

---

**ВЕСТНИК  
АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ  
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

---

ISSN 1818-4057

**№ 6 2019**

---

Научный журнал

**«Вестник Алтайской академии экономики и права»**

**ISSN 1818-4057**

Журнал издается с 1997 года.

Издание включено в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук (Перечень ВАК).

Официальный сайт журнала – [www.vaael.ru](http://www.vaael.ru).

Доступ к электронной версии журнала бесплатен. e-ISSN 2226-3977.

Издание официально зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77 – 45458.

Учредитель – Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования «Алтайская академия экономики и права». 656038, Алтайский край, город Барнаул, Комсомольский проспект, 86

Шифры научных специальностей

08.00.00 Экономические науки

12.00.00 Юридические науки

Все публикации рецензируются.

Журнал индексируется в Российском индексе научного цитирования РИНЦ и научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU.

Номерам и статьям журнала присваивается Цифровой идентификатор объекта DOI.

Выпуск подписан в печать 6 июня 2019 года

Распространение по свободной цене

Усл. печ. л. 20,38

Тираж 500 экз.

Формат 60×90 1/8

---

## СОДЕРЖАНИЕ

---

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

|   |    |
|---|----|
| ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПУТЕМ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ И ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ<br><i>Адамова М. Е., Жукова А. Г.</i> .....  | 5  |
| ГОСУДАРСТВЕННАЯ И ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В АПК КИТАЯ<br><i>Айци Ли, Чжао Минь, Савельев И. Е., Макарова Коробейникова Е. П.</i> .....  | 11 |
| ВЫРАБОТКА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОДСИСТЕМЫ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ЭВОЛЮЦИИ ИНФОРМАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ<br><i>Ахметов Т. Р.</i> .....   | 17 |
| СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЁРСТВО ВЛАСТИ И БИЗНЕС-СТРУКТУР КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА<br><i>Бикеева М. В.</i> .....  | 27 |
| АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ПЕРЕДАЧИ И ВНЕДРЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ<br><i>Боговин В. В.</i> .....  | 34 |
| АНАЛИЗ И УТОЧНЕНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ АНОМАЛИЙ И ВЫБРОСОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДАННЫХ<br><i>Видищева Е. В., Копьрин А. С., Василенко М. С.</i> .....   | 41 |
| АНАЛИЗ ПРАВОНАРУШЕНИЙ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ<br><i>Губернаторов А. М., Бецанова В. А., Штанько О. И.</i> .....   | 47 |
| КООПЕРАТИВНЫЙ СЕКТОР В СТРАНАХ АТР<br><i>Долгих О. С., Вахнина Т. Н., Кривдина О. А.</i> .....  | 52 |
| СОВРЕМЕННЫЕ РОССИЙСКИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ<br><i>Зукель И. В., Заярная И. А.</i> .....   | 63 |
| ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СБЫТА, В ТОМ ЧИСЛЕ ЭКСПОРТА МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ<br><i>Казакова Г. Я., Очир-Горяева Т. Б., Казаков К. Г., Басанов В. М., Сангаджиева Е. В.</i> ..... | 68 |
| ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРОМЫШЛЕННОГО ЛИЗИНГА<br><i>Коровкина Н. И., Золкина А. А.</i> .....  | 75 |
| СНИЖЕНИЕ РИСКА БАНКРОТСТВА НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ<br><i>Лямкин И. И., Шершнева О. И.</i> .....   | 80 |
| КЛИРИНГ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ КАК СРЕДСТВО ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ВНУТРИХОЛДИНГОВЫХ РАСЧЕТОВ<br><i>Немцева Ю. В., Беккер А. В.</i> .....  | 85 |
| ГЕНДЕРНО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ<br><i>Нехайчук Д. В., Нехайчук Ю. С., Жучик А. В.</i> .....  | 92 |
| МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СВЕТЕ ЗАДАЧ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В КРУПНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ КОМПЛЕКСАХ<br><i>Николаев М. В., Крупецких И. Р.</i> .....                      | 98 |

---

|  |     |
|--|-----|
| ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РЕГИОНОВ<br>В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН<br><i>Нуркатов А. А.</i> .....   | 107 |
| РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ<br>ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ БИЗНЕСОВ<br><i>Плотникова Е. В., Куратова А. Н.</i> .....  | 114 |
| НАРУШЕНИЯ В СФЕРЕ ГОСЗАКУПОК<br><i>Пономарева Е. В., Калинина Г. В., Цуканова Т. Г.</i> .....  | 122 |
| МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЛИЗИНГОВОГО КЛИМАТА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ<br><i>Рябчук П. Г.</i> .....   | 127 |
| ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ<br>ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ<br><i>Соколов В. Б.</i> .....  | 135 |
| РАЗРАБОТКА КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ СИСТЕМЫ ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ,<br>ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ В МОРСКИХ ПОРТАХ<br><i>Шаповалова М. А., Афонин П. Н.</i> .....  | 141 |
| <hr/> <b>ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ</b> <hr/>   |     |
| СОВРЕМЕННЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ ОРГАНИЗОВАННОЙ ПРЕСТУПНОЙ И СВЯЗАННОЙ С НЕЙ<br>ПОСТКРИМИНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ И КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИЕ<br>АСПЕКТЫ ИХ ПОЗНАНИЯ<br><i>Андреев А. С.</i> ..... | 152 |
| ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ИНСТИТУТА ПРИКОСНОВЕННОСТИ К ПРЕСТУПЛЕНИЮ<br><i>Дворжицкая М. А.</i> .....   | 158 |

УДК 338.2

*М. Е. Адамова, А. Г. Жукова*

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»,  
Санкт-Петербург, e-mail: mary-adamova@mail.ru

### **ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПУТЕМ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ И ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Ключевые слова:** государственные программы, приоритетные проекты, программно-целевое управление, проектное управление, технологическая поддержка, информационная система.

В статье рассматривается построение информационной системы управления государственными программами и проектами в целях повышения качества финансового менеджмента. В Санкт-Петербурге на данный момент реализуются 18 государственных программ, а также сформирован перечень из 10 приоритетных проектов города, пять из которых уже реализуются. Осуществление единой технологической поддержки программно-целевой и проектной деятельности позволит сократить трудозатраты, минимизировать ошибки и повысить скорость выполнения процессов проектного и программно-целевого управления. Авторами рассматриваются задачи, решаемые внедрением данной информационной системы. Конкретизируются этапы внедрения системы в органы исполнительной власти: уточняются входные требования и результаты этапов. Предлагается архитектура системы, состоящая из основных, связанных, технических и обеспечивающих модулей. Подробно рассмотрен функционал девяти основных модулей системы: паспорт, план-график, финансы, персонал, риски, управление изменениями, отчеты, нормативно-справочная информация, документы и архив. Приведено краткое описание четырех обеспечивающих модулей системы: администрирование, логирование, нотификация, интеграция с информационными системами. В связи с отсутствием в Санкт-Петербурге единой информационной системы управления государственными программами и приоритетными проектами целесообразна интеграция программ и проектов в одну систему на начальном этапе в целях недопущения ошибок, дублирования и противоречий.

*M. E. Adamova, A. G. Zhukova*

St. Petersburg state University of Economics, St. Petersburg, e-mail: mary-adamova@mail.ru

### **ENSURING THE QUALITY OF FINANCIAL MANAGEMENT BY AUTOMATING THE PROCESSES OF RESULTS-BASED AND PROJECT ACTIVITIES**

**Keywords:** government programs, priority projects, results-based management, project management, technological support, information system.

The article discusses the construction of an information system for managing state programs and projects in order to improve the quality of financial management. At present, 18 state programs are being implemented in St. Petersburg, and a list of 10 priority city projects, five of which are already being implemented, has been compiled. The implementation of a unified technological support of the program-targeted and project activities will reduce labor costs, minimize errors and increase the speed of implementation of the processes of project and program-targeted management. The authors consider the problems solved by the implementation of this information system. The stages of introducing the system into the executive bodies are specified: the input requirements and the results of the stages are specified. A system architecture consisting of basic, related, technical, and supporting modules is proposed. The functional of nine main modules of the system is considered in detail: a passport, a schedule, finance, personnel, risks, change management, reports, regulatory information, documents and an archive. A brief description of the four supporting modules of the system is given: administration, logging, notification, integration with information systems. Due to the lack of a unified information system for managing state programs and priority projects in St. Petersburg, it is advisable to integrate programs and projects into one system at the initial stage in order to avoid mistakes, duplication and contradictions.

Организация и функционирование системы стратегического планирования Российской Федерации, утвержденной Федеральным законом от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании Российской Федерации», основывается на программно-целевом принципе, который подразумевает разработку и реализацию государственных программ. Кроме того, в целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны и ее регионов в 2016 году приступили к организации проектной деятельности в Российской Федерации, регулируемой постановлением Правительства РФ от 15.10.2016 № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» [1, 3]. На текущий момент существует множество государственных программ и приоритетных проектов по следующим направлениям стратегического развития Российской Федерации: образование, здравоохранение, демография, жилье и городская среда, безопасные и качественные автомобильные дороги, экология, цифровая экономика, международная кооперация и экспорт, производительность труда и поддержка занятости, наука, культура, малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы [2]. Следовательно, вопрос обеспечения качества реализации приоритетных проектов и государственных программ приобретает особую важность.

Внедрение программно-целевого управления в систему государственного управления в Санкт-Петербурге началось в 2014 году и на данный момент реализуются 18 государственных программ. Процесс внедрения проектного управления в деятельность исполнительных органов государственной власти начался позже – в 2016 году и на сегодняшний день сформирован перечень из 10 приоритетных проектов города. Пять проектов уже реализуются, в их число входят: «Единая система строительного комплекса Санкт-Петербурга», «Единая карта петербуржца», «Велосипедный Петербург», «Развитие конгрессно-выставочной деятельности в Санкт-Петербурге» и «Санкт-Петербург – центр индустрии моды».

Еще 5 проектов утверждены 13 июня 2018 года по итогам заседания Комиссии по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в Санкт-Петербурге, к ним относятся следующие проекты: «Общественные пространства Санкт-Петербурга», «Электронное здравоохранение», «Создание новой модели медицинской организации, оказывающей первичную медико-санитарную помощь», «Умный город» и «Фабрика будущего» [7].

При этом место проектов в структуре государственных программ может быть разнообразным. Проект или часть проекта может входить в программу (одну или несколько одновременно), подпрограмму, основные мероприятия или быть наравне с программой, находясь с ней во взаимосвязи или являясь непрограммной частью.

Так на каждом этапе существующего управленческого цикла, включающего целеполагание, планирование, реализацию, контроль и анализ результатов, формируются значительные объемы данных [6]. Вследствие этого необходимо осуществление единой технологической поддержки программно-целевой и проектной деятельности, что позволит сократить трудозатраты, минимизировать ошибки и повысить скорость выполнения процессов проектного и программно-целевого управления. Также внедрение данной системы позволит накапливать, хранить и обрабатывать информацию и знания в области проектного и программно-целевого управления.

В виде основного инструмента технологической поддержки программно-целевой и проектной деятельности предлагается внедрение Информационной системы управления программами и проектами (далее – ИСУПП).

Задачи, решаемые ИСУПП:

- автоматизация процессов сбора, обработки и хранения информации о ходе реализации проектов и программ;

- автоматизация процессов планирования и управления проектами и программами;

- предоставление руководству целостной и актуальной информации по ходу реализации проектов и программ для принятия управленческих решений;

– сокращение рисков, повышение эффективности реализации проектов и программ на основе методологии «Ворот качества»;

– автоматизация работы с секретными и конфиденциальными данными.

В ходе внедрения ИСУПП в деятельность органов исполнительной власти необходимо реализовать следующие этапы: определить будущих пользователей и их потребности; разработать платформу и модули для внедрения системы; разработать техническое задание; провести конкурсные процедуры; осуществить проектирование и разработку; провести тестирование системы; обучить сотрудников работе в системе; запустить в эксплуатацию; организовать сопровождение.

В рамках первого этапа по определению будущих пользователей и их потребностей осуществляется формирование перечня процессов, для которых требуется автоматизация, а также уточняется формат отображения информации.

Второй этап, включающий в себя деятельность по определению платформы и модулей для внедрения системы ИСУПП, реализуется на основе информации, полученной на первом этапе (перечень автоматизируемых процессов, потенциальные пользователи системы и их потребности), с учетом имеющихся на рынке решений.

Архитектура ИСУПП включает основные модули, связанные модули, технические и обеспечивающие модули (рисунок).

В ходе третьего этапа при формировании технического задания на разработку и внедрение ИСУПП осуществляется формализация требований к системе. Разработка технического задания проводится с учетом рекомендаций ГОСТ 34.602-89 «Техническое задание на создание автоматизированной системы» [4].

Проведение конкурсных процедур в рамках четвертого этапа осуществляется с учетом требований законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов органа исполнительной власти.



Архитектура ИСУПП и перечень типовых модулей

Следующие этапы, включающие проектирование, разработку, тестирование, обучение и запуск системы в эксплуатацию, осуществляются в соответствии с утвержденным техническим заданием.

Разберем подробнее 9 основных модулей ИСУПП, отраженных на рисунке.

Модуль «паспорт» обеспечивает реализацию процесса ведения и хранения электронных паспортов государственных программ и проектов, в которых отражаются основные сведения: цели, задачи, бюджет, сроки реализации, результаты, индикаторы, показатели, ответственные лица и исполнители и т. д. При создании паспортов программ и проектов отдельное внимание уделяется согласованности, необходимости и достаточности целей, задач, индикаторов и показателей, а также осуществляется проверка указанных элементов на наличие дублирования в других программах и проектах.

Модуль «план-графики» обеспечивает контроль выполнения планов проектов и программ. Визуализация информации о ходе реализации проектов и программ осуществляется в виде диаграммы Ганта, сетевой диаграммы, прохождения контрольных точек («Ворота качества»), а также достижения плановых значений показателей и индикаторов.

Планы-графики представлены в виде иерархической структуры работ, в которой предусматривается возможность указать несколько операций-предшественников, задавать различные типы связей как внутри одного проекта или программы, так и между операциями различных проектов и программ, указывать величину задержки выполнения. Предусматривается историчность планов-графиков, сравнение текущих версий с базовым планом с подсветкой отклонений.

В планах-графиках выполнения работ фазы проектов и программ (подпрограмм, основных мероприятий) разбиваются на работы и далее на операции для обеспечения возможности назначения ресурсов на выбранную операцию. Уровень детализации не ограничен. При смещении сроков завершения фаз, работ и операций происходит автоматическое выравнивание графика.

Контроль завершения вехи проекта выполняется в плане-графике проекта путем проставления фактической даты завершения, указания процента завершения 100%, прикрепления подтверждающего документа (при необходимости), сравнения фактических показателей вехи с плановыми. Предусматривается возможность согласования/отклонения плана-графика программы или проекта, переданного исполнителем.

В модуле «план-график» применяется один из элементов процессного подхода в управлении программами и проектами – метод контрольных точек, называемый «Ворота Качества». Данный метод эффективен в условиях жестких ограничений по срокам, стоимости и ресурсам. Для прохождения всех «Ворот Качества» необходимо выполнение конкретных требований, поэтому заранее задаются критерии прохождения контрольных точек.

Процесс реализации «Ворот Качества» в системе включает в себя:

- создание справочника контрольных точек;
- создание настраиваемых чек-листов к контрольным точкам с весовыми категориями каждого пункта;
- прикрепление документов к контрольным точкам (вехам);
- сравнение документов в соответствии с чек-листом;
- светофор по пройденной контрольной точке (зеленый цвет – контрольная точка пройдена, желтый – требуются корректировки, красный – контрольная точка не пройдена, требуются существенные изменения).

Также в модуле «план-график» предусматривается возможность автоматизированного контроля расписания на основе системных уведомлений о приближении или наступлении контрольных событий, а также расцветчивание (окраска) операций в зависимости от ее состояния (планируется, выполняется, требует внимания, просрочена или выполнена).

Модуль «финансы» включает в себя контроль исполнения бюджета государственных программ и проектов. Данный модуль включает в себя два направления:

1. Контроль бюджета программ и проектов. Предусматривается возможность создания планового бюджета

программ и проектов на основе плановых затрат по каждой операции, возможность создания сводного бюджета программ и проектов. Сравнение фактических показателей с плановыми, с выводом отклонений.

2. Контроль затрат программ и проектов. Предусматривается возможность автоматизированного контроля затрат на основе системных уведомлений о приближении или наступлении даты осуществления платежей. Предусмотрены проверки на превышение суммы затрат по подпроектам (этапам подпроектов) и подпрограммам, общей стоимости проектов (этапа проекта) и программ. Также обеспечивается возможность сравнения фактических показателей с плановыми и принятия мер воздействия в случае выхода контролируемых параметров за установленные границы.

Модуль «персонал» позволяет вести организационную структуру органов исполнительной власти, реестр текущих пользователей системы, формировать матрицу доступа пользователей ИСУПП, вести контактную информацию по всем участникам проектной и программно-целевой деятельности. С его помощью осуществляется назначение, учет и контроль исполнения поручений с прикреплением к поручениям файлов. Возможности данного модуля также распространяются на генерацию ключевых показателей эффективности деятельности участников государственных программ и проектов, установку их плановых значений и расчет фактических значений.

Модуль «риски» дает возможность вести реестр рисков по государственным программам и проектам, добавлять риски из реестра в перечень программных и проектных рисков, привязывать их к вехам проектов (подпроектов) и программ (подпрограмм и основных мероприятий).

В данном модуле предусматривается применение матрицы рисков. Реализуется качественный анализ рисков путем редактирования карточки программного или проектного риска, в которой требуется указать вероятность наступления выбранного риска, его степени влияния на контролируемые параметры

(затраты, сроки, качество, содержание), определить условия возникновения и последствия наступления рисков событий, предусмотреть мероприятия по предотвращению наступления рисков события и мероприятия по реагированию на наступление рисков события [5]. Предусматривается возможность напоминаний о необходимости актуализации программных и проектных рисков.

Функционал модуля «управление изменениями» дает возможность согласовывать изменения основных параметров государственных программ и проектов (например, прогнозные значения показателей, бюджет, сроки реализации).

