Коэф-

фициент при  $x_{11}$  означает, что при увеличении внешнеторгового оборота ДВФО на 1 млн. рублей, импорт вырастает на 0,243 млн. руб.

Для прогнозирования основной тенденции результирующих показателей в зависимости определяющих факторов, построим тренды, для этого перейдем в следующую главу прогнозирования тенденции основных показателей внешнеэкономической деятельности ДВФО. На основе построенных уравнений, корреляционно - регрессионном анализе спрогнозируем основные показатели, влияющие на внешнеэкономическую деятельность.

Таблица 6 – Прогнозирование экспорта ДВФО и факторов на него влияющих на 2017-2019 годы

Годы	Экспорт, млн. рублей	ВРП, млн. рублей	Иностранные инвестиции в экономику, млн. рублей
2015	33125,5	584080	3331883
2016	34791,3	628845	3141614
2017	37446,8	673610	3522152

Таблица 6 показывает, что наблюдается возрастающая тенденция экспорта ДВФО за 2017-2019 года, это обусловлено факторами, которые положительно влияют на экспорт. Увеличение ВРП на 44 765 млн. рублей, в 2017 году по сравнению 2016 годом, способствовало увеличению экспорта в 2016 – 2018 годах. Анализируя полученные результаты исследования, можно сделать вывод, что экспорт ДВФО в 2016 году по сравнению с 2016 годом увеличился на 15,5%, это также связано с увеличением иностранных инвестиций в экономику, которые в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличились на 821138 млн. рублей.

В 2018 году величина экспорта выросла на 2655,5 млн. рублей, это связано с увеличением факторов, влияющих на экспорт. ВРП в 2018 году по сравнению с 2017 годом увеличился на 44765 млн. рублей, иностранные инвестиции в экономику в 2017 году по сравнению с 2018 годом увеличились на 380538 млн. рублей. Проведенный анализ, позволяет сделать вывод, что прогноз является положительным.

В соответствии с этим, при разработке специальных программ по увеличению экспорта в округе, необходимо соблюдать внимание следующим аспектам:

- повышение эффективности экспорта;



- освоение новых внешних рынков сбыта;
- продвижение национального капитала на мировые рынки, включение в международные и формирование собственных транснациональных корпораций;
- увеличение доли экспорта услуг в общем объеме экспорта товаров и услуг.

Это позволит повысить экспорт товаров и услуг более чем в 2,2 раза.

В таблице 7 представлены смоделированные значения прогноза основных показателей влияющих на импорт ДВФО.

Таблица 7 – Прогнозирование импорта ДВФО и факторов на него влияющих на 2015-2017 годы

Года	Импорт, млн. рублей	Индекс промышленного производства, %	Внешнеторговый оборот, млн. рублей
2017	12962,432	100,98	44968
2018	13931,166	99,62	48180
2019	14899,9	98,26	51392

Анализируя таблицу 7, можно сделать вывод, что импорт в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличился на 2309,332 млн. рублей, это связано с увеличением факторов влияющих на него. Внешнеторговый оборот в 2015 году, по сравнению с 2016 годом увеличился на 5633,5 млн. рублей, что повлияло на рост импорта в 2017 году. Тенденция импорта ДВФО увеличивается незначительно, это связано со спадом индекса промышленного производства в 2017 году. Индекс промышленного производства в 2017 году по сравнению с 2016 годом уменьшился на 2%, что отрицательно сказывается на росте импорта ДВФО. Импорт ДВФО в 2019 году равен 14899,9 млн. рублей, с 2018 года он увеличился на 968 млн. рублей. Внешнеторговый оборот в 2019 году составляет 51392 млн. рублей, по сравнению с 2016 годом, он вырос на 3212 млн. рублей, что положительно влияет на тенденцию импорта ДВФО. Индекс промышленного производства имеет отрицательную тенденцию, в итоге тормозит рост импорта ДВФО. В соответствии с этим, при разработке специальных программ по увеличению импорта в округе, необходимо соблюдать внимание следующим аспектам:

- упорядочение импорта, осуществляемого физическими лицами;
- ужесточение контроля за качеством и экологической чистотой ввозимой продукции;
- усиление борьбы с контрабандным ввозом.