С помощью модуля «отчеты» аккумулируется отчетная информация от всех участников государственных программ и проектов, полученная информация сводится в единые отчеты в соответствии с выбранными критериями, формируются периодические отчеты о ходе реализации государственных программ и проектов, о достижении показателей (индикаторов) и прохождении контрольных событий и т. д. Модуль представляет информацию персонифицировано для пользователей разных категорий с возможностью выгрузки отчетов во внешний формат (PDF, MS Word).

Модуль «нормативно-справочная информация» включает структуру глобальных и локальных справочников и классификаторов.

Модуль «документы и архив» позволяет хранить электронные документы по государственным программам и проектам в структурированном виде (с гибкой иерархической структурой), вести базу знаний по программно-целевой и проектной деятельности (например, типовые списки показателей (индикаторов) и контрольных событий, шаблоны документов, перечень типовых рисков и пр.). Хранение файлов любого формата внутри системы осуществляется с разграничением доступа к ним, автоматизирован обмен секретными документами. Данное электронное хранилище документов также обеспечивает возможность прикреплять электронной копии к проектам, программам, платежам, поручениям, планам-графикам (вехам, работам).

Далее приведены рекомендованные обеспечивающие модули ИСУПП.

Модуль «администрирование» поддерживает процессы создания новых пользователей, разграничения прав доступа к функциям и данным системы, к просмотру журналов изменений и т. д.

Модуль «логирование» (журналирование действий) позволяет контролировать и фиксировать все изменения, произведенные в системе.

Модуль «нотификация» позволяет своевременно оповещать пользователей ИСУПП обо всех событиях в отношении государственных программ и проектов.

За интеграцию ИСУПП со смежными информационными системами отвечает модуль «интеграция с ИС».

Таким образом, автоматизация процессов программно-целевого и проектного управления с использованием ИСУПП позволит обеспечить качество финансового менеджмента. На сегодняшний день в Санкт-Петербурге нет единой информационной системы управления государственными программами и приоритетными проектами, зачастую являющимися составными частями первых, поэтому целесообразна интеграция программ и проектов в одну систему на начальном этапе в целях недопущения ошибок, дублирования и противоречий.

*Библиографический список*

1. Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_164841/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/) (дата обращения: 21.05.2019 г.).
2. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027> (дата обращения: 21.05.2019 г.).
3. Постановление Правительства РФ от 15 октября 2016 г. № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_206009/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_206009/) (дата обращения: 21.05.2019 г.).
4. ГОСТ 34.602-89 «Техническое задание на создание автоматизированной системы» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200006924> (дата обращения: 21.05.2019 г.).
5. Джураев Э.Ш., Персод Н.Л., Дьяченко Д.А. Проектный офис: Практические рекомендации. [Б. м.]: Издательские решения: НИИ корпоративного и проектного управления, 2017. 244 с.
6. Адамова М.Е., Жукова А.Г. Международный опыт применения принципов проектного управления для обеспечения качества государственных услуг // Национальная концепция качества: государственная и общественная защита прав потребителей: сборник тезисов докладов международной научно-практической конференции. СПб.: Изд-во: Культ-информ-пресс, 2018. С. 287–299.
7. Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.gov.spb.ru/press/governor/138218/> (дата обращения: 21.05.2019 г.).

УДК 338.2

*Айци Ли, Чжао Минь, И. Е. Савельев, Е. П. Макарова Коробейникова*

ГОУ ВПО «Российский университет дружбы народов», Москва,

e-mail: ekaterinamak@mail.ru

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ И ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В АПК КИТАЯ

**Ключевые слова:** собственность, частная собственность, государственная собственность, сельскохозяйственная собственность, Китай, аграрная политика, государственные предприятия.

Данная статья посвящена анализу основных тенденций в регулировании государственной и частной собственности в АПК КНР. Показано историческое развитие подходов к частной и государственной собственности. Частная собственность в АПК по прежнему остается в полной власти государства, что нередко сопровождается полным нарушением прав фермеров. Ситуация может стабилизироваться только в ходе растущей урбанизации Китая и предоставления социальных гарантий сельским жителям в городах.

Так в настоящее время в Китае сформирована узнаваемая форма имущественных отношений, которая характеризуется: «восточным» типом отношений, политической централизацией и полным государственным контролем над экономикой; позицией относительно возможности отчуждения частной собственности в случае излишнего усиления влияния неких частных инвесторов и с целью недопущения ослабления роли государства.

Сдерживающим фактором развития АПК в Китае является и то, что сельские жители как бы «привязываются» к сельской местности. Мигрируя в город, они теряют право получения социальных гарантий и каких-либо благ, поскольку юридически не имеют права изменить место своей прописки.

Сегодня отношения между государством и частными собственниками в Китае постепенно изменяются и государство признает, что частная собственность является главным локомотивом экономики. Тем не менее изменения в области структуры отношений государственная-частная собственность несут не завершенный характер.

*Iiqi Li, Zhao Min, I. E. Savelyeva, E. P. Makarova Korobeinikova*

Peoples' Friendship University of Russia, Moscow, e-mail: ekaterinamak@mail.ru

## STATE AND PRIVATE PROPERTY IN AGRARIAN SECTOR OF CHINA

**Keywords:** ownership, private property, state property, agrarian ownership, China, agrarian policy, state enterprises.

This article is devoted to the analysis of the main trends in the regulation of public and private property in the agro-industrial complex of the PRC. The historical development of approaches to private and public property is shown. Private property in the agro-industrial complex still remains under the full power of the state, which is often accompanied by a complete violation of farmers' rights. The situation can be stabilized only in the course of China's growing urbanization and the provision of social guarantees for rural residents in cities.

Thus, at present, a recognizable form of property relations has been formed in China, which is characterized by: "Eastern" type of relations, political centralization and full state control over the economy; position regarding the possibility of alienation of private property in the event of an excessive increase in the influence of certain private investors and in order to prevent a weakening of the role of the state.

A constraining factor in the development of the agro-industrial complex in China is the fact that the villagers are "attached" to the countryside. Migrating to the city, they lose the right to receive social guarantees and any benefits, since they have no legal right to change the place of their registration.

Today, relations between the state and private owners in China are gradually changing, and the state recognizes that private property is the main engine of the economy. Nevertheless, changes in the structure of state-private property relations are not complete.

### Введение

Экономическое развитие Китая тесно связано с урбанизационными процессами, что подтверждается тенденциями последних нескольких десятилетий: рост городов порождает появление новых рабочих мест, которые занимают в том числе мигранты из сельской местности. Существующая урбанизация Китая, с одной стороны, ведет к росту эко-

номики, а с другой – создает ряд угроз для продовольственной безопасности государства, поскольку массово сокращаются сельскохозяйственные площади, население по причине более высоких заработков и возможности трудоустройства переселяется в города. В данном контексте взаимоотношения власти и собственности являются немаловажным фактором влияния.

### Цель исследования

Проанализировать основные тенденции в регулировании государственной и частной собственности в АПК КНР.

### Материал и методы исследования

Теоретическую и методическую основу исследования составили труды ведущих российских и китайских ученых в области теории и практики регулирования частной и государственной собственности. В качестве инструментария исследования использованы исторический, диалектический, системный, абстрактно-логический, монографический методы, методы экономических сравнений и статистических наблюдений.

### Результаты исследования и их обсуждение

До недавнего времени Китай был слабо интегрирован в мировую торговлю сельскохозяйственными продуктами. Однако после вступления страны в ВТО в 2001 г., барьеры на пути зарубежных производителей были снижены. Сегодня на Китай приходится около 18% мирового производства зерна, 29% – мяса, 50% – овощей, кроме того КНР является мировым лидером по производству свинины, пшеницы, риса, чая, хлопка и рыба.

Сельское хозяйство в Китае является фундаментальным сектором экономики и вносит огромный вклад в рост народного хозяйства. В 1978 г. на сельское хозяйство Китая приходилась треть ВВП. Реформы, начатые в том году и затронувшие агропромышленный комплекс КНР, способствовали экономическому росту страны: ВВП Китая вырос более чем в 20 раз, а среднегодовой темп прироста данного показателя составляет 15% [1].

Отметим, что Китай является государством с древнейшей историей, в которой присутствовали или присутствуют сегодня разные модели взаимоотношений между государством и частным сектором. Так в настоящее время в Китае сформирована узнаваемая форма имущественных отношений, которая характеризуется:

– «восточным» типом отношений, когда власть осуществляет контроль над собственностью, причем права на иму-

щество сконцентрированы в руках государства, которое дает и забирает его по своему усмотрению;

– политической централизацией и полным государственным контролем над экономикой;

– позицией относительно возможности отчуждения частной собственности в случае излишнего усиления влияния неких частных инвесторов и с целью недопущения ослабления роли государства.

В период коммунистического строя распределение между государственной и частной собственностью было существенным образом изменено. Достаточно быстро были национализированы банковские учреждения, учрежденные государственные компании конкурировали с частными продавцами, но количество частных стремительно уменьшалось, поскольку проходил процесс массового огосударствления народного хозяйства. Так, уже в 1958 году в стране не было частной собственности – 67,5% объектов народного хозяйства были в частной собственности, а остальные 32,5% в смешанной государственно-частной [2]. Причем как таковой национализации не происходило. Частная собственность «превращалась» в государственную (или смешанную) путём применения жестких условий кредитования и налогообложения только по отношению к частным предприятиям. Также в АПК произошла конфискация земли практически у трети населения – у так называемых лендлордов и «кулаков» – и распределена между населением сельской местности в равной мере. Подобные меры имели место вплоть до конца 1970-х гг., когда практически все хозяйства были коллективизированы.

В конце 1970-х годов после смены государственной власти в стране были начаты рыночные реформы и с принятием новой Конституции (в 1982 году) было положено начало возрождению частной собственности. С одной стороны, в Конституции указаны две формы собственности: государственная и коллективная, но также и отмечено, что государство защищает нажитую частную собственность и права на наследство. Позже, согласно поправок, внесенных в Конституцию, было отмечено, что государство

допускает функционирование частной собственности в экономике в дополнение к социалистической экономике.

Конвертация власти в собственность в Китае проходила умеренными темпами. В качестве основных «вех» реформирования отношений собственности можно выделить создание коллективных хозяйств в АПК и экономическую реформу 1980-х гг., в результате которых уже в 1988 г. экономическая система стала многоукладной и включила в себя рыночные элементы. Следующим важным шагом по конвертации государственной собственности в частную стало создание «современной системы предприятий», просуществовавшей с 1995–2002 гг. В нулевые годы углубление реформирования китайского госсектора в АПК продолжилось, что выразилось в появлении новой классификацией. В соответствии в ней крупный бизнес стал регулироваться в зависимости от принадлежности к одному из восьми видов «государственных предприятий нового типа». В период с 11-й до 12-й пятилетки (2006–2010, 2011–2015 гг. соответственно) предприятия государственной формы собственности, становились частными [3].

Однако всё же в АПК статус частной собственности не давал никаких гарантий. В том случае, если бы она была по разным причинам признана неэффективной или же небезопасной для экономики и/или государственного устройства, она была бы упразднена в краткие сроки. Такая ситуация наблюдалась почти до конца 2000-х годов, пока власть окончательно не убедилась в благотворном влиянии частной собственности на развитие АПК Китая. К тому же по сравнению с частными предприятиями прибыльность государственных существенно ниже.

По этой причине и с целью упорядочения управления госпредприятиями была образована Государственная комиссия по управлению и надзору за государственной собственностью (ГКУНГС), которая провела масштабную реструктуризацию государственных предприятий в ряде отраслей народного хозяйства, в том числе и АПК, переподчинив себе все крупные предприятия, обозначенные как стратегические, кроме банков

и финансовых учреждений, поскольку для них уже существовали отдельные управленческие структуры.

В функции ГКУНГС входило управление активами предприятий государственной собственности, стимулирование инвестиционной деятельности, реализация контроля за кадровой политикой и проведение требующейся модернизации. Все эти меры были направлены на повышение рентабельности крупных государственных предприятий. Однако особенностью китайской модели является то, что государственные предприятия выступают полноценными конкурентоспособными «игроками» на рынке, вкладывая деньги в высокорискованные активы.

Отметим, что не является единым центром, через который координируется работа государственных предприятий. Существуют ряд прочих государственных структур, занимающихся соответствующим контролем. Так, система управления государственными предприятиями включает:

- государственные предприятия непосредственно подчиняющиеся ГКУНГС;

- финансовые компании, которые подчиняются профильным контролирующим органам, такие как Китайская комиссия по регулированию банковской деятельности, Китайская комиссия по регулированию страховой деятельности и Китайская комиссия по регулированию обращения ценных бумаг;

- предприятия государственной формы собственности, которые, подчиняются напрямую центральным министерствам.

Одним из ключевых мотивов создания подобной сети государственных структур, осуществляющих контроль, является постоянный контроль за деятельностью государственных предприятий, лоббирование государственных интересов и партийных интересов через государственную собственность.

Видим, что такое распределение влияния стёрло грани между государством и менеджерами, поскольку государство таким образом получило возможности регулирования и контроля за ценами на продовольствие, энергию и пр.

В период коммерциализации банковской системы были созданы три специализированных государственных банка: Банк развития Китая, Экспортно-импортный банк Китая, Сельскохозяйственный банк развития Китая, которые успешно осуществляют поддержку АПК. Целью подобных мер является содействие развитию частной собственности в АПК. Такая стратегия предполагает поддержку:

- семейного подрядного хозяйства как главной формы производственной деятельности в сельском хозяйстве в долгосрочном периоде;
- различных типов и способов экономической деятельности при сохранении ведущей роли общественной собственности на основные средства производства;
- многоотраслевой структуры сельского хозяйства;
- товарного производства и обращения, последовательного расширения сферы рыночного регулирования, оптимального сочетания плана и рынка.

Для государственных предприятий в АПК экономический кризис 2008–2009 гг. стал своего рода испытанием, проверив их на прочность. Свою роль в этом сыграли и банки, осуществлявшие льготное кредитование предприятий государственной собственности.

Однако даже это не сократило существенные разрывы в рентабельности предприятий государственной и частной собственности. Предприятия с частной собственностью быстрее выходили из кризиса и наращивали прибыль. Было принято возобновить приватизацию государственных предприятий, что всё же было затруднено существованием того факта, что государственные предприятия в основном регулируют вопросы, входящие в сферу национальной безопасности.

Как отмечают эксперты основной проблемой предприятий государственной собственности является то, что они одновременно сохранили признаки, свойственные предприятиям плановой экономики, такие как доступность дешёвых кредитов, чрезмерная нагрузка «социальными обязательствами», наличие коррупционной составляющей. С другой же стороны многие из таких предприятий являются вполне совре-

менными и функционируют как коммерческие структуры, выставляя свои акции на бирже и осуществляя прямые иностранные инвестиции [2].

В тоже время нельзя отрицать так называемой «полезности» государственных корпораций в АПК Китая, так как они, в основном, имея отношения к транспорту и энергетике, создают важную предпосылку для развития частной собственности в АПК.

В ходе реформирования экономики КНР, система финансирования постепенно диверсифицировалась – доля государственных средств, направляемых на развитие АПК, снизилось в пользу других источников инвестирования, таких как внутренние каналы (в основном через банковско-кредитные институты), частные и самофинансирование крестьянских хозяйств.

Инвестиции в сельское хозяйство Китая осуществляются в значительной степени с помощью Сельскохозяйственного банка развития. Вторым по значимости каналом кредитования АПК в Китае являются сельские кредитные кооперативы, которые в начале XXI столетия были преобразованы в коммерческие банки с целью более эффективного взаимодействия и удовлетворения потребностей крестьян. Важным каналом финансирования сельского хозяйства и развития АПК Китая является внешнее финансирование. Китай создал долгосрочные и стабильные партнерские отношения более чем со 140 странами и основными сельскохозяйственными и финансовыми международными институтами.

Отметим, что вплоть до 2007 года в Китае не было законодательства, защищающего частную собственность. Однако и принятие специального закона не решило проблем, стоящих перед частной собственностью в АПК. Фермеры так и не получили желаемых гарантий в том случае, если государство решало, что землю необходимо продать или перепрофилировать, фермеры запросто лишались права частной собственности. И такая ситуация – не редкость, поскольку порой иной бизнес, нежели сельскохозяйственный, приносил доход государству в виде налогов гораздо больший. Логическим объяснением этому

факту является то, что исторически земля в Китае всегда была государственной собственностью и только государство могло ею распоряжаться в полной мере.

Белоглазов Г.П. считает ситуацию, сложившуюся в сельском социуме наиболее сложной и опасной для китайского руководства. Так, как отмечает исследователь, одной из главных социальных проблем является избыток рабочей силы в сельской местности, связанная с этим миграция сельского населения в города и проблема адаптации крестьян в городской среде. Очевидно, что ресурс поглощения избыточной рабочей силы в деревне на путях сельской индустриализации уже практически исчерпан, что влечёт за собой различные болезненные как АПК, так и для политики рыночных реформ последствия. По некоторым данным, число крестьян-мигрантов составляет около 200 млн чел. Эти полукрестьяне-полугорожане (нунминьгун) вносят в процесс урбанизации нездоровый и социально опасный оттенок [4].

Считаем, что подобная политика создает ряд угроз для развития АПК, поскольку идёт массовая передача земель под совершенно иной бизнес, и сельское население, готовое работать в АПК, вынуждено искать возможности трудоустройства в городах, теряя при этом в социальных правах. Нередки случаи восстаний крестьян и проведения демонстраций в поддержку сельских жителей, которые порой жестко подавляются со стороны государства.

Сегодня отношения между государством и частными собственниками в Китае постепенно изменяются и государство признает, что частная собственность является главным локомотивом экономики. Однако всё же изменения в области структуры отношений государственная-частная собственность носят не завершённый характер, представленная совокупность фактов делает Россию и Китай интересными с точки зрения осмысления произошедших в данной системе изменений [3].