В итоге прогнозирования экспорта и импорта, можно сделать вывод, что экспорт ДВФО постепенно увеличивается за три года (2017-2019 года), это обусловлено подъемом экспортных цен, в первую очередь на топливо-энергетические товары, металлургическую продукцию химической промышленно-

сти, в результате улучшения конъюнктуры мировых рынков сырьевых товаров.

Незначительный рост импорта ДВФО в 2017-2019 годах объясняется спадом закупок в физическом выражении, так и снижением импортных цен. В структуре дальневосточного импорта незначительно уменьшилась доля индекса промышленного производства и доля инвестиционных и потребительских товаров.

В результате проведенного исследования было выявлено, что развитие экономики Дальневосточного федерального округа во многом зависит от внешне-торговых отношений региона со странами - партнерами. Это объясняется тем, что государство в настоящее время не может выполнять обязательства по финансированию региона в полном объеме. Поэтому развитие внешней торговли, и в частности экспорта, имеет для Дальневосточного федерального округа, а существенное значение, помогая преодолевать трудности, возникающие в социально-экономической сфере.

Развитие внешне-торговых отношений Дальневосточного федерального округа со странами - партнерами во многом обусловлено отдаленностью его от центра страны, чему в большой степени способствуют выгодное географическое положение и обеспеченность природными ресурсами. В последнее время дополнительным фактором, влияющим на динамичное развитие внешне-торговых отношений между Дальневосточным регионом и странами - партнерами, является новая внешнеэкономическая политика России, направленная на расширение экономических связей со странами этого региона с целью интеграции национальной экономики в экономическую систему АТР.

#### Библиографический список

1. Антонова Н.Е., Леонов С.Н. Государственная поддержка инвесторов как фактор инвестиционной привлекательности субъекта Федерации // Региональная экономика: теория и практика. 2013. 32 (311). С.14-23.
2. Бакланов П.Я., Романов М.Т. Экономико-географическое и геополитическое положение Тихоокеанской России. - Владивосток: Дальнаука, 200. - 168 с.
3. Официальный сайт Российской ассоциации международных исследований [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.risa.ru/>
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
5. Оценка факторов роста и прогнозирование социально-экономического развития регионов России / под ред. А.И. Татаркина, П.А. Минакира; Институт экономики УрО РАН; Институт экономических исследований ДВО РАН. - Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2012. - 178 с.

#### References

1. Antonova N.E., Leonov S.N. Gosudarstvennaya podderzhka investorov kak faktor investitsionnoy privlekatel'nosti sub'ekta Federacii // Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika. 2013. 32 (311). S.14-23.
2. Baklanov P.YA., Romanov M.T. Ekonomiko-geograficheskoe i geopoliticheskoe polozhenie Tihookeanskoy Rossii. - Vladivostok: Dal'nauka, 200. - 168 s.
3. Oficial'nyj sajt Rossijskoj assotsiacii mezhdunarodnyh issledovanij [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://www.risa.ru/>
4. Oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki. [EHlektronnyj resurs]: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
5. Ocenka faktorov rosta i prognozirovanie social'no-ekonomicheskogo razvitiya regionov Rossii / pod red. A.I. Tatarkina, P.A. Minakira; Institut ekonomiki Uro RAN; Institut ekonomicheskikh issledovanij DVO RAN. - Ekaterinburg : Institut ekonomiki Uro RAN, 2012. - 178 s.