В соответствии с различиями в структуре имущественных прав в АПК в настоящее время можно выделить 2 формы: в виде общины или предприятия. Первая – в основном состоит из поселковых и деревенских коллективных

предприятий или коллективных хозяйственных организаций городского сообщества. Эта форма получила распространение на некоторых малых и средних государственных предприятиях, которые внедрили форму акционерного кооператива и были реорганизованы путем преобразования системы прав собственности. Такие предприятия в основном сосредоточены в тех областях, где первоначальный поселок имеет относительно развитую коллективную экономику, при небольших по численности хозяйствах. Вторая – состоит из отдельных лиц, семей и частных компаний. Она формируется путем объединения финансовых средств и рабочей силы, с принципом акционерной кооперативной системы. Такие предприятия в основном распределены в районах, где отдельные люди, семьи и частные хозяйства являются относительно развитыми [5].

До настоящего времени по китайскому законодательству нет коллективной собственности на земельный участок. Фактически сейчас существуют нелегальные рынки земли, на котором по коллективному земельному участку проходят операции купли-продажи. Причина состоит в строгой регламентации в отношении собственности на землю. Правилами реквизиции земель для государственных нужд, установленными в 1982 году, утверждается, что «запрещено любой организации непосредственно прибирать себе к рукам земельный участок от сельскохозяйственного коллектива или брать его в аренду». В 2004 году была внесена поправка в законодательство об управлении земельными ресурсами. Так, запрещено заниматься куплей-продажей, передачей и отдачей на прокат прав на пользование коллективными земельными участками, принадлежащими крестьянам, без цели сельскохозяйственной деятельности. Такие законодательные нормы регламентируют создание двух видов земельных рынков – государственного и коллективного. Такие нормы затрудняют платный оборот земельных участков, а разрешение отдавать такие участки под застройку полностью ослабляют частные права крестьян на собственность на земельный участок [6–7].

Сохранение государственной собственности в АПК дает возможность оказывать влияние на формирование цен на продовольствие, что в том числе важно при осуществлении внешне- и внутриполитических действий. Кроме того, предприятия государственной собственности трудоустраивают значительное число членов партии и, таким образом, создают для правящей партии основу лояльности из состоятельных и влиятельных управленцев. А также, что немало важно, партия заинтересована таким образом формировать каналы привлечения средств, не связанные с официальной бухгалтерией, так как она может стать достоянием общественности [2].

Главным достижением Китая в АПК следует считать отход от политики самообеспечения, что предполагает не количественный, а качественный рост продовольствия. Это выражается в отмене государственных субсидий на промышленное производство сыра, молока, хлебобулочных изделий, переработки кукурузы, при одновременном создании условий по облегченному ведению налогового учета и усилению контроля над качеством продукции [8].

### Выводы (заключение)

Видим, что частная собственность в АПК по прежнему остается в полной власти государства, что нередко сопровождается полным нарушением прав фермеров. Ситуация может стабилизироваться только в ходе растущей урбанизации Китая и предоставления социальных гарантий сельским жителям в городах.

Сдерживающим фактором развития АПК в Китае является и то, что сельские жители как бы «привязываются» к сельской местности. Мигрируя в город, они теряют право получения социальных гарантий и каких-либо благ, поскольку юридически не имеют права изменить место своей прописки.

Сегодня отношения между государством и частными собственниками в Китае постепенно изменяются и государство признает, что частная собственность является главным локомотивом экономики. Однако всё же изменения в области структуры отношений государственная-частная собственность носят не завершённый характер.

### Библиографический список

1. Вагизова В.И., Терентьева К.Л., Хакимова Л.И. Формирование трансграничного регионального финансово-промышленного кластера Поволжья (на примере агропромышленного сектора экономики) // Проблемы современной экономики. 2014. № 1 (49). С. 247–251.
2. Коростиков М.Ю. Власть и собственность в Китае: от традиции к марксизму // Сравнительная политика. 2015. № 2 (19). С. 50–65.
3. Кашина Е.А. Особенности конвертации власти в собственность в России и Китае: сравнительный анализ // Экономическое развитие России: структурная перестройка и диверсификация мировой экосистемы: материалы междунар. научно-практ. конф. 2018. С. 7–10.
4. Белоглазов Г.П. АПК КНР в процессе модернизации. Проблемы и перспективы, инвестиционные возможности для России // Известия Восточного института. 2015. № 2 (26). С. 43–50.
5. Хаожань Ц. Акционерная кооперативная собственность в Китае // Инновации в науке и практике: сб. ст. по матер. VIII междунар. науч.-практ. конф. 2018. С. 220–228.
6. Лу Х., Чэнь Х. Недостатки и совершенствование системы коллективной земельной собственности в китайской деревне // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2017. № 10-2 (84). С. 90–93.
7. Макарова Е.П., Чжу Цинь Янь. Земельная реформа в Китае // Вестник РУДН. Серия «Аграрная и животноводство». 2010. № 4. С. 27–34.
8. Ковалева Н.Н., Садовникова В.Д. Опыт и политика Китая в управлении перерабатывающими отраслями АПК: проблемы адаптации к российским реалиям // Повышение качества и безопасности пищевых продуктов: матер. VIII Всеросс. науч.-практ. конф. 2018. С. 247–249.

УДК 339.92:314

*Т. Р. Ахметов*

Институт социально-экономических исследований уфимского федерального исследовательского центра российской академии наук (ИСЭИ УФИЦ РАН), Уфа, e-mail: docant73@mail.ru

**ВЫРАБОТКА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОДСИСТЕМЫ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ЭВОЛЮЦИИ ИНФОРМАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ**

**Ключевые слова:** информационная база экономики, инновации, страны глобального центра, страны глобальной периферии, страны догоняющего развития.

Механизм выработки приоритетов развития инновационной подсистемы региона рассматривается с позиций теории эволюции информации в экономике с применением эволюционной модели общественного развития с инновационной доминантой, рассматриваются особенности эволюции территориальных образований в зависимости от типа инновационного развития (территориальных образований глобального центра, глобальной периферии и догоняющего развития). Цель: раскрытие внутренних механизмов формирования приоритетов развития инновационных подсистем регионов различных типов согласно теории эволюции информации в экономике. Задачами исследования являются: характеристика типов инновационных подсистем в зависимости от типа развития инновационных подсистем региона; раскрытие взаимосвязи научно-технологического развития территориальных образований и их типа развития инновационных подсистем регионов; типологизация инновационных подсистем регионов России согласно теории эволюции информации в экономике. Теоретико-методологические изыскания, с применением логических и имперических методов исследований. Область применения результатов: принятие решений о формировании и развитии государственной научно-образовательной, инновационной и региональной политики, формирование межрегионального взаимодействия. Предложены принципы формирования оптимальной государственной инновационной политики в зависимости от типа развития инновационных подсистем регионов. Делается вывод о необходимости корректировки государственной политики в инновационной сфере. Значимость исследования: определяется необходимостью корректировки научно-технологической государственной политики России и её регионов.

*T. R. Akhmetov*

Institute of Social and Economic Research of the Ufa Federal Research Center of the Russian Academy of Sciences (ISER UFIC RAS), Ufa, e-mail: docant73@mail.ru

**DEVELOPMENT OF STRATEGIC PRIORITIES FOR THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE SUBSYSTEM OF THE REGION ON THE BASIS OF THE THEORY OF EVOLUTION OF INFORMATION IN THE ECONOMY**

**Keyword:** the information base of the economy, innovations, the countries of the global center, the countries of the global periphery, the countries of catching up development.

The mechanism of development priorities of the innovation subsystem of the region is considered from the standpoint of the theory of information evolution in the economy with the use of the evolutionary model of social development with innovation dominant, the features of the evolution of territorial formations depending on the type of innovative development (territorial formations of the global center, global periphery and catching-up development). Disclosure of internal mechanisms for the formation of priorities for the development of innovative subsystems of different types of regions according to the theory of information evolution in the economy. The objectives of the study are: characteristics of types of innovation subsystems depending on the type of development of innovation subsystems in the region; disclosure of interrelation of scientific and technological development of territorial formations and their type of development of innovative subsystems of regions; typology of innovative subsystems of Russian regions according to the theory of information evolution in the economy. Theoretical and methodological research, using logical and Imperial methods of research. Application of the results: decision-making on the formation and development of the state scientific and educational, innovation and regional policy, the formation of interregional cooperation. The principles of formation of the optimal state innovation policy depending on the type of development of innovative subsystems of regions are offered. It is concluded that it is necessary to adjust the state policy in the field of innovation. Significance of the study: determined by the need to adjust the scientific and technological state policy of Russia and its regions.

## Введение

Замедление динамики экономического роста, диверсификация структуры хозяйственного механизма страны зависят от реализации инноваций. Развитие инноваций требует трансформации большинства элементов экономической системы России. Такая трансформация экономической системы не происходит из-за крайне малых оборотов информационных ресурсов необходимых для развития инноваций. Необходимые информационные ресурсы исходят из странах глобального центра. Объекты интеллектуальной собственности (ОИС), эволюционируют через экономические процессы в нематериальные активы (НМА). Суть глобального доминирования ТНК стран глобального центра заключается в быстром развитии стартапов и включение их в международное разделение труда (МРТ). Инновация, как таковая, развивает собственные новые рынки в странах глобального центра. Инновация позитивно разрушает рынки устаревающей продукции, она является двигателем конкуренции разгоняя обороты генерации и использования информационных ресурсов и рынка интеллектуальной собственности. Производственные программы ТНК находятся под постоянным конкурентным давлением от инноваций в своей же стране базирования. Доминирование ТНК стран глобального центра, результат постоянного давления и вытеснения их производственных программ в страны с дешёвыми факторами производства. ТНК, таким образом, действуют локально, но они формируют глобальные рынки. Описанная логическая цепочка передачи информации от одного уровня экономических отношений к другому и одновременной усиливающейся конкуренции описывается в теории эволюции информации в экономике.

**Цель.** Обоснование механизмов организационно-экономического обеспечения формирования и реализации стратегических приоритетов развития научной и инновационной деятельности в ТСЭС

Задачами исследования являются:

– обоснование механизма типологизации инновационных подсистем в зависимости от типа развития инновационных подсистем региона;

– раскрытие сути механизма типологизации регионов исходя из теории эволюции информации в экономике.

**Материалы и методы исследования:** проработка литературных источников и фактологии исследований направленных на обоснование механизма типологизации инновационных подсистем в зависимости от типа развития инновационных подсистем регионов.

Значимость исследования: заключается в необходимости выработки оптимизационных управленческих решений в сфере науки и инноваций в различных типах регионов России.

## Текст статьи

XX-й век впервые проявил информацию в стоимостном выражении. В теоретических исследованиях экономической науки и её источниках литературы она проявляется рядом определяющих стоимость факторами [1, 2, 3]. Капитализация информационных ресурсов, создание информационной экономики, обуславливают развитие цифровых технологий и средств цифровой связи. Появление глобального общественного сознания постоянно изменяет все общественные гипотезы различных стран мира. Увеличение информационного обмена между странами глобального центра и догоняющего развития постоянно генерирует инновации и не задействует в инновационных процессах остальной мир. Появляются информационные ограничения для глобальной периферии и барьеры для развития её инноваций [4, 5, 6]. Мера информации – бит описал Р. Хартли, определив его сущность как занижающий неопределенность в максимальной степени. Максимизация определённости впервые проявилась как единица информации, а её стоимостное выражение закрепляется точностью установления цены. Цена становится просчитанной характеристикой ценности, полезности, отвечающей на спрос, что выразилось в развитии маркетинга и ложится в основу планирования деятельности ТНК на многие десятилетия вперёд, исходя из предполагаемых достижений в НТП и инновациях [7, 8, 9]. Цифровизация стала основой информационных баз экономик преуспевающих стран, отстающие от авангарда

склонны к сокращению информационных ресурсов. Финансовая [10, 11, 12], технологическая и социальная [13, 14, 15] цифровизация изменяет суть общественных отношений (рис. 1), информационный обмен ускоряет эволюцию информационных ресурсов в экономических процессах групп в регионах стран группы «глобальный центр».

**1. Обоснование механизмов организационно-экономического обеспечения формирования и реализации стратегических приоритетов развития научной и инновационной деятельности в ТСЭС представлено на рис. 1:**

1. Затраты на формирование ключевых факторов развития человеческого капитала – (Ф.Ч.К.). Показатель отображается в динамике государственных затрат бюджета территории на социально-культурные мероприятия и здравоохранение в соотношении к ВВП (рост или падение). Отображает достаточность вложений в развитие информационных ресурсов экономики.

2. Показатели качества человеческого капитала – (Ч.К.). Количество исследователей – кандидатов и докторов наук (имеющийся научно-образовательный и компетентный потенциалы территории для получения научной новизны и ОИС в динамике).

3. Показатели ассигнований на фундаментальные исследования – (Ф.И.). Выражаются в расходах государственного бюджета на фундаментальные исследования (непосредственная работа с НМА территории для получения научной новизны и ОИС, реализация высоких качеств человеческого капитала и научно-образовательного потенциала территории в динамике).

5. Формирование новой картины будущего и новых ценностей через удовлетворение ожиданий социума – (О.С.). Выражается в разработанных передовых производственных технологиях на территории (масштабы реализации научно-образовательного и компетентного потенциалов в технологических решениях и ОИС в динамике).

6. Реализация ожиданий социума в прикладных исследованиях – (П.И.). Выражается в расходах государственного бюджета территории на прикладные исследования, внутренние затраты на научные исследования и разработки, численность высококвалифицированных работников (финансирование непосредственной доработки ОИС в НМА высококвалифицированными кадрами, которые на основе имеющихся на территории НМА совершенствуют и дорабатывают его до уровня получения

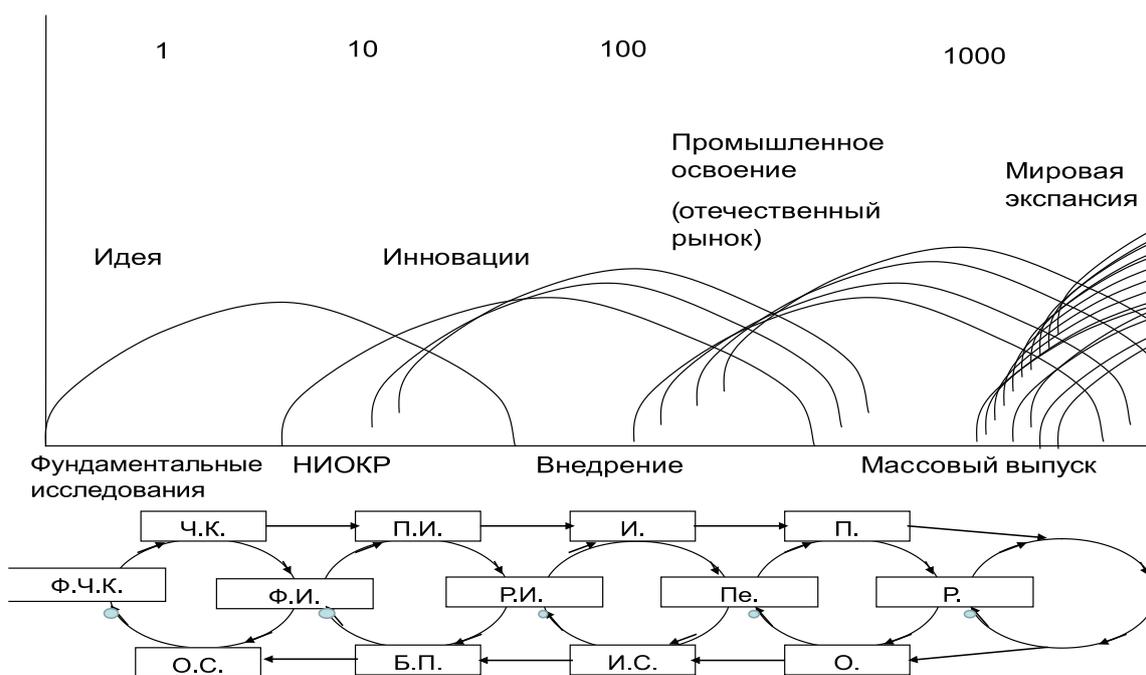


Рис. 1

ОИС или патентной очистки завозимых на территорию технологий, новшеств и получения собственных ноу-хау).

7. Эффективность работы с рынками выраженная в рентабельности проданных товаров, работ, услуг, % и качества рыночных исследований – (Р.И.). Динамика показателя отображает качество экономического роста как ключевого элемента изменений в хозяйственном механизме территории, свидетельствующего о готовности перехода к следующей модели развития (глобальной периферии в догоняющее развитие АТР, либо из догоняющего развития АТР в глобальный центр).

8. Генерация общественной картины будущего и его новых потребностей – (Б.П.) Выражается в используемых передовых технологиях на территории (отображает наличие достаточного уровня НМА для науки и образования территории для получения научной новизны, патентной очистки этих технологий для их регистрации как ОИС, выработанных хозяйствующими субъектами резидентами территории).

9. Готовность общества генерировать и осуществлять инновации – (И.) Выражается в инновационной активности организаций, расположенных на территории (отображает идеологическую приверженность производителей территории инновационному пути развития, но не более того (не отображает использование новых, собственных ОИС), сведения носят заявительный характер).

10. Удовлетворение общественной картины будущего через потребление инноваций – (Пе.) Выражается в эффективности работы инвестопроводящей системы территории, соотношение отгруженных товаров собственного производства к валовому региональному продукту – (ВРП) (показатель отображает ёмкость производственной деятельности территории, реально используемых потенциалов территории и соответственно базы реализуемой НМА территории).

11. Потребность общества в следующей картине будущего мира и изменение спроса в результате потребления – (И.С.). Выражается в коэффициенте обновления основных фондов и объёме инновационных товаров, работ, услуг (показатели свидетельствует об уровне ответа хозяй-

ствующих субъектов на спрос рынков, положительная динамика коэффициента обновления основных фондов показывает рост НМА территории, другими словами рост информационной базы для работы всей инновационной подсистемы ТСЭС).

12. Производственные процессы многократного повторения настоящей картины мира и её распространения – (П.) Выражается через индекс промышленного производства (отображает динамику использования основных фондов в ТСЭС).

13. Экспансия НМА территории на мировые рынки в виде готовой продукции промышленности и сельского хозяйства – (Р.) Показатели используемых ОИС отображают качество инновационного роста в динамике, что даёт представление о качественных характеристиках работы инновационной подсистемы ТСЭС.

14. Результат работы ТСЭС по формированию человеческого капитала и реализации его квалификационной насыщенности (рост либо убыль производственных программ, развития сельского хозяйства, иных видов экономической деятельности способствующих наращиванию генерации ОИС и НМА) – (О.) Выражается в миграционном приросте, («+» или «-» прибавление или убыль свидетельствуют об эффективности работы инновационной подсистемы ТСЭС в части использования высоких качеств человеческого капитала, привлечения в производственную деятельность широких масс населения с использованием высокотехнологичных рабочих мест с высокой производительностью труда и созданием роботизированных производственных комплексов с доминированием технологий пятого технологического уклада). В случае убыли населения можно констатировать использование в ТСЭС модели глобальной периферии и, как следствие, сокращение информационной базы экономики, рынков территории, потенциалов развития.

В механизме обоснования организационно-экономического обеспечения формирования и реализации стратегических приоритетов развития научной и инновационной деятельности в ТСЭС группы стран «глобальный центр»

(рис. 1) представлены показатели 4 циклов, исходя из стадии эволюции информации в экономике: цикл закладки информационных ресурсов в человеческий капитал, цикл использования этих ресурсов в ОСИ, через прикладные исследования, цикл распространения НМА, через внедрение инноваций в различных сферах и цикл информационной экспансии в процессах МРТ, через вывоз капитала в страны с дешёвыми факторами производства.

На рис. 1 над циклами отмечены объёмы его оборота являющиеся условием передачи информации в каждый последующий цикл. 1 – условие передачи идеи в науку и её формализация, 10 – передача от формализации в инновации, 100 – передача инноваций в производство, 1000 – передача производства в международное разделение труда (МРТ). Данный этап развивает информационный ресурс в глобализационных процессах обеспечивающих наибольшую эффективность всего хозяйственного механизма стран глобального центра над остальным миром. Указанные соотношения показателей означают привлечённые государством в работу того или иного цикла ресурсов. Применяя механизмы организационно-экономического обеспечения формирования и реализации стратегических приоритетов развития научной и инновационной деятельности в ТСЭС, происходит развитие науки и инноваций как основы экономики. Информационный ресурс, его полнота и высокие качества, новизна и максимальная приспособленность к применению основа развития производительных сил, обновление которых происходит на постоянной основе. Государство, обеспечивая указанные выше соотношения, является главным инвестором в первом цикле, затрачивая минимум 1% от ВВП на науку и образование (закладка высоких качеств информационных ресурсов), затем через систему преференций, льгот и прямого субсидирования обеспечивает вложения частного бизнеса в оформление ОИС и его созревание до НМА в объёмах 10% от ВВП, и, далее через поддержку инвестопроводящей системы и привлечения иностранных инвесторов создаёт систему распространения НМА во множестве видах экономической деятельности через сеть ТНК. В завершении, ТНК вы-

возят капитал в страны с дешёвыми факторами производства. Таким образом, ТНК формируют экономики стран глобальной периферии в которых развитие собственных информационных ресурсов экономики не происходит. Генерация научных знаний, ОИС и НМА не имеет экономического эффекта в силу преобладания НМА развитых стран. Институциональная неустойчивость выливается в каждый раз новый этап деградации самого общества, упрощения логических схем принятия решений на всех уровнях (деградирует подсистема управления государством), укоренения навязываемых извне ценностей (информационная самоколонизация), сокращения финансирования науки и образования (деградация экспертного сообщества), возрастающее неравенство и отчуждённость классов и групп общества (деградация социальной подсистемы), разделение на страты и формирование различных гипотез настоящего и будущего у различных групп населения, безальтернативность и загромождение способов ведения политической борьбы: общество склонно к насилию и подвержено ненависти к своим же членам имеющим отличную от «мейнстрима» точку зрения. Представители ТНК во властных структурах требуют и устранения своих конкурентов в других областях науки или к их значительному сокращению (проекты «Сколково» и «Роснано» задействуют всё большее количество ресурсов без значительных для страны результатов). Результатом становится установление и укоренение периферийной модели экономики (рис. 2).

**2. Организационно-экономический механизм обеспечения формирования и реализации стратегических приоритетов развития научной и инновационной деятельности в ТСЭС стран глобальной периферии** представлен на рис. 2.

Страны периферии и их ТСЭС используют человеческий капитал исключительно как производственный персонал нижнего уровня. Факторы формирующие человеческий капитал излишни и сокращаются. Инвестиционные процессы сосредоточены на производстве продукции для внутреннего рынка (В.Р.) используются известные

Периферийный тип экономики РФ

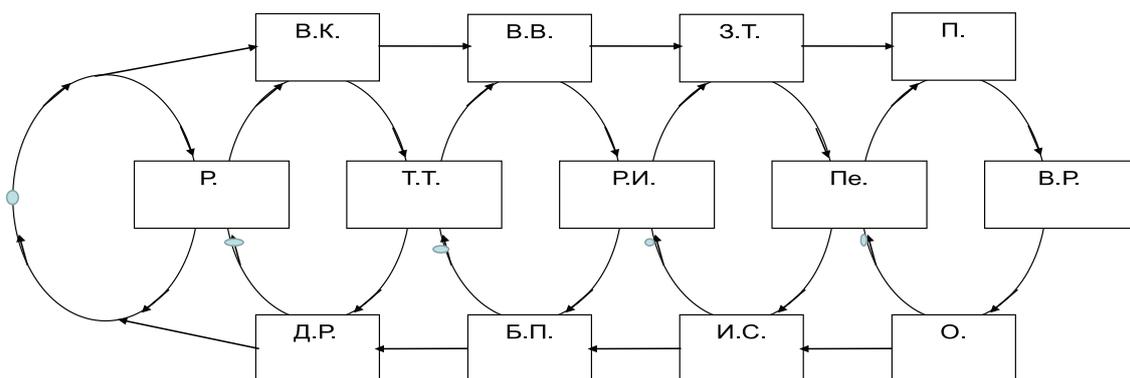


Рис. 2 Периферийный тип эволюционной модели общественного развития с инновационной доминантой России:

*В.К.* – ввоз капитала (массированные информационные потоки и их привалирование над внутренними, инвестиционный бум); *Т.Т.* – трансформация информационного ресурса под интересы ТНК (масштабный импорт НМА); *Д.Р.* – упрощение спроса на информационные ресурсы и дезорганизация науки и образования; *В.В.* – возвышение интересов зарубежного ТНК над бизнес-интересами отечественных производителей; *Р.И.* – рыночная трансформация общественных запросов под влиянием информационной базы зарубежных стран (мода на всё иностранное); *Б.П.* – главенство гипотезы будущего зарубежного происхождения над гипотезами отечественного происхождения; *З.Т.* – падение спроса на отечественную продукцию и повышение влияние ТНК развитых стран; *Пе.* – распространения потребительских предпочтений в обществе в пользу зарубежных рыночных продуктов; *И.С.* – совершенствование работы с рынками страны ТНК развитых стран; *П.* – развитие производственной программы ТНК развитых стран; *Р.* – деградация рынка интеллектуальной собственности; *В.Р.* – замкнутость рынка отечественных производителей; *О.* – упрощение экономической системы страны

информационные ресурсы и технологии (эксплуатация убывающей части жизни продукта на рынках за счёт эффекта масштаба). Иностранному инвестору для государства наиболее предпочтительны, он формирует требования по сокращению для себя налогов и включению различных льгот и преференций, для него строится инфраструктура и иные объекты жизнедеятельности. Полноценные 3D-университеты и научные центры отсутствуют (помимо научной деятельности и образовательной функции, университет генерирует сеть стартапов с внушительными по стоимости НМА с выходом на фондовые биржи акций высокотехнологичных компаний).

Рыночные изыскания (Р.И.) ориентированы на применение завозимой информации заключённой в технологиях. Будущие потребности (Б.П.), ожидания новых зарубежных продуктов, импорта (общество ожидает новшеств и научных открытий из-за рубежа, отечественная информация не востребована).

Возрастание влияния иностранных инвесторов (В.В.) формирует экономическую и политическую повестку дня

общества, интересы иностранных инвесторов формируют ценности элиты страны, высший страт общества в большей степени является частью мирового капитала, нежели частью интеллектуальной и управленческой национальной элитой представляющей интересы большинства членов общества страны. Оставшиеся отечественные производители ориентированы на внутренний рынок, генерация массивного потока стартапов не является приоритетной задачей, разовое появление новаций не формирует качественный экономический рост. Государство России пытается сохранить науку и образование по средствам скудных бюджетных вливаний, но их реформирование диктуемое из-за рубежа сокращает и урезает эти бюджеты ввиду их «не рыночности», способы и формы реформ способствуют скорейшей передаче хорошо формализованных научных достижений страны в информационные научные системы стран глобального центра для их доработки и внедрения в экономиках Запада. Нами предлагается использование модели развития инновационной подсистемы стран Азиатско-Тихоокеанского региона (рис. 3).

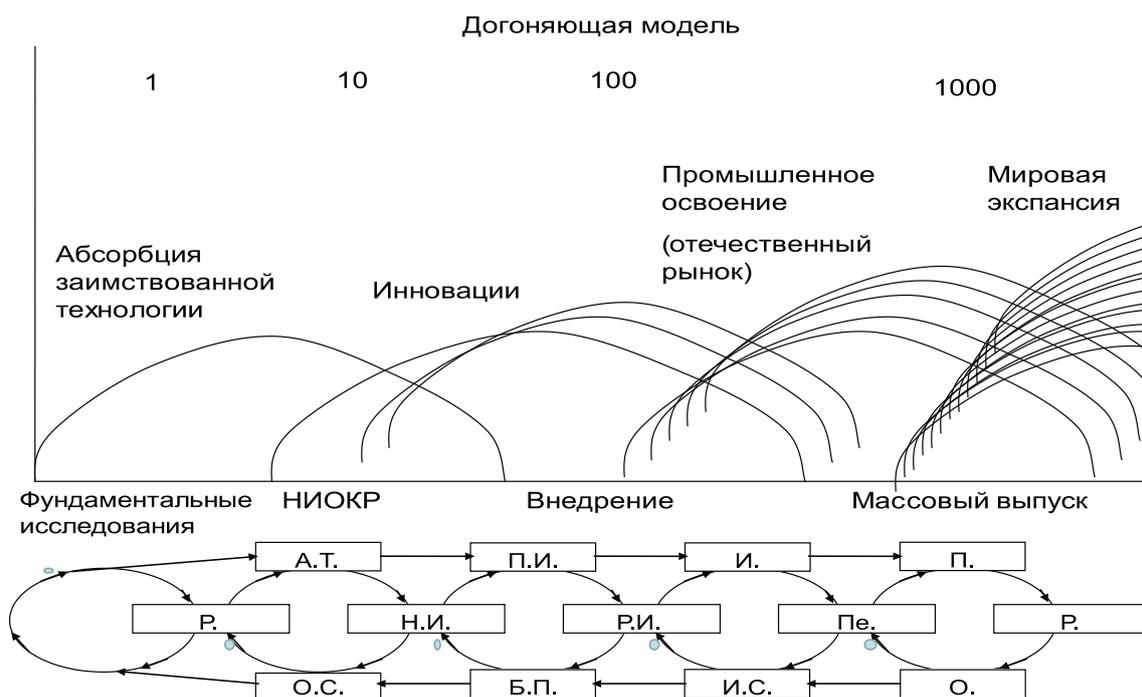


Рис. 3. Механизм организационно-экономического обеспечения формирования и реализации стратегических приоритетов развития научной и инновационной деятельности в ТСЭС догоняющих стран (региона АТР):

А.Т. – принятие НМА стран развитого мира в качестве базы для научных исследований и разработок научно-образовательным комплексом страны; О.С. – создание ажиотажного спроса общества на результаты научных изысканий научно-образовательным комплексом страны; Ф.И. – создание научной новизны и основы для создания ОИС; П.И. – создание при ТНК национального базирования исследовательских центров по созданию и развитию ОИС; Р.И. – развитие новых продуктов и компетенций; Б.П. – формирование новой картины мира для генерации спроса для продукции ТНК национального базирования; И. – доработка и улучшение качества продукции ТНК национального базирования для создания высококачественных НМА; Пс. – рыночная проба новыми продуктами; И.С. – замена гипотезы будущего ТНК развитых стран на новую картину мира ТНК национального базирования; П. – участие ТНК национального базирования в МРТ; Р. – вывоз капитала; О. – развитие производственных программ ТНК национального базирования в странах периферии

### 3. Организационно-экономический механизм обеспечения формирования и реализации стратегических приоритетов развития научной и инновационной деятельности в ТСЭС стран с догоняющей моделью представлен на рис. 3.

Для стран догоняющего развития (рис. 3) характерен недостаточный уровень развития собственных информационных ресурсов и баз данных необходимых для развития инновационного потенциала. Процесс абсорбции перенесенных зарубежных технологий и информационных ресурсов (А.Т.) с целью создания новой информации и дальнейшей её доработки до уровня патентоспособности создаёт необходимые информационные ресурсы для

эволюции информации в экономике. Технологии завозятся, поступают в научно-образовательный комплекс страны и превращаются в патенто-очищенную научную новизну с новыми характеристиками и свойствами. Этому предшествует значительный период формирования высоких качеств человеческого капитала, большая часть молодого населения учится и повышает свой профессиональный уровень в лучших учебных и научных центрах мира и очень часто за счёт государственного бюджета своей страны. Страны и ТСЭС приверженцы догоняющей эволюционной модели с инновационной доминантой встраиваются в международное разделение труда (МРТ) и формируют собственную систему эволюции информации в экономике.

Наличие или отсутствие новой информации порождает разделение стран на группы и блоки различного характера. Рыночный механизм стран глобального центра продвигает эволюционные изменения информационной базы экономики, инновация подхватывается рыночными силами и развивается до уровня массового продукта. Фондовый рынок ожидает именно появления инновации как самого привлекательного объекта инвестиций. НМА связанная с инновацией становится необходимым условием для инвестирования в акции компаний. Зарабатываемые капиталы всего мира стремятся участвовать в привлекательном процессе развития и распространения инновации и заключённой в ней информационной базы. То есть вход инновации, является её внедрением на глобальный рынок, задействующий мировой финансовый капитал в росте экономики стран глобального центра. Таким образом, рыночный механизм стран глобальной периферии, максимально выводит из страны имеющиеся ресурсы для развития информационной базы экономики стран глобального центра. Рыночные силы направлены на экспорт сырьевых ресурсов и упрощение технологических цепочек. В этих условиях, эволюция понятия экономического развития, неразрывно связываемого с конкурентоустойчивостью предполагает включение в параметры оценки стран и их регионов гармоничное развитие социально-экономических, научно-технологических параметров и соблюдения экологических интересов общества. В этом смысле территориальные социально-экономические системы (ТСЭС) в Российской Федерации выступают как ключевые системы образования точек экономического роста, одновременно решающих проблему гармонизации развития по трём ключевым параметрам: научно-технологическое, социально-экономическое и эколого-рекреационное (сберегающее природу) развитие. Данный трёхкомпонентный концепт может лечь в основу выработки стратегических приоритетов развития ТСЭС. Среди факторов формирующих выработку стратегических приоритетов инновационной подсистемы ТСЭС можно выделить: взаимозависимость следующих показателей: ОИС

(основание для формирования направлений развития инновационной подсистемы, через патентную экспертизу), используемые передовые производственные технологии (анализ доминирующей специализации на территории), вновь разработанные производственные технологии (перспективные направления технологического развития территории), рентабельность проданных товаров, работ, услуг (эффективность использования ресурсов территории), динамика внутренних текущих затрат на научные исследования и разработки (отображает уровень вовлечённости хозяйствующих субъектов территории в научно-технологическое развитие). Все указанные выше показатели необходимо соотносить с динамикой ВРП.

Анализ проводимых соотношений относит те или иные регионы в следующие группы: глобального центра (г. Москва, г. Санкт-Петербург и Московская область), догоняющего развития АТР (Новосибирская область, Свердловская область, Самарская область, Нижегородская область, Республика Татарстан), пороговые значения перехода к модели догоняющего развития АТР (Калужская область, Приморский край, Воронежская область, Ростовская область, Республика Башкортостан, Ульяновская область, Тюменская область, Челябинская область, Красноярский край, Томская область), остальная группа регионов соответствуют периферийной модели.

Таким, образом, каждая из представленных выше группировок регионов требует применения соответствующей государственной политики для перехода из одной группы в следующую, и достижения уровня развития модели глобального центра. Группа регионов глобального центра требует государственного воздействия на развитие стратегических приоритетов инновационной подсистемы ТСЭС по методу (форсайт) – предвидение (многокритериальный анализ). Формирование будущих рынков на основе новых знаний следующего технологического уклада, многокритериальный анализ. Догоняющая модель АТР предполагает применение метода открытых инноваций (патентный анализ и концентрацию усилий на получении собственных ОИС). Концентрируются усилия

на доработку и развитие НМА ТНК национального базирования. Глобальная периферия выбирает доминирующие виды хозяйственной деятельности и их НМА в качестве базы для проведения научных изысканий и поиска способов максимального продления технологических цепочек промышленности в регионе (игровое моделирование рыночных ниш для каждый раз нового уровня развития производительных сил). Стратегические приоритеты развития инновационной подсистемы региона формируются в зависимости от величины хозяйствующих субъектов: для ТНК и их подразделений на территории региона применяется метод Форсайт (многокритериальный анализ). Для национальных и региональных предприятий применяется метод открытых инноваций (патентный анализ). Для малых и средних предприятий (игровое моделирование с целью нахождения свободных рыночных ниш). Основным принципом проведения стратегирования политики инновационной подсистемы является соединение цикла информационной базы экономики региона: НМА (база для научных исследований региона) – научная новизна (патентная очистка НМА и получение собственных ОИС) – ОИС (развитие собствен-

ных технологий и патентоспособных объектов) – совершенствование НМА региона. Качество инновационного роста ТСЭС – характеристики процессов создания и использования ОИС и НМА, развивающих информационную базу экономики, приводящей к повышению конкурентоустойчивости ТСЭС. Информационная база экономики ТСЭС – знания, компетенции, научная новизна, ОИС и НМА. Инновационная подсистема ТСЭС – циклический механизм патентной очистки НМА и получения на их основе ОИС, благодаря получению научной новизны, развитию знаний, распространению компетенций.