## Содержание

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВЗИМАНИЯ АКЦИЗОВ НА СПИРТ И АЛКОГОЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ В РФ Алиев Б.Х.	3
ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ФАКТОР УСКОРЕНИЯ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ Алферина О.Н.	7
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ Амиралиева Д.М., Алиев Б.Х., Гаджиев О.С.	11
АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ, ГАЗА И ВОДЫ В РОССИИ ЗА 2016-2017 ГГ. Бакай Е.О.	15
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ РФ В 2016-2017 ГГ. И НЕКОТОРЫЕ СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ Бакай Е.О.	21
СТАТИСТИКА - КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ Бирюков А.В.	25
ПРИВАТИЗАЦИЯ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ Бричева Н.Н.	28
МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ «ТОЧЕК РОСТА» НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИИ Вишницкая О.	34
ФИНАНСИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ-ЗАСТРОЙЩИКОВ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РФ Власова В.М., Литвиненко Е.В.	40
ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МОДЕЛИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ «ТРОЙНАЯ СПИРАЛЬ» В РОССИЙСКИХ РЕАЛИЯХ Гегечкори Е.В., Сергеев Л.И.	43
ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ ЦЕНТРАЛЬНО-ЧЕРНОЗЕМНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГИОНА Григорян Д.Р., Ляхова Н.И.	48
ИНТЕГРАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ С СИСТЕМОЙ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ Гроздева Е.А.	52
ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XX ВЕКА Дианова Т.В.	56
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ Доровских М.Е., Толстолесова Л.А.	61
СОВРЕМЕННЫЕ ТНК И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СТРАНЫ «ЮГА» Емельянова В.Л.	65
БИФУРКАЦИОННЫЕ ТОЧКИ В АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: АНАЛИЗ «БАРЬЕРОВ» ВХОДА И ВЫХОДА С АУДИТОРСКОГО РЫНКА Ерохина Е.И., Голубева Н.А.	69
УЧЕТ ФАКТОРА РИСКА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ И УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ Жигунова А.В., Пугилина Е.А.	74
ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ И ОЦЕНКА СТЕПЕНИ ИХ ВЛИЯНИЯ НА УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ Золотова Л.В., Лятева Е.В., Портнова Л.В.	78
ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ Зубарев И.С.	84
НАЛОГОВЫЕ ПРАВООТНОШЕНИЯ ПО ВЗИМАНИЮ НДС И АКЦИЗОВ ПРИ ПЕРЕДВИЖЕНИИ ТОВАРОВ ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ ГРАНИЦУ Исакова Ю.Р., Бадова Л.К.	86
ПРАВОВОЙ СТАТУС ОБЪЕКТОВ И СУБЪЕКТОВ ПРАВООТНОШЕНИЙ ПО ВЗИМАНИЮ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ В ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЯХ Исакова Ю.Р., Бадова Л.К.	89
АКТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ КОРРУПЦИОННЫХ СЕГМЕНТОВ В СТРАНАХ СНГ И РФ Исакова Ю.Р., Бадова Л.К.	92
РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РФ Казимагомедова З.А., Алиев Б.Х.	96
РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ МИНИМИЗАЦИИ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ И ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РСО-АЛАНИЯ) Каллагов Б.Р., Тедеева З.Б., Плиева А.Р.	100
КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ Магомедова Л.Р.	104
ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ КАК МНОГОСВЯЗНАЯ СИСТЕМА Мокеева Т.В.	109
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВИНОГРАДАРСТВА И ВИНОДЕЛИЯ В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН Мусаев Т.И., Гамидов Г.Г.	117



НЕОИНДУСТРИАЛЬНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ Новиков Б.О.	122
ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ Песля В.И., Садчиков И.А., Балухова В.А., Федорков А.И.	127
МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНО-ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ Позмогов А.И., Алборова В.В.	135
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕССОВ И МЕТОДОВ ЛЕГАЛИЗАЦИИ (ОТМЫВАНИЯ) ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ Потоцкая А.И.	138
ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ИНКЛЮЗИВНОЙ ЭКОНОМИКИ Саушева О.С., Засимова А.В.	141
ОПТИМИЗАЦИЯ АГРОТЕХНИЧЕСКОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ, ОСНОВАННАЯ НА ФАЗИФИЦИРОВАННОЙ МОДЕЛИ «ПОРТФЕЛЬНОЙ ТЕОРИИ» МАРКОВИЦА Сахарова Л.В., Стрюков М.Б.	146
БАЛАНСОВАЯ МОДЕЛЬ МНОГОУРОВНЕВОЙ КОНКУРЕНЦИИ Светульников С.Г.	152
ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА СТЕПЕНЬ ДОВЕРИЯ В РЕГИОНАХ РОССИИ Семова Н.Г., Мосунова Е.Г.	157
ЭКООРИЕНТИРОВАННАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОДОСНАБЖЕНИЯ Скрябин А.Ю., Фесенко Л.Н., Москаленко А.П.	164
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИНТЕНСИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ Стрюков М.Б., Сахарова Л.В., Алексейчик Т.В., Богачев Т.В.	169
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ПРИГОДНОСТИ АГРОТЕХНИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ДЛЯ ВЫРАЩИВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ Стрюков М.Б., Сахарова Л.В., Чуевков А.Ф.	176
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ИЛИ УСЛУГ КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЕ ЧАСТИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ Тиханкин Г.А., Пискунова А.А.	183
ФУНКЦИИ И ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К СОВРЕМЕННОЙ УПАКОВКЕ Харламова И.Ю.	185
ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК Шанакова М.Ф.	188
СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ КРИПТОВАЛЮТЫ БИТКОИН Шмидт В.Ю.	190
СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА И ОСНОВНЫХ СТРАН-ПАРТНЕРОВ Якимов Е.А., Тупикина Е.Н.	194