**Выводы.** Предложены принципы формирования оптимальной государственной инновационной политики в зависимости от типа развития инновационных подсистем регионов. Делается вывод о необходимости корректировки государственной политики в инновационной сфере.

### Выводы

Сущность интеграционных процессов в мировой экономике зависит от развития информационных баз экономик стран глобального центра и догоняющего развития, за счет глобальной периферии.

*Данное исследование выполнено в рамках госзадания ИСЭИ УФИЦ РАН по теме «Формирование и реализация стратегических приоритетов территориальных социально-экономических систем в условиях глобальных вызовов» (номер государственной регистрации – А17-117021310211-8).*

### Библиографический список

1. Гизатуллин Х.Н., Гарипов Ф.Н., Гарипова З.Ф. Проблемы управления структурными преобразованиями региональной экономики // Экономика региона. 2018. Т. 14, Вып. 1. С. 43–52 – doi 10.17059/2018-1-4.
2. Сахапова Г.Р. Межуровневое распределение финансовых ресурсов бюджетной системы РФ. Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2016. 316 с. С. 150–152.
3. Климова Н.И., Алтуфьева Т.Ю., Иванов П.А. [и др.] Жизненный цикл территорий: коллективная монография; под ред. д-ра экон. наук, проф. Н.И. Климовой. Уфа: ИСЭИ УФИЦ РАН, 2018. С. 10–18.
4. Ахметов В.Я., Фатхуллина Н.Х., Ярмухаметов Р.З., Матинова Ф.В., Якшимбетова Г.И. Проблемы и перспективы использования инструментария территориального брендинга в региональном управлении (на примере Республики Башкортостан) // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» 2016. Т. 8. № 6 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/25EVN616.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
5. Низамутдинов М.М., Орешников В.В. Концепция реализации системы поддержки принятия решений в сфере управления инновационным развитием регионов на базе адаптивно-имитационной модели. Информационные технологии. 2017. Т. 23, № 10. С. 714–720.

6. Печаткин В.В., Перфилов В.А. Инструментарий оценки влияния реализации кластерных проектов на устойчивость развития регионов России // Гуманитарные социально-экономические и общественные науки. – 2014. – № 11-2. – С. 181–185.
7. Тютюнникова Т.И. Оплата труда как индикатор критической зоны территориальных финансов. Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2016. 316 с. С. 153–155.
8. Атаева А.Г., Уляева А.Г. Инновационные аспекты развития экономики региона и отрасли проблемы управления земельными ресурсами муниципальных образований в контексте повышения финансовой самостоятельности локальных территорий // Научные труды Вольного экономического общества России. 2012. Т. 166. С. 140–145.
9. Шмакова М.В. Совершенствование методов регионального стратегирования: финансовый аспект. Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2016. 316 с. С. 156–157.
10. Алтуфьева Т.Ю. О специфических особенностях социально-экономического развития субрегиональных образований на разных стадиях жизненного цикла // Экономика и управление собственностью. 2017. № 3. С. 6–8.
11. Климова Н.И., Алтуфьева Т.Ю. Жизненный цикл территорий: теоретико-методологический подход к стадийной идентификации и его приложение // Фундаментальные исследования. 2017. № 9-1. С. 189–194.
12. Фаттахов Р.В., Низамутдинов М.М. Городское население в России за 50 лет: оценка тенденций и перспектив // Экономика и математические методы. 2014. Т. 50. № 2. С. 24–25.
13. Печаткин В.В. Инструментарий оценки регионального богатства и возможность его использования в практике территориального управления // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2014. № 2 (149). С. 55–56.
14. Тютюнникова Т.И. Оплата труда как индикатор критической зоны территориальных финансов. Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2016. 316 с. С. 153–155.
15. Гастёнова Е.В., Уляева А.Г. Классификация инструментов территориального маркетинга для разных территорий. Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2016. 316 с. С. 29–31.

УДК 338.24

*М. В. Бикеева*

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет,  
Саранск, e-mail: mbikeeva@yandex.ru

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЁРСТВО ВЛАСТИ И БИЗНЕС-СТРУКТУР КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

**Ключевые слова:** механизм взаимодействия власти и бизнеса, стратегическое партнёрство, корпоративная социальная ответственность, системный подход.

Актуальность исследования обусловлена недостаточной проработанностью теоретических аспектов в области взаимодействия органов власти различных уровней и бизнес-структур, обеспечивающих сбалансированное экономическое, социальное и экологическое развитие общества. В связи с этим, данная статья направлена на постановку и обоснование научной идеи о взаимовыгодном партнёрстве заинтересованных групп с учетом качественно новых закономерностей исследуемого явления.

Цель статьи заключается в разработке механизма взаимодействия власти и бизнеса на основе стратегического партнёрства, обеспечивающего развитие и укрепление долгосрочных отношений с заинтересованными сторонами, ориентацию на корпоративную социальную ответственность и на проблемы общества.

Ведущим подходом к исследованию данной проблемы является системный подход, ориентированный на формирование и поддержание долгосрочных взаимоотношений органов власти и бизнеса. Результатом предложенных преобразований является современный механизм социальных отношений между властью и бизнесом, призванный эффективно решать вопросы национального (в том числе и регионального) социально-экономического роста. Материалы статьи представляют практическую ценность для разработки стратегии регионального управления, ориентированной на долгосрочное устойчивое развитие, обеспечивающее сбалансированное экономическое, социальное и экологическое развитие общества.

*М. V. Bikeeva*

National Research Mordovia State University, Department of Statistics, Econometrics  
and Information Technologies in Management, Saransk, e-mail: mbikeeva@yandex.ru

## THE STRATEGIC PARTNERSHIP OF POWER AND BUSINESS STRUCTURES AS A FACTOR OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

**Keywords:** mechanism of interaction between government and business, strategic partnership, corporate social responsibility, system approach.

The relevance of the study is due to the lack of elaboration of theoretical aspects in the field of interaction of authorities at various levels and business structures that ensure a balanced economic, social and environmental development of society. In this regard, this article is aimed at the formulation and substantiation of the scientific idea of mutually beneficial partnership of interested groups, taking into account qualitatively new laws of the phenomenon under study.

The purpose of the article is to develop a mechanism of interaction between government and business on the basis of strategic partnership, ensuring the development and strengthening of long-term relations with stakeholders, focus on corporate social responsibility and the problems of society.

The leading approach to the study of this problem is a systematic approach focused on the formation and maintenance of long-term relationships between government and business. The result of the proposed reforms is a modern mechanism of social relations between government and business, designed to effectively address the issues of national (including regional) socio-economic growth. The materials of the article are of practical value for the development of regional management strategy focused on long-term sustainable development, ensuring a balanced economic, social and environmental development of society.

### Введение

По итогам общероссийского социологического опроса выявлен перечень ключевых задач, требующих неотложного решения в ближайшей перспективе. Среди них рост благосостояния населения, доступность и качество услуг в области здравоохранения, обра-

зования, решения жилищной проблемы и много другое. Бесспорным являются попытки правительства в реализации указанных задач, входящих в число целевых установок и национальных проектов, и важнейших стратегических документов. Однако недостаточность бюджетных ресурсов не позволяет говорить

о полноценном решении проблем социально-экономического развития и приходится констатировать неэффективное выполнение правительством своих обязательств по обеспечению национальных интересов.

В этой связи стратегическое партнёрство власти и бизнеса становится особенно актуальным в улучшении социально-экономической ситуации современной России. Все больше осознается необходимость конструктивного диалога между государством, бизнесом и обществом и отбора наиболее приемлемых форм и методов этого взаимодействия, конкретных технологий их реализации.

**Целью исследования** является анализ существующих подходов и перспектив развития современного взаимодействия власти и бизнес-структур. Гипотеза исследования состоит в оценке значимости стратегического партнёрства между властью и бизнес-структурами с целью обеспечения сбалансированного экономического, социального и экологического развития общества.

Статья подготовлена на основе анализа работ как зарубежных, так и отечественных авторов, представляющих широкую панораму различных подходов к исследуемой проблеме. Необходимость конструктивного диалога между бизнесом, государством и обществом рассматривается в работах Ш.М. Валитова [4], М. Делягина [7], И. Зиралова [10], Д.С. Львова [17], Ф. Котлера [13], Ж.-Ж. Ламбена [16], А. Майера [18], М. Мескона [21], С.А. Плиско [22], Е.Д. Разгулиной [23], А. Ярового [33] и др. Изучению вопросов участия бизнеса в развитии местного сообщества посвящены многие труды российских и зарубежных авторов. Предметом их исследований стали мотивы и направления благотворительной деятельности бизнеса (Беляева И.Ю., Эскиндаров М.А. [12], Зеленова Е.А. [9], Тульчинский Г.Л. [28]), корпоративная социальная ответственность (К. Девис [36], П. Друкер [37], А. Керолл [38], М. Крамер [41], Т. Левитт [40], Дж. Пост, Л. Престон [42], М. Портер [41], М. Фридман [39], Благоев Ю.Е. [2], Гайнутдинов Р.И. [5], Галиев Г.Т. [6], Кричевский Н.А. [14], Кузеванова А.Л. [15], Литовченко С.Е. [24], Мальгин В.А. [19], Маркова Е.В. [20],

Фридман М., Боуэн Г., Вуд Д., Девис К., Оуэн Р., Уолтон К.), влияние компаний на региональное развитие (Братющенко С.В. [3], Ускова Г.В. [31], Туркин С. [29]).

Среди практических исследований в области корпоративной социальной ответственности российского бизнеса использованы «Доклад о социальных инвестициях в России – 2004», «Доклад о социальных инвестициях в России – 2008», «Доклад о социальных инвестициях в России – 2012», «Доклад о социальных инвестициях в России – 2014» [8] и др. В них отмечается важность использования механизма социального партнёрства власти и бизнес-структур в рамках осуществления более эффективной региональной социальной политики.

Тем не менее, при всём научном значении вклада вышеперечисленных ученых, исследованность данной проблематики нельзя считать исчерпывающей. Теоретические и методические основы эффективного взаимодействия органов власти различных уровней и бизнес-структур в России находятся в процессе формирования.

**Актуальность рассматриваемой проблемы**, недостаточный уровень ее теоретической, методологической и практической разработанности определили выбор темы настоящего исследования.

#### **Материалы и методы исследования**

В современных условиях социально-экономическая политика государства обязана выстраивать сферу социальных отношений на основе создания структурных условий для перевода национальной экономики в русло инновационного развития. Человеческий капитал является одним из главных элементов современной системы социальных отношений наряду с другими её составляющими: партнерское государство; социально ответственный бизнес; инновационная экономика.

Во взаимоотношениях с участниками социальных отношений роль государства является доминирующей, заключающаяся в создании условий для развития экономики в целом и частного предпринимательства, а также в определении параметров влияния бизнес-структур на социально-экономическую ситуацию в регионе.

Важнейшим субъектом в системе социального партнёрства выступает бизнес, так как реально человеческая жизнедеятельность защищается и обеспечивается экономически. Уровень и качество жизни населения напрямую определяются уровнем и качеством национальной экономики. Поэтому система социальных отношений вмещает в себя всю совокупность интересов государства, бизнеса и общества.

Нельзя не отметить, что цели у органов власти и бизнеса совершенно различны. Если у первых – это социально-экономическое развитие территорий, то у бизнес-структур – увеличение прибыли и накопление капитала. Баланс экономической целесообразности и социальной справедливости заключается в удовлетворении интересов всех сторон (рис. 1). Однако доминирование интересов одного из секторов приводит к возникновению неэффективного типа общественного устройства. Достижение указанного баланса возможно только при условии партнёрства в достижении конечного результата, ориентированного на человека, создание качественных условий жизни и его всестороннего развития.

Каждый участник социальных отношений, имеющий разумные и тесно переплетающиеся интересы, обязан вносить свой вклад в развитие социальной ответственности. При этом поиск моделей эффективного взаимодействия между властью и бизнес-структурами является достаточно сложным вопросом. Формы и методы дальнейшей оптимизации их взаимодействия также могут быть разными.

Мировой опыт свидетельствует о том, что наиболее эффективным механизмом взаимодействия власти и бизнеса является стратегическое партнёрство [26; 27]. Движущей силой такого взаимодействия являются интересы субъектов партнёрства, а целью взаимодействия – реализация этих интересов в долгосрочной перспективе. Партнёрство также направлено на усиление синергетического эффекта от объединения усилий в достижении общих целей. Такое партнёрство является современным механизмом социальных отношений, призванным эффективно решать вопросы национального социально-экономического роста. Сегодня этот вектор формирует на мировом рынке основной спрос, гарантируя инновационной национальной экономике конкурентоспособность и высокие стандарты защиты и обеспечения человеческой жизнедеятельности в стране.

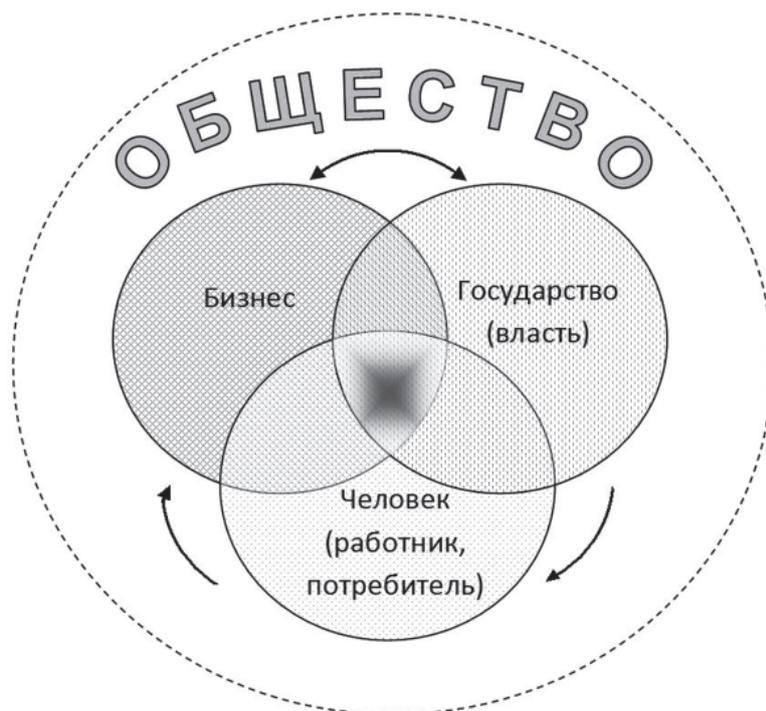


Рис. 1. Основные направления взаимодействия участников социальных отношений

Среди многообразия существующих подходов к определению понятия «стратегическое партнёрство» в исследовании более целесообразным является следующая трактовка как союза между сторонами, представляющими правительство, бизнес-структуры, гражданское общество, в котором стратегически объединяются ресурсы и способности каждой из сторон с целью ответа на ключевые вызовы времени. Это инструмент способствует устойчивому развитию и является важнейшим организационным ресурсом, базирующимся на разделении рисков и ответственности. Его реализация позволит достигнуть общих стратегических целей, удовлетворить потребности заинтересованных сторон и повысить конкурентоспособность [25].

Использование механизмов партнёрства нашло свое закрепление и в России. В Концепции социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года государственно-частное партнерство и корпоративная социальная ответственность рассматриваются в качестве перспективных инструментов развития территорий [11].

В настоящее время не существует единого общемирового определения социальной ответственности бизнеса. До сих пор этот вопрос остается весьма дискуссионным. Часто корпоративные социальные программы воспринимаются как обязательное, а не добровольное участие компаний в развитии территорий. В то время как ожидания органов власти растут, представители бизнес-структур указывают на невозможность замещения государственных функций и компенсации низкого качества государственного и муниципального управления.

Исследования Ассоциации менеджеров, проведенные в рамках международного исследовательского проекта «Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания», в ходе которых было опрошено свыше 1500 респондентов, среди которых представители крупного и среднего бизнеса, эксперты, представители СМИ из субъектов России и стран Центральной и Восточной Европы, показали:

– 78 % респондентов считают обслуживание льготных и социально уяз-

вимых категорий населения основной функцией государства;

– 52,9% опрошенных приветствуют модель совместного определения приоритетов социальной политики между властью и бизнес-структурами;

– 17,6% респондентов уверены, что бизнес должен брать на себя основную часть функций в осуществлении всего спектра социальных программ» [1].

Таким образом, несмотря на противоречивый характер рассматриваемой проблематики, подавляющее большинство представителей деловых кругов считают, что и государство и бизнес – как наиболее мощные институты страны – в одинаковой степени несут ответственность за свои действия перед обществом.

Говоря о взаимозависимости бизнеса и общества, надо иметь в виду то, что бизнес в своих решениях и общество в своей социальной политике должны руководствоваться общими ценностями. И решения должны устраивать обе стороны. Сторона, которая пытается выиграть за счет другой, находится на опасном пути. Нельзя заикливаться на том, в чем расходятся интересы бизнесменов и гражданских организаций, а уделять больше внимания тому, в чем они пересекаются. Социальная значимость корпоративной практики управления проявляется в исключительных возможностях предприятий достигать баланса взаимоотношений основных социальных групп и социальных институтов, работающих в условиях рынка, и способствовать их конструктивному взаимодействию.

Интересен подход участия государства и бизнеса в развитии общества, предложенный Ассоциацией менеджеров России в программе «Бизнес и государство» и ставящей своей целью развитие широкого взаимовыгодного стратегического партнёрства между бизнесом и государством (рис. 2) [1].

Как видно из вышеприведенной матрицы, чтобы приблизиться к западному уровню социальной ответственности (правый верхний квадрант), российский бизнес и российское общество должны пройти большой путь, и результат будет зависеть от того, какой путь будет выбран. Социально ответственный бизнес возможен только в социально ответственном государстве.

|  |            |   |   |
|--|------------|---|---|
| Участие государства<br>в развитии общества | <i>max</i> | Безответственность<br>бизнеса                     | Сбалансированное<br>участие каждой<br>из сторон |
|  | <i>min</i> | «Дикий рынок»                                     | Безответственность<br>государства               |
|  | <i>min</i> | <i>max</i><br>Участие бизнеса в развитии общества |   |

Рис. 2. Матрица содержания взаимоотношений государства и бизнеса в развитии общества

Формирование социально ответственного поведения в предпринимательской среде возможно только при наличии целенаправленной поддержки со стороны власти и её активном участии в решении разнообразных социальных проблем. Таким образом, социальная ответственность бизнеса становится стартовой площадкой для плодотворного сотрудничества и взаимодействия бизнес-структур и власти. Однако это весьма длительный процесс, протекающий зачастую противоречиво даже в экономически развитых странах.

Среди причин слабого использования данного инструмента в региональном управлении можно назвать следующие:

- малоизученность накопленного мирового опыта в области направлений и форм взаимодействия органов власти и бизнес-структур;
- низкий уровень доверия между субъектами взаимодействия;
- стремление отдельных бизнес-структур к налаживанию индивидуального взаимодействия с органами власти, что автоматически ведёт к отказу от консолидации интересов с бизнес-сообществом в целом;
- отсутствие чётко сформулированной и представленной стратегии партнёрства между властью и бизнес-структурами;
- несовершенство законодательной базы, регулирующей партнёрскую деятельность власти и бизнеса (тендерное законодательство, концессионное законодательство), а также полное отсутствие законодательного регулирования лоббизма, что способствует развитию теневых структур;
- наличие механизмов перераспределения ресурсов, сохранившиеся

из советской экономики, усложняющих процесс выстраивания прозрачных и органичных отношений между властью и бизнесом [23].

Для упорядочения и продвижения идеи повышения роли бизнеса в территориальном развитии следует в первую очередь совершенствовать экономическую политику в части организационно-институциональных инструментов, раскрывающих основные направления формирования ответственности предприятий и призванных активизировать их участие в социально-экономическом развитии территорий.

Системный подход лежит в основе взаимодействия бизнеса с заинтересованными группами. При этом под системой понимается множество взаимодействующих элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, составляющих целостное образование. Из определения следует, что система характеризуется следующими существенными признаками:

- наличием множества элементов;
- наличием связей между ними;
- целостным характером данного образования.

Таким образом, современный бизнес встроен в систему отношений, на которые должен реагировать в повседневной своей деятельности. Подобное поведение предусматривает системный подход, рассматривающий бизнес через призму взаимоотношений с разными заинтересованными группами и на учете их интересов.

#### Результаты исследования и их обсуждение

Негативные социально-экономические тенденции, свидетельствующие

о неэффективном государственном управлении актуализируют задачу поиска путей и новых источников роста региональной экономики, обеспечения высокого качества жизни населения и подтверждают вывод о необходимости привлечения частных ресурсов в общественно значимые региональные проекты.

В этой ситуации одним из важнейших условий решения поставленных задач является консолидация ограниченных ресурсов на основе развития активного взаимодействия власти и бизнес-структур. Сложившаяся мировая практика свидетельствует о наличии эффективной модели взаимодействия власти и бизнес-структур – стратегического партнёрства. Оно позволяет наиболее полно использовать конкурентные преимущества сторон (государственный и частный секторы), повышать их заинтересованность в достижении результатов совместной деятельности, привлекать внебюджетные средства и инновационные технологии в сферу компетенций государства.

Стратегическое партнёрство характеризуется наличием баланса интересов органов власти и бизнес-структур, регламентацией прав, обязанностей, перекрёстным разделением рисков и солидарной социальной ответственностью. Сама

природа стратегического партнёрства предполагает тесное взаимодействие его участников для достижения поставленных целей и выполнения всех принятых на себя обязательств. Только в этом случае появляется возможность использования синергетического эффекта, достигаемого в результате такого сотрудничества за счёт того, что каждая из сторон обладает определенными ресурсами, доступ к которым может быть полезным для партнёра.

### Заключение

Таким образом, в рыночных условиях хозяйствования, характеризующихся наличием острых социально-экономических проблем и недостатком бюджетных средств, управление региональным развитием предполагает стратегическое партнёрство органов власти и бизнес-структур, основанное на принципах социальной ответственности. Данный инструмент реализации совместных общественно значимых программ позволит повысить роль бизнеса в территориальном развитии, снизить издержки при реализации инфраструктурных проектов, обеспечить доступность социально-экономической инфраструктуры, капитала, рабочей силы, повысить эффективность бюджетного сектора и качества жизни населения.

---

*Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ) и Правительства Республики Мордовия, проект № 18-410-130005 «Механизм взаимодействия власти и бизнеса в процессе регионального развития».*

---

#### Библиографический список

1. «Бизнес и государство» – Тематическая программа. 2003. Ассоциация менеджеров [Электронный ресурс]. URL: <http://www.amr.ru>
2. Благов Ю.Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции; Высшая школа менеджмента СПбГУ. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. 272 с.
3. Братющенко С.В. Корпоративная социальная ответственность бизнеса как институт государственно-частного партнерства и эффективной региональной и социальной политики / С.В. Братющенко, В.Е. Селиверстов // Регион: экономика и социология. 2007. №4. С. 189–206.
4. Валитов Ш.М. Взаимодействие власти и бизнеса: сущность, новые формы и тенденции, социальная ответственность / Ш.М. Валитов, В.А. Мальгин; Федеральное агентство по образованию, Казанский гос. финансово-экон. ин-т М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. 207 с.
5. Гайнутдинов Р.И. Социальная ответственность российского бизнеса // Правоведение. 2006. №4. С. 231–236.
6. Галиев Г.Т. Социальная ответственность бизнеса: зарубежные модели и российские реалии // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/78437631.pdf>.
7. Делягин М. Власть, бизнес и население – три составляющих современного общества // Проблемы теории и практики управления. 2005. №3;4. С. 38–44; 32–37.
8. Доклад о социальных инвестициях в России – 2014: к созданию ценности для бизнеса и общества / Ю.Е. Благов (и др.); под общ. ред. Ю.Е. Благова, И.С. Соболева. СПб.: Авторская творческая мастерская (АТМ Книга), 2014. 144 с.
9. Зеленова Е.А. Современный институт благотворительности (благотворительных услуг) // Маркетинг. 2009. №6. С. 98–114.

10. Зиралов И. Социальные перспективы поиска баланса интересов власти, бизнеса и общества // *Власть*. 2008. №3. С. 46–49.
11. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р [Электронный ресурс]. М., 2008. URL: <http://www.gosnation.ru/index.php?D=458>.
12. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / под общ. ред. д.э.н., проф. И.Ю. Беляевой, д.э.н., проф. М.А. Эскиндарова. М.: КНОРУС, 2008. 504 с.
13. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль / Котлер Филипп; пер. с англ. М. Бугаева и др.; Под ред. О.А. Третьяк и др. 2-е рус. изд-е. СПб.: Питер, 1999. 896 с.
14. Кричевский Н.А. Корпоративная социальная ответственность / Н.А. Кричевский, С.Ф. Гончаров. 2-е изд. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. 216 с.
15. Кузеванова А.Л. Социальная ответственность российского бизнеса: проблемы и противоречия // *Власть*. 2007. №12. С. 19–23.
16. Ламбен Жан-Жак Менеджмент, ориентированный на рынок / пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. СПб.: Питер, 2006. 800 с.
17. Львов Д.С. Экономика развития. М.: «Экзамен», 2002. 512 с.
18. Майер А. Взаимодействие власти и бизнеса: экономическое и социальное партнерство // *Проблемы теории и практики управления*. 2009. №9. С. 17–21.
19. Мальгин В.А. Социальная ответственность бизнеса: сущность, тенденции, проблемы // [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://elibrary.ru/item.asp?id=12029397>.
20. Маркова Е.В. К вопросу о социальной ответственности бизнеса // *Власть*. 2007. №6. С. 55–62.
21. Мескон М. Основы менеджмента: учебник: пер. с англ. / Мескон Майкл, Альберт Майкл, Хедоури Франклин. М.: Дело, 2005. 720 с.
22. Плиско С.А. Взаимодействие власти и бизнеса в электроэнергетике России: монография; Моск. гос. ин-т межд. отношений (ун-т) МИД России, каф. Политической теории. М.: МГИМО-Университет, 2015. 199 с.
23. Разгулина Е.Д. О взаимодействии органов власти и бизнес-структур в управлении региональным развитием // *Известия вузов. Серия «Экономика, финансы и управление производством»*. 2015. №02 (24). С. 47–56.
24. Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка / под ред. С.Е. Литовченко, М.И. Корсакова. М.: Ассоциация менеджеров, 2003. 208 с.
25. Стратегическое партнёрство национального исследовательского университета: реалии и перспективы: монография / С.М. Вдовин, Т.А. Салимова, Н.Д. Гуськова [и др.]. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2014. 200 с.
26. Стратегическое управление: регион, город, предприятие / Д.С. Львов и др.; под ред. Д.С. Львова, А.Г. Гранберга, А.П. Егоршина; ООИ РАН, НИМБ. 2-е изд., доп. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. 603 с.
27. Стратегическое управление социально-экономическим развитием территории / под ред. Е.Г. Коваленко. Саранск: Тип. «Крас. Окт.», 2006. 240 с.
28. Тульчинский Г.Л. Корпоративная социальная ответственность (Социальные инвестиции, партнерство и коммуникации). СПб.: «Справочники Петербурга», 2006. 104 с.
29. Туркин С. Как выгодно быть добрым: Сделайте свой бизнес социально ответственным. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 381 с.
30. Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы / Рук. авт. кол.: Д.С. Львов, А.Г. Поршневу; гос. ун-т упр., Отд-ние экономики РАН. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. 702 с.
31. Ускова Т.В., Кожевников С.А. Управление экономикой региона на основе партнёрского взаимодействия органов власти и бизнес-структур // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. 2014. №6 (36). С. 34–46.
32. Чирикова А. Бизнес как субъект социальной политики в современной России // *Общество и экономика*. 2006. №9. С. 100–119.
33. Яровой А. Возможности власти в развитии социальной ответственности Российского бизнеса [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://elibrary.ru/download/20646798.pdf>.
34. Davis K. (1973). The case for and against business assumption of social responsibilities. *Academy of Management Journal*. №16 (2). P. 312–322.
35. Drucker P.F. (1984). The new meaning of corporate social responsibility. *California Management Review*. №26 (2). P. 53–63.
36. Carroll A.V. (1999). Corporate social responsibility: evolution of a definitional construct. *Business and Society*38 (3). P. 268–295.
37. Friedman M. (1970). The social responsibility of business is to increase its profits. *New York Times Magazine*. September. №13. P. 32–33.
38. Levitt Th. (1958). The dangers of social responsibility. *Harvard Business Review*. №36 (5). P. 41–50.
39. Porter M., & Kramer M. (2006). Strategy and society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility. *Harvard Business Review*. №84 (12). P. 78–92.
40. Post J., Preston L., & Sachs S. (2002). Redefining the corporation: stakeholder management and organizational wealth. Stanford University Press: Palo Alto (CA).

УДК 338

*В. В. Боговин*

ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет», Сочи, e-mail: bog-vlad@mail.ru

## **АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ПЕРЕДАЧИ И ВНЕДРЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ**

**Ключевые слова:** трансфер технологий, коммерциализация инноваций, интеллектуальная собственность, результаты исследовательской деятельности.

В статье раскрываются проблемы, сформировавшиеся в области трансфера технологий и внедрения в практическое прикладное использование результатов научно-исследовательской и опытно-конструкторских работ, проводимых образовательными и исследовательскими организациями. По результатам проведенного анализа статистических показателей по инновационному и научному секторам России определены источники происхождения и направления использования денежных средств. Определено, что основным источником по-прежнему остается государство, а получателем научно-исследовательские организации. С позиции передачи технологий такая модель может быть эффективной исключительно при наличии тесных, устойчивых и взаимовыгодных связей между наукой, бизнесом и государством. Также количественные данные демонстрируют почти трехкратное превышение инновационного импорта над экспортом по стоимости. В то же время образовательные и научные организации являются практически абсолютными экспортёрами, что явно говорит об их высоком потенциале к развитию трансфера технологий и на внутренний рынок.

*V. V. Bogovin*

Sochi State University, Sochi, e-mail: bog-vlad@mail.ru

## **ANALYSIS OF THE PROBLEMS OF TRANSFER AND IMPLEMENTATION OF THE RESULTS OF INNOVATIVE ACTIVITY IN THE SCIENTIFIC RESEARCH SECTOR OF RUSSIA**

**Keywords:** technology transfer, commercialization of innovations, intellectual property, research results.

The article reveals the problems that have emerged in the field of technology transfer and implementation into practical applied use of the results of the research and development conducted by educational and research organizations. According to the results of the analysis of statistical indicators on the innovative and scientific sectors of Russia, the sources of funding and directions of funds spending were determined. It is determined that the main source is still the state, and the recipient is scientific and research organizations. From a side of technology transfer, such a model can be effective only in the presence of close, stable and mutually beneficial links between science, business and the state. Also, the quantitative data demonstrate a nearly threefold excess of innovative imports over exports by value. At the same time, educational and scientific organizations are almost absolute exporters, which clearly indicates their high potential for the development of technology transfer to the domestic market.

### **Введение**

Благодаря комплексу нормативно-законодательных инициатив в США была создана и отлажена модель успешного трансфера технологий и коммерциализации инноваций, что привело к качественному росту национальной экономики и финансовому процветанию университетов. Такой опыт стали перенимать и другие страны, запустив преобразования в национальных законодательствах в научно-исследовательских отраслях и национальных инновационных системах.

Вопреки значительному потенциалу советского научного наследия и на-

стоящему научному потенциалу Россия упустила возможности перехода на новую модель в процессе преобразований научно-образовательной сферы. Имея серьезное отставание, как по времени, так и по уровню государственной поддержки, процесс активизации вузовской инновационной деятельности был запущен несколько лет назад и в настоящий момент только набирает обороты.

### **Цель исследования**

Целью исследования является выявление проблемных областей инновационно-предпринимательской активности

в научно-исследовательском и образовательном секторе России.

### Материал и методы исследования

В работе использованы научно-исследовательские методы, обусловленные целью исследования: экономико-статистический, аналитический, сравнительный, наглядно-графический, экспертных оценок.

Материалом исследования послужили нормативные источники, публикации российских и зарубежных авторов, статистические сборники и аналитическая отчетность в сфере инноваций и интеллектуальной собственности

### Результаты исследования и их обсуждение

Нынешний контекст российских исследований все еще отражает постсоветский упадок в стране, а деятельность по управлению и коммерциализации академических разработок и технологий до недавнего времени по большей части сводилась к исполнению государственного заказа и ведомственных учреждений.

В начале 2010-х годов российское правительство осознало, что горизонтальные связи в инновационной системе отсутствовали, и перенастроило свое внимание на механизмы стимулирования и укрепления сотрудничества между

университетами и промышленностью. Действительно, эти связи отсутствовали в российской системе с ее иерархической структурой, в которой все участники, включая университеты и компании, зависели от государственного финансирования НИОКР.

Бизнес не проявляет серьезной заинтересованности в инновациях, особенно сторонней разработки, и расширение спроса не становится главной целью для отечественных компаний. Стабильно экспортирующими являются только 2–3 % производственных компаний, поэтому наиболее распространена бизнес-модель, ориентированная на внутренние рынки с более низким конкурентным давлением, менее платежеспособными потребителями, неэкономическими барьерами для входа и вследствие всего этого ограниченными стимулами для долгосрочных капиталовложений в технологические разработки. В результате, типичная стратегия российских компаний поддержки и внедрения технологий в основном сводится к приобретению машин и оборудования, а также к внутренним исследованиям и разработкам (рис. 1), в то время как по уровню расходов на НИОКР и технологии отстают от ведущих стран Евросоюза и в некоторых случаях от стран БРИКС [1].

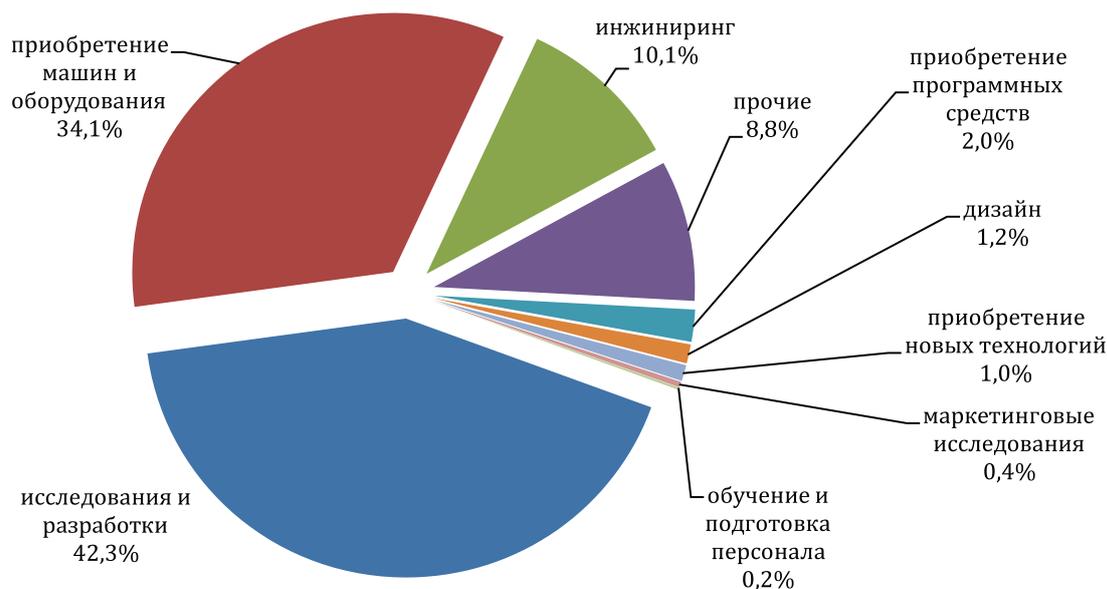


Рис. 1. Структура расходов на технологические инновации крупных и средних организаций по направлениям инновационной активности за 2017–2018 гг., % [2]

Обследования за период 2015–2017 гг. выявили, что степень сотрудничества между университетами и компаниями относительно стабильна, но недостаточна. Для компаний более предпочтительным является проведение НИОКР своими силами и ресурсами без постановки заданий университетам и внешним научно-исследовательским центрам, поскольку те, как считается, сталкиваются с затруднениями при передаче технологий на необходимом уровне новизны, готовности к внедрению и конкурентоспособности. Вузы и НИИ демонстрируют недостаточную прозрачность и предсказуемость в реализации НИОКР; их способность интегрироваться в функционирующие процессы; их восприятие потребностей и целей делового партнера и его технологий, сроков и требуемых результатов [3].