**Contents**

<i>IMPROVING THE MECHANISM OF COLLECTION OF EXCISES ON ALCOHOL AND ALCOHOLIC PRODUCTS IN RUSSIA</i> Aliev B.H.	3
<i>OPTIMIZATION OF RECEIVABLES AS A FACTOR IN THE ACCELERATION OF TURNOVER OF WORKING CAPITAL</i> Alferina O.N.	7
<i>TAXATION OF INCOMES OF PHYSICAL PERSONS IN THE RUSSIAN FEDERATION: PROBLEMS AND PROSPECTS</i> Amiralieva D.M., Aliev B.H., Gadzhiev O.S.	11
<i>ANALYSIS OF THE PRODUCTION AND DISTRIBUTION OF ELECTRICITY, GAS AND WATER IN RUSSIA IN 2016-2017</i> Bakaj E.O.	15
<i>THE MAIN PROBLEMS OF THE POWER INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION IN 2016-2017. AND SOME WAYS OF THEIR SOLUTION</i> Bakaj E.O.	21
<i>STATISTICS - AS THE BASIS OF STRATEGY FORMATION</i> Biryukov A.V.	25
<i>PRIVATIZATION AS THE BASIS OF FORMATION OF THE SECURITIES MARKET IN RUSSIA</i> Bricheeva N.N.	28
<i>METHODICAL APPROACH TO FORMATION OF "GROWTH POINTS" BASED ON TERRITORIAL MARKETING</i> Vishnickaya O.	34
<i>FINANCING ORGANIZATIONS AND REAL ESTATE DEVELOPERS WITH INVOLVEMENT OF COMMERCIAL BANKS OF THE RUSSIAN FEDERATION</i> Vlasova V.M., Litvinenko E.V.	40
<i>APPLICATION OF THE MODEL REGIONAL INNOVATION SYSTEM THE TRIPLE HELIX IN THE RUSSIAN REALITY</i> Gegechkorl E.V., Sergeev L.I.	43
<i>OPTIMIZATION OF THE STRUCTURE OF THE ECONOMY THE CENTRAL BLACK EARTH ECONOMIC REGION</i> Grigoryan D.R., Lyahova N.I.	48
<i>INTEGRATION OF THE ACCOUNTING (FINANCIAL) STATEMENTS WITH THE SYSTEM OF NATIONAL ACCOUNTS</i> Grozdeva E.A.	52
<i>MILITARY-ECONOMIC RELATIONS IN THE SECOND HALF OF THE TWENTIETH CENTURY</i> Dianova T.V.	56
<i>MODERN TRENDS OF DEVELOPMENT OF RUSSIAN AND FOREIGN MARKET OF CONSUMER CREDITING</i> Dorovskikh M.E., Tolstolesova L.A.	61
<i>MODERN TNCs AND THEIR IMPACT ON THE COUNTRIES OF "THE SOUTH"</i> Emelyanova V.L.	65
<i>BIFURCATION POINTS IN AUDIT ACTIVITY: AN ANALYSIS OF THE "BARRIERS" OF ENTRY AND EXIT FROM THE AUDIT MARKET</i> Erohina E.I., Golubeva N.A.	69
<i>CONSIDERATION OF RISK IN STRATEGY FORMULATION AND ENTERPRISE MANAGEMENT</i> Zhgigunova A.V., Putilina E.A.	74
<i>ECONOMIC-STATISTICHESKIH ANALYSIS OF THE MAIN MACROECONOMIC INDICATORS OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN BANKING SECTOR AND EVALUATING THEIR IMPACT ON THE LEVEL OF ECONOMIC ACTIVITY OF THE POPULATION</i> Zolotova L.V., Lapteva E.V., Portnova L.V.	78
<i>APPROACHES TO THE STUDY OF BANKRUPTCY OF PHYSICAL PERSONS</i> Zubarev I.S.	83
<i>TAX-LEGAL VAT AND EXCISE DUTIES WHEN MOVING GOODS ACROSS THE CUSTOMS BORDER</i> Isakova YU.R., Badova L.K.	86
<i>THE LEGAL STATUS OF OBJECTS AND SUBJECTS OF LEGAL RELATIONS BY LEVYING INDIRECT TAXES IN EXPORT AND IMPORT OPERATIONS</i> Isakova YU.R., Badova L.K.	89
<i>URGENT APPROACH TO THE ANALYSIS OF THE CORRUPTION OF THE SEGMENTS IN THE CIS COUNTRIES AND RUSSIA</i> Isakova YU.R., Badova L.K.	92
<i>THE ROLE OF INVESTMENT IN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION</i> Kazimagedmedova Z.A., Aliev B.H.	96
<i>REGIONAL ASPECTS OF THE PROBLEM OF MINIMIZING UNEMPLOYMENT AND EMPLOYMENT (FOR EXAMPLE, THE RNO-ALANIA)</i> Kallagov B.R., Tedeeva Z.B., Plieva A.R.	100
<i>KEY ASPECTS OF THE EVALUATION OF INFORMATION RESOURCES INFLUENCING THE COMPANY'S ACTIVITY</i> Mogomaeva L.R.	104
<i>LIFE CYCLE BASIC RESEARCH IN SCIENCE AND TECHNOLOGICAL INNOVATION AS A MULTIVARIABLE SYSTEM</i> Mokeyeva T.V.	109
<i>CURRENT TRENDS, PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF VITICULTURE AND WINEMAKING IN THE REPUBLIC OF DAGESTAN</i> Musaev T.I., Gamidov G.G.	117



NEO-INDUSTRIAL MODERNIZATION AS A NECESSARY CONDITION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY OF RUSSIA Novikov V.O.	122
DEMOGRAPHIC ANALYSIS OF STABILITY OF DEVELOPMENT OF RUSSIAN ENTERPRISES Peslye V.I., Sadchikov I.A., Balukova V.A., Fedorkov A.I.	127
THE MECHANISM OF FORMATION AND REGULATION OF WAGES IN THE CONDITIONS OF A MARKET TRANSFORMATIONAL ECONOMY OF RUSSIA Pozmogov A.I., Alborova V.V.	135
GENERAL CHARACTERISTICS OF PROCESSES AND METHODS OF LEGALIZATION (LAUNDERING) OF INCOME OBTAINED BY CRIMINAL MEANS Potockaya A.I.	138
THE FORMATION OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF AN INCLUSIVE ECONOMY Sausheva O.S., Zaslomova A.V.	141
OPTIMIZATION OF AGRICULTURAL LAND USE BASED ON RUSSIFITSIROVANNYIY MODEL "PORTFOLIO THEORY" MARKOWITZ Saharova L.V., Stryukov M.B.	146
BALANCE MODEL MULTI-LEVEL COMPETITION Svetun'kov S.G.	152
THE INFLUENCE OF THE LEVEL OF ECONOMIC DEVELOPMENT ON THE DEGREE OF CONFIDENCE IN THE RUSSIAN REGIONS Semova N.G., Mosunova E.G.	157
ECO-ORIENTED DIVERSIFICATION OF THE SUPPLY INDUSTRY Skryabin A.YU., Fesenko L.N., Moskalenko A.P.	164
THE METHOD OF ESTIMATING THE INTENSITY OF AGRICULTURAL PRODUCTION ON THE BASIS OF THE THEORY OF FUZZY SETS Stryukov M.B., Saharova L.V., Alekseychik T.V., Bogachev T.V.	169
THE METHOD OF ESTIMATING THE AGRONOMIC SUITABILITY OF AREAS FOR CULTIVATION OF AGRICULTURAL CROPS ON THE BASIS OF THE THEORY OF FUZZY SETS Stryukov M.B., Saharova L.V., Ghuvenkov A.F.	176
FEATURES COST MANAGEMENT TO ENSURE THE QUALITY OF PRODUCTS OR SERVICES AS AN INTEGRAL PART OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM OF THE ORGANIZATION Tihankin G.A., Piskunova A.A.	183
FUNCTIONS AND BASIC REQUIREMENTS OF MODERN PACKAGING Harlamova I.YU.	185
PROBLEMS OF ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF STATE AND MUNICIPAL PROCUREMENT Shamakova M.F.	188
THE CREATION AND DEVELOPMENT OF BITCOIN Shmidt V.YU.	190
STATISTICAL EVALUATION OF THE POTENTIAL OF TRADE INTEGRATION OF THE FAR EASTERN FEDERAL DISTRICT AND MAJOR PARTNER COUNTRIES Yakimova E.A., Tupikina E.N.	194



**Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»**

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
4. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
5. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
6. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
7. В рецензии должно быть указано:
  - соответствие содержания статьи ее названию;
  - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
  - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
  - оценка формы подачи материала,
  - описание достоинств и недостатков статьи;
  - целесообразность публикации статьи.
8. Рецензент может:
  - рекомендовать статью к опубликованию;
  - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
  - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

9. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
10. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата – представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
11. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
12. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование.

Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.

Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала



Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, № 6 (ч.4), 2017 г.

Редактор - В. Б. Пальрин  
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Учредитель - Редакция журнала "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии" (610027, Киров, ул. Карла Маркса 127, офис 305)

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную реферативную базу данных Agris

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии", 2017

Подписано в печать 30.06.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 23,2.

Заказ 6

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

Editor - V. B. Papyrin  
Computer layout - O.V. Egorova

Founder - The editorial board of "Competitiveness in a global world: economics, science, technology" (610027, Russia, Kirov, Str. Karl Marx, 127, ofis 305)

E-mail: econom-journal@list.ru

The journal is included into the international abstract database Agris

The journal is including a list of peer-reviewed scientific publications, which should be published basic scientific results on the degree of Candidate of Sciences, for the degree of Doctor of Science of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation.

© The editorial board of "Competitiveness in a global world: economics, science, technology", 2017

Signed in print 06.30.2017,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 23,2.

Order 6

Printed in the publishing house PRIVATE COMPANY A.S. Lukin