Среди проблемных моментов, заявляемых компаниями касательно установления партнерских отношений с университетами по проведению НИОКР, выделяются следующие:

- 1) недостаточный уровень взаимопонимания при реализации совместных исследовательских проектов;
- 2) неудовлетворительный уровень подготовки к практической деятельности сотрудников и аспирантов;
- 3) неспособность университетов гибко адаптироваться к поставленным научно-практическим проблемам.

В этих формах взаимодействия университеты преимущественно ориентированы на исследовательско-преподавательскую деятельность и крайне незначительно на предпринимательскую. Основная сложность во взаимодействии вузов и представителей промышленности заключается именно в расходящихся ориентирах. Эксперты также отмечают, что основной мотивацией бизнеса в его сотрудничестве с университетами является отбор лучших кадров среди исследователей, аспирантов и студентов и их дальнейшее трудоустройство в собственные исследовательские структуры.

Университеты по-прежнему полагаются на административный правительственный рычаг «сверху вниз», а не на экономическую мотивацию снизу, придавая большее значение количественному, а не качественному результату и уделяя сравнительно небольшого

внимания прибыльности как критерию успеха. Таким образом, результаты работы еще далеки от того, чтобы считать предпринимательскую деятельность вузов как важное устоявшееся экономическое явление. Роль университетов оставалась незначительной, чтобы ее могли принять во внимание другие участники рынка НИОКР [4].

В целях усиления вклада науки, технологий и инноваций в экономические показатели и устойчивое развитие национальные правительства постоянно разрабатывают и осуществляют целевую политику. Последние нацелены на развитие квалифицированной рабочей силы, создание эффективной системы создания и распространения знаний, создание благоприятной бизнес-среды и стимулирование фирм к инновациям. Вопреки значительным вложениям ресурсов и усилий со стороны федерального правительства, все еще испытываются трудности в создании эффективных инновационных систем, особенно в преобразовании научных результатов в коммерциализуемые продукты и услуги [5].

Несмотря на уже упомянутые усилия правительства и растущий объем расходов на НИОКР (Россия занимает 8 место в мире по валовым расходам на НИОКР), основным источником этих расходов, превышающих 66% совокупных вложений, по-прежнему остается бюджет (табл. 1).

**Таблица 1**

Расходы на исследования и разработки по источникам финансирования за 2018 г., млн руб. [6]

|  |                    |
|--|--------------------|
| <b>Внутренние затраты на исследования и разработки</b>   | <b>1 019 152,4</b> |
| Средства государства                                     | 674 344,3          |
| Из них средства федерального бюджета                     | 536 387,3          |
| Средства предпринимательского сектора                    | 307 459,0          |
| Средства образовательных организаций высшего образования | 7 901,3            |
| Средства частных некоммерческих организаций              | 2 645,2            |
| Средства иностранных источников                          | 26 802,6           |

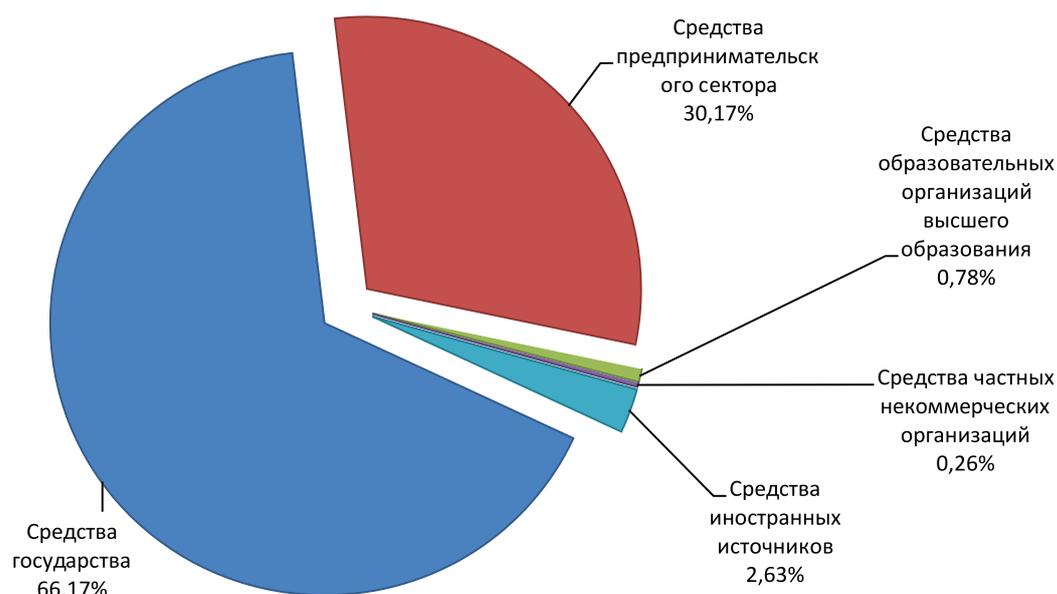


Рис. 2. Внутренние затраты на исследования и разработки по источникам финансирования [6]

Инвестиции в НИОКР от внебюджетных источников составляют приблизительно около трети инновационных расходов, из которых вложения представителей бизнеса едва превысили 300 млрд руб. (рис. 2). Кроме того, показатель инвестиций в исследовательские работы от иностранных источников значительно снизился в 3 раза до 2,6% за последние 10 лет [7].

Проблема трансфера технологий и коммерциализации инноваций остро заметна при анализе направлений распре-

деления затрат на исследования и разработки по группам и секторам организаций. Поскольку почти две трети всего объема финансирования направляется на научно-исследовательские организации и вузы (рис. 3), то для достижения положительного эффекта от использования результатов их исследований важно иметь отлаженную систему сотрудничества с промышленностью и сильные связи между наукой и бизнесом, что в настоящий момент по-прежнему остается слабой стороной инновационной системы страны [7].

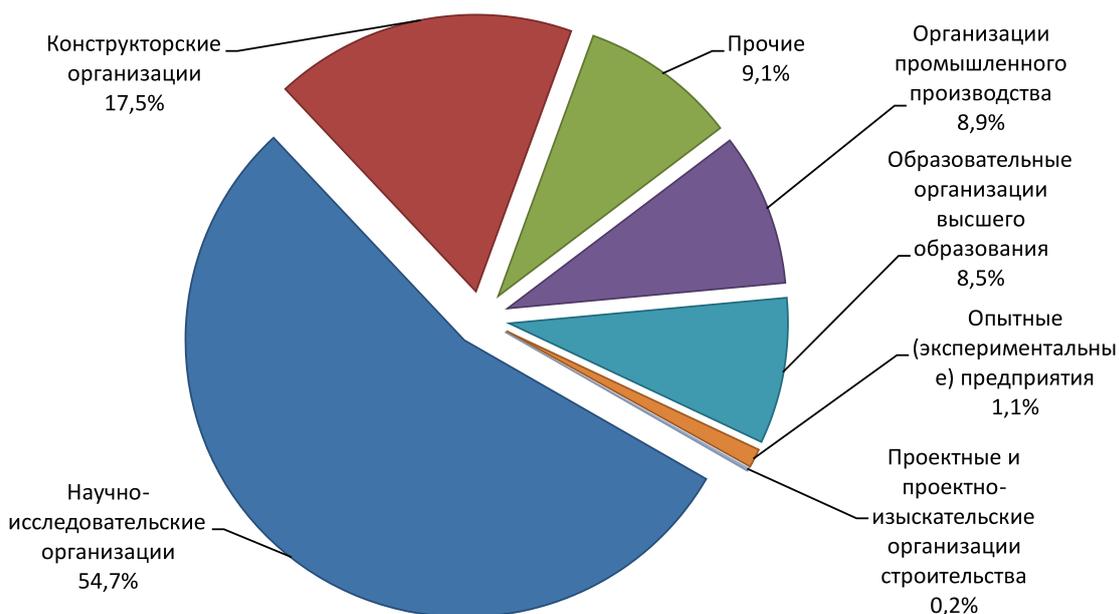


Рис. 3. Распределение затрат на научные исследования и разработки по типам организаций [7]

Исследовательские институты и университеты (большая часть которых находятся в государственной собственности) обычно решали научные проблемы и выполняли запланированные задачи, поставленные правительством либо государственными предприятиями. Низкий спрос на НИОКР и инновации со стороны бизнеса из-за экономических и политических условий, а также неспособность большинства исследовательских учреждений создавать интересующие бизнес предложения привели к неоднократным действиям правительства в попытках соединить науку и инновационный бизнес, однако не столь неэффективно.

В показателях по распоряжению исключительными правами и сделок с объектами интеллектуальной собственности на российском рынке особой динамики не отмечается: ежегодный показатель договоров об отчуждении патента сохраняется на уровне 1200–1300 единиц, достигнув за последние годы максимального значения в 1347 сделок в 2017 г. и с показателем в 1223 сделки в 2018 г. Договоров о предоставлении права использования лицензии заключается не намного больше – на уровне 1200–1400 единиц в год – и почти с пиковым уровнем в 1409 сделок в 2018 г. (рис. 4). В общем количестве распоряжений по договорам на использование

интеллектуальной собственности динамики также не наблюдается – уровень последних лет стабильно держится вблизи 3000 сделок с 2991 сделкой в 2018 г. [2].

В разрезе трансграничных сделок с технологиями и результатами исследований можно выявитькратно увеличившееся отрицательное сальдо экспортно-импортных операций, как в абсолютном, так и в денежном выражении (табл. 2). Причем в 2010 году экспортные поставки превышали импортные почти на 450 млн долл. США, что составило около 15%, а по итогам 2018 г. приобретение инновационных технологий за рубежом в денежной оценке превысило поставки за рубеж в 2,9 раза с разницей 10,4 млрд долл. США [8].

Как в экспорте, так и в импорте основная доля высоких технологий по 80% приходится на инжиниринговые услуги. Однако в экспорте на долю научных исследований и разработок приходится 11,2% и 615,8 млн долл. США, что в 3 раза превышает импорт по соответствующей статье. Такая модель внедрения инновационных технологий демонстрирует, что спрос отечественных производителей фокусируется на готовые сервисные решения, обычно сформированные в комплексный продукт, а не на собственные разработки и внедрения.

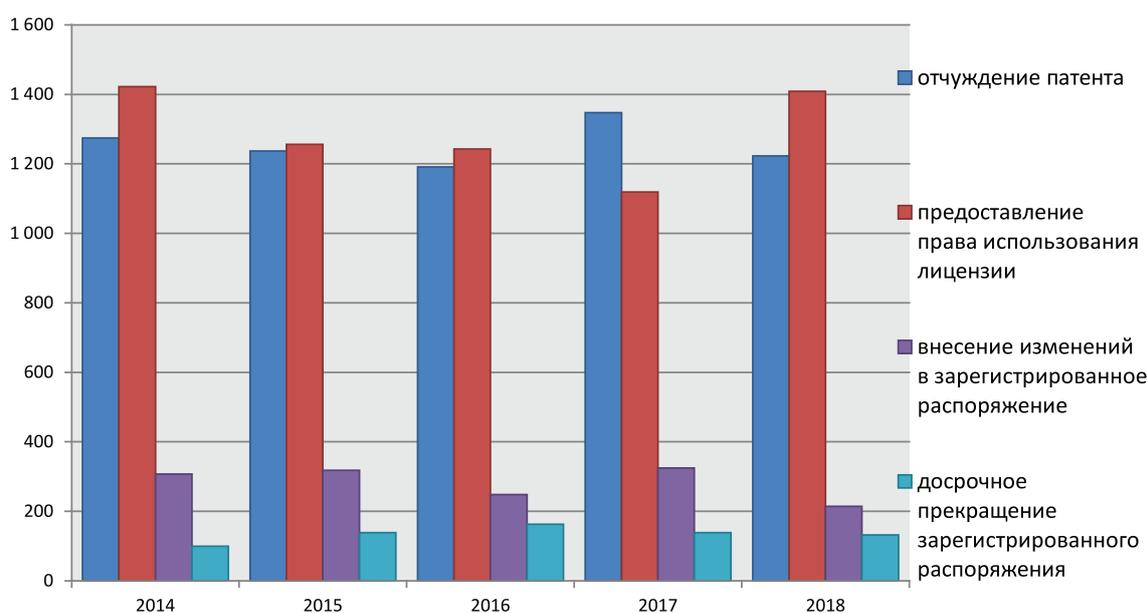


Рис. 4. Регистрация распоряжений исключительным правом [2]

**Таблица 2**

Торговля технологиями с зарубежными странами по категориям соглашений [8]

|                                   | Число соглашений |      | Чистая стоимость предмета соглашения, млн долл. США |          |
|-----------------------------------|------------------|------|---|----------|
|                                   | 2010             | 2018 | 2010  | 2018     |
| <b>Экспорт</b>                    |                  |      |   |          |
| Всего                             | 1867             | 2757 | 3 475,0   | 5 517,1  |
| Патенты на изобретения            | 7                | 5    | 0,3   | 0,1      |
| Беспатентные изобретения          | 8                | –    | 2,8   | –        |
| Патентные лицензии на изобретения | 42               | 117  | 17,2  | 133,2    |
| Полезная модель                   | 10               | 7    | 1,7   | 4,9      |
| Ноу-хау                           | 33               | 55   | 35,8  | 10,2     |
| Товарные знаки                    | 19               | 28   | 2,2   | 4,3      |
| Промышленные образцы              | 1                | 4    | 26,7  | 20,1     |
| Инжиниринговые услуги             | 682              | 1036 | 2 827,7   | 4 396,4  |
| Научные исследования и разработки | 692              | 840  | 378,9   | 615,8    |
| Прочие                            | 373              | 665  | 181,8   | 332,0    |
| <b>Импорт</b>                     |                  |      |   |          |
| Всего                             | 1943             | 4358 | 3 028,3   | 15 894,3 |
| Патенты на изобретения            | 5                | 64   | 15,3  | 90,2     |
| Беспатентные изобретения          | –                | 1    | –   | 0,0      |
| Патентные лицензии на изобретения | 70               | 165  | 179,4   | 571,3    |
| Полезная модель                   | 13               | 9    | 12,8  | 8,0      |
| Ноу-хау                           | 41               | 130  | 119,6   | 255,6    |
| Товарные знаки                    | 108              | 314  | 490,8   | 926,6    |
| Промышленные образцы              | 1                | 40   | 0,0   | 3,2      |
| Инжиниринговые услуги             | 1080             | 2133 | 1 744,2   | 12 838,0 |
| Научные исследования и разработки | 89               | 339  | 45,4  | 204,5    |
| Прочие                            | 536              | 1163 | 420,8   | 996,9    |

В разрезе трансграничных сделок с технологиями и результатами исследований по секторам деятельности можно выявить, что по государственному и предпринимательскому секторам импорт значительно выше экспорта, в 2,1 и в 3,1 раза соответственно (табл. 3). Но в то же самое время экспорт инновационных технологий сектором высшего образования превышает импорт в этот сектор более чем в 300 раз, хотя и составляет всего лишь 5,3 % или

291,8 млн долл. США от всего объема экспортированных технологий [8].

Такие показатели могут говорить о том, что у российской науки есть потенциал к трансферу и коммерциализации технологий, в том числе и в экспортной части. Однако для развития инновационно-предпринимательской деятельности вузов и установления прочных связей с бизнесом необходимо преодолевать барьеры, которые определяют представители обеих сторон.

**Таблица 3**

Торговля технологиями с зарубежными странами по секторам деятельности [8]

|                            | Число соглашений |      | Чистая стоимость предмета соглашения, млн долл. США |          |
|----------------------------|------------------|------|---|----------|
|                            | 2010             | 2018 | 2010  | 2018     |
| <b>Экспорт</b>             |                  |      |   |          |
| Всего                      | 1867             | 2757 | 3 475,0   | 5 517,1  |
| Государственный            | 579              | 454  | 558,9   | 238,1    |
| Предпринимательский        | 1259             | 2046 | 2 913,9   | 4 986,8  |
| Высшего образования        | 29               | 235  | 2,2   | 291,8    |
| Некоммерческих организаций | –                | 22   | –   | 0,37     |
| <b>Импорт</b>              |                  |      |   |          |
| Всего                      | 1943             | 4358 | 3 028,3   | 15 894,3 |
| Государственный            | 73               | 209  | 61,3  | 509,1    |
| Предпринимательский        | 1865             | 4071 | 2 966,9   | 15 384,2 |
| Высшего образования        | 4                | 76   | 0,01  | 0,97     |
| Некоммерческих организаций | 1                | 2    | 0,02  | 0,04     |

**Выводы (заключение)**

Как показал проведенный анализ, инновационно-предпринимательская деятельность в научно-исследовательском и образовательном секторе России только начинает свое широкое развитие и переход к регулярному и устойчивому функционированию. Выявленные слабые стороны и осо-

бенности модели приобретения и использования объектов инновационной интеллектуальной собственности демонстрирует имеющуюся потребность в росте стимулирования со стороны государства и крупного бизнеса, а также активизации университетов при налаживании устойчивых связей с промышленностью.

*Библиографический список*

1. Gokhberg L., Roud V. The Russian Federation: A New Innovation Policy for Sustainable Growth / Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth. INSEAD, WIPO, 2012. P. 121–131.
2. Статистика науки и образования. Вып. 4. Инновационная деятельность в Российской Федерации. Инф.-стат. мат. М.: ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ, 2018. 88 с.
3. Dezhina I. Innovation policy in Russia and the development of university-industry linkages // Industry and Higher Education. 2018. № 32 (4). P. 245–252.
4. Knyazev E., Drantusova N. Russian System of Higher Education and its Stakeholders: 10 years on the way toward congruence / Higher Education in the BRICS: Investigating the pact between higher education and society. – Springer International Publishing, 2015.
5. Gershman M., Gokhberg L., Kuznetsova T., Roud V. Bridging S&T and innovation in Russia: A historical perspective // Technological Forecasting and Social Change. 2018. № 133. P. 132–140.
6. Наука. Технологии. Инновации: 2019: краткий статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; НИУ «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2019. 84 с.
7. Статистика науки и образования. Вып. 6. Затраты и источники финансирования научных исследований и разработок. Инф.-стат. мат. М.: ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ, 2018. 200 с.
8. Статистика науки и образования. Вып. 2. Результативность научных исследований и разработок. Инф.-стат. мат. М.: ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ, 2018. 142 с.

УДК 004.89

***Е. В. Видищева***

ФБГОУ ВО «Сочинский государственный университет», Сочи, e-mail: evgenia-vv@mail.ru

***А. С. Копырин***

ФБГОУ ВО «Сочинский государственный университет», Сочи, e-mail: kopyrin\_a@mail.ru

***М. С. Василенко***

ФБГОУ ВО «Сочинский государственный университет», Сочи, e-mail: renxi@yandex.ru

## **АНАЛИЗ И УТОЧНЕНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ АНОМАЛИЙ И ВЫБРОСОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДАННЫХ**

**Ключевые слова:** интеллектуальный анализ данных, аномалии, выбросы, экономические данные.

В эпоху информатизации интеллектуальный анализ данных применяется практически во всех сферах человеческой деятельности. Достоверность результатов интеллектуального анализа данных напрямую определяет качество внутренних и внешних процессов, снижает вероятность непредвиденных ситуаций, позволяет составлять точные модели процессов и делать реалистичные прогнозы. В связи с этим особую актуальность обретает обнаружение и нейтрализация отклонений в исходных данных. Данная работа посвящена изучению существующих классификаций аномалий и выбросов на данных экономического характера. На сегодняшний день научная база по исследованию интеллектуального анализа экономических данных крайне ограничена. В работе рассмотрены различные классификационные подходы к аномальным элементам в данных, приведены примеры выбросов на экономических данных и определена важность своевременного обнаружения и устранения выбросов для получения достоверного результата. Целью исследования является анализ существующей теоретической базы по интеллектуальному анализу данных и оценка возможности ее применения к данным экономического характера. В результате исследования были выявлены классификационные признаки и произведена группировка существующих классификаций. Анализ работ по исследуемой тематике также позволит дополнить научную базу новой классификационной группой.

***Е. V. Vidishcheva***

Sochi State University, Sochi, e-mail: evgenia-vv@mail.ru

***A. S. Kopyrin***

Sochi State University, Sochi, e-mail: kopyrin\_a@mail.ru

***M. S. Vasilenko***

Sochi State University, Sochi, e-mail: renxi@yandex.ru

## **ANALYSIS AND CLARIFICATION OF ANOMALIES AND OUTLIERS CLASSIFICATIONS IN ECONOMIC DATA**

**Keywords:** data mining, anomalies, outliers, economic data.

In the time of informatization data mining is used in almost all spheres of human activity. The reliability of data mining results directly determines the quality of internal and external processes, reduces the possibility of unforeseen situations, and allows creating accurate models of processes and making realistic predictions. In this regard, the detection and neutralization of deviations in the original data becomes particularly relevant. This work is devoted to the study of existing classifications of anomalies and outliers in economic data. To date, the scientific base for the study of intellectual analysis of economic data is extremely limited. The paper considers various classification approaches to the anomalous elements in the data, provides examples of emissions in economic data and determines the importance of timely detection and elimination of emissions to obtain reliable results. The aim of the study is to analyze the existing theoretical base for data mining and assess the possibility of its application to economic data. As a result of the study, classification features were identified and the existing classifications were grouped. The analysis of works on the subject under study also allows complementing the scientific base with a new classification group.

### **Введение**

Аномалии при анализе данных создают помехи и сказываются на достоверности информации. Аналитика экономи-

ческих данных подразумевает обработку крупного массива данных, полученных путем измерений, опросов или экспертных оценок. Интеллектуальный анализ

экономических данных позволяет описывать процессы и явления, создавать модели и прогнозы будущего развития. Экономические модели используются как на микро, так и на макроуровне, позволяют прогнозировать вероятность банкротства, финансовые временные ряды и прочие экономические индикаторы. Результат измерения, существенно выбивающийся из подборки, может серьезно исказить итоговую оценку. Именно поэтому крайне важно различать возможные типы и формы возникновения аномальных элементов для их своевременного обнаружения и нейтрализации.

### Цель исследования

Целью исследования является обзор отечественных и зарубежных подходов к классификации аномальных явлений и выбросов на данных, а также оценка применимости существующих классификаций к данным экономического характера.

### Материал и методы исследования

В ходе исследования использовались материалы из зарубежных и российских периодических изданий, и монографий, а также общедоступные ресурсы сети Интернет. Для достижения поставленных целей были применены эмпирические и теоретические методы исследования, такие как сбор, изучение и анализ данных, обобщение, сравнение и классифицирование.

### Результаты исследования и их обсуждение

Исследованию аномалий и выбросов, возникающих в процессе интеллектуального анализа данных, посвящены работы как российских, так и зарубежных ученых. Причем понимание и противопоставление исследуемых понятий различно. Одни авторы употребляют понятия аномалии и выброса в качестве синонимов, другие разделяют дефиниции. В зарубежной специализированной литературе преимущественно применяется понятие выброс, тогда как подавляющее большинство отечественных исследований посвящены изучению аномалий. В рамках данного исследо-

вания данные понятия носят синонимичный характер.

Стоит отметить, что научная база по изучению аномалий и выбросов в экономических данных крайне ограничена. Среди всего многообразия тематических работ лишь единицы посвящены исследованию аномалий в данных экономического характера (Толви Д., 2001; Минтс А., 2017) [7, 10].

На сегодняшний день не существует общепринятой классификации аномальных явлений или выбросов на данных. Наиболее часто в работах отечественных и зарубежных ученых встречается классификация, в рамках которой выделены три типа аномалий: точечные, контекстные и коллективные (Каранжит Сингх, Шучита Упадьяя, 2012; Чандола В., Банерджи А., Кумар В., 2009) [4, 9]. Примеры данной типологии применительно к экономическим данным представлены на рис. 1–3.

В упомянутой классификации аномалии разделены по форме возникновения. Точечная аномалия представляет собой отдельный экземпляр данных, который не вписывается в общую картину и является аномальным по отношению к остальным данным. Точка А (рис. 1), размещенная на совокупности данных о соотношении объема выпускаемой продукции и объема капиталовложений отдельного предприятия, является примером точечной аномалии на экономических данных.

Второй тип – контекстные аномалии также называют условными, так как признак аномальности проявляется только в рамках определенного контекста. В отличие от точечной аномалии, выявление контекстной аномалии обусловлено наличием поведенческих и контекстных атрибутов. В качестве примера данного типа аномалии (точка В) представлены данные о спросе на туристические услуги – численности иностранных туристов на территории города Сочи (рис. 2). Для города Сочи точка В не является аномальной только благодаря наличию контекстных атрибутов, а именно проведение в 2014 году международного мероприятия в регионе. Для любого другого города России подобное значение было бы расценено как аномальное.

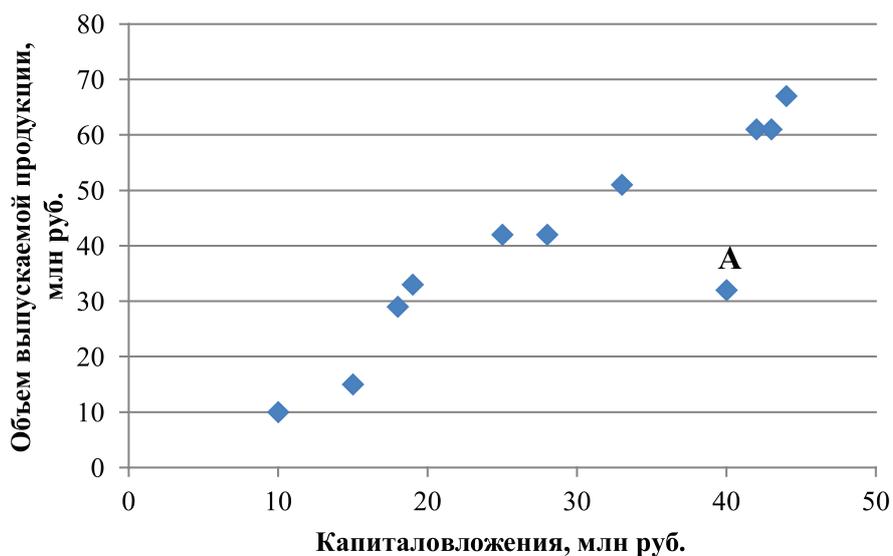


Рис. 1. Пример точечной аномалии на экономических данных



Рис. 2. Пример контекстной аномалии на экономических данных

К следующему типу аномалий – коллективным относят совокупности взаимосвязанных данных, являющихся аномальными по отношению ко всему набору данных. Причем, в отдельности каждый элемент коллективной аномалии не является аномальным, лишь их совместное появление рассматривается аномально. Точкой С отмечена коллективная аномалия в наборе данных об объеме продаж определенной марки автомобиля в зависимости от динамики цены (рис. 3). Единичный рост спроса при росте цены не является аномальным, так как может быть обусловлен экономической ситуацией или прочими внешними условия-

ми. А повторение аналогичной ситуации на протяжении трех отчетных периодов является аномальным.

Группа американских ученых под руководством Камбера М. предлагает несколько другой подход к данной классификации, определяя простейшие выбросы (элементы данных, значительно отличающиеся от остальной части набора данных) как глобальные [6].

Кришна Модии дополняет традиционную классификацию, разделяя выбросы на реальные и ошибочные (призрачные) [8]. Реальными автор называет выбросы, которые действительно содержат в себе нетипичную, а возможно и ценную

информацию – нечто новое и инновационное. Их устранение полностью стабилизирует информацию, но при этом может стать препятствием при обнаружении уникальной тенденции. Призрачные выбросы при интеллектуальном анализе данных возникают в связи с внутренними проблемами или сбоями и заключаются в ошибочном определении той или иной совокупности данных как аномальных.

Наиболее обширная из существующих классификаций представлена в работе Ральфа Фуртуса [5]. Классификация основана на пересечении двух классификационных признаков: тип информации и мощность связи (рис. 4).

Аномалии 1 типа – экстремальных значений подразумевают возникновение чрезвычайно высокого или низкого показателя

в совокупности данных. При анализе экономических данных этот вид аномалии встречается достаточно часто, и для его обработки используется показатель стандартного отклонения. Многомерные аномалии зависят от нескольких атрибутов, и для их выявления необходимо проводить совместный анализ как минимум по двум признакам (атрибутам). Всего в классификации представлено 6 видов аномалий.

Одномерный тип связи означает, что аномалия возникает в рамках одного измерения, многомерные выбросы выделяются сразу в нескольких измерениях. Используя исключительно критерий мерности или охвата, можно также разделить выбросы на несколько групп: одномерные, многомерные и категориальные (возникают в отдельных категориях данных) [3].

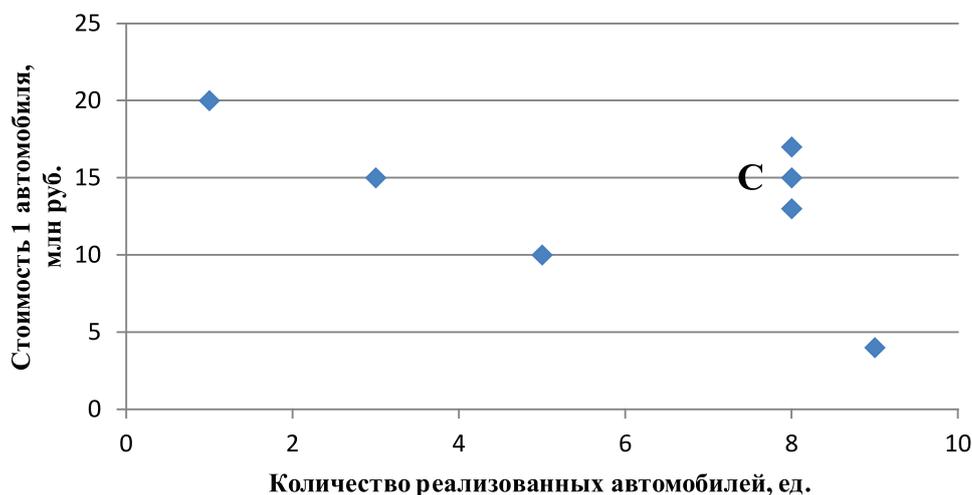


Рис. 3. Пример коллективной аномалии на экономических данных

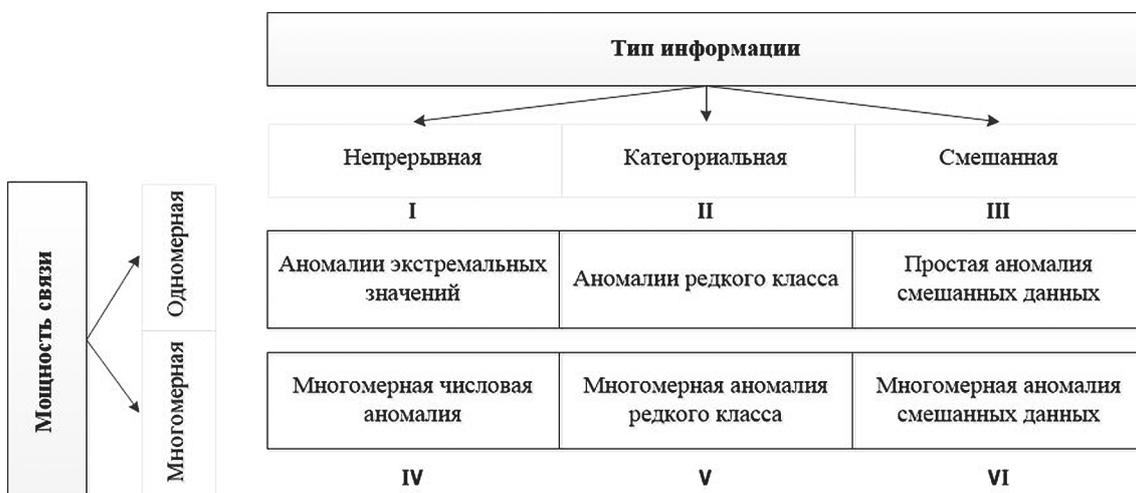


Рис. 4. Классификация аномалий Р. Фуртуса

Среди исследований, посвященных изучению аномальных явлений и выбросов непосредственно на экономических данных, следует выделить работу Дж. Толви [10]. Автор рассматривает три типа выбросов на макроэкономических данных, среди них:

1. Аддитивные выбросы – слишком большое или маленькое значение, единожды встреченное в выборке.

2. Выброс временного изменения – выброс, воздействие которого на общую совокупность данных постепенно угасает, и ряд возвращается к обычному уровню.

3. Выброс сдвига уровня – выброс, оказывающий перманентное воздействие на все последующие элементы выборки, то есть приводит к изменению уровня данных.

Рассмотренные выше классификации можно назвать унифицированными и применить как к данным экономического характера, так и к любому другому набору данных. Также выбросы могут быть разделены по силе и продолжительности воздействия, по источнику возникновения и охвату. В таблице представлены

существующие классификации выбросов и аномалий на данных с выделением классификационного признака.

Источниками формирования данных экономического характера служат административные и статистические ресурсы, данные внутреннего учета предприятий, экспертные оценки и опросы. Вероятность возникновения ошибки, образующей в дальнейшем аномальное значение в наборе данных, при сборе исходной информации крайне велика. Причем выброс может быть сформирован как искусственным, так и случайным путем. Искусственные выбросы появляются в связи с неверным предоставлением информации, типографическими ошибками, умышленной недостоверностью данных, либо ошибочно сформированной выборкой. Случайные выбросы связаны с выбором конкретного образца данных из выборки. Присутствие любого из данных выбросов может серьезно повлиять на результаты аналитического исследования. Однако стоит отметить, что практические исследования, представленные в литературе, подтверждают существование выбросов,

Обзор существующий классификаций аномалий и выбросов

| Классификационный признак        | Авторы  | Типы аномалий/выбросов  |
|----------------------------------|---|---|
| Форма возникновения              | Чандола В., Банерджи А., Кумар В., Сайн К., Упадья Ш., Хан Дж., Камбер М., Пей Дж., Моды К., Оза Б. | Точечные, контекстные (условные), коллективные (глобальные)   |
| Сущность выброса                 | Моды К., Оза Б.   | Реальные, ошибочные (призрачные)  |
| Тип информации и мощность связей | Фуртиус Р.  | Аномалии экстремальных значений, редкого класса, простая аномалия смешанных данных, многомерная числовая аномалия, многомерная редкого класса, многомерная смешанных данных |
| Сила воздействия                 | Аггарвал С.С.   | Слабый выброс, сильный выброс   |
| Продолжительность воздействия    | Хуберт М., Руссо П., Сигарт П.  | Изолированные выбросы, постоянные выбросы (сдвиговые, амплитудные и выбросы формы)  |
| Стадия возникновения             | Браун Г.  | Выбросы в данных опроса, в административных данных, в моделировании   |
| Источник                         | Анскомб Ф.Дж.   | Искусственные, случайные  |
| Охват                            | Богарт З., Роббинс Дж.  | Одномерные, многомерные, категориальные   |
| Форма влияния                    | Толви Дж.   | Аддитивные, временного изменения, сдвига уровня   |

Источники: составлено автором на основе [1–10].

не сказывающихся на общей совокупности данных. К примеру, группа ученых во главе с Алварез Е. при анализе показателей бедности ряда стран пришла к выводу, что наличие выбросов не сказалось на результатах оценки, и после их удаления существенного изменения в данных не произошло. Таким образом, можно разделить выбросы по наличию воздействия на набор данных: искажающие и нейтральные.

### Выводы (заключение)

Изучение существующих подходов к классификации аномальных явлений и выбросов позволяет заключить, что большинство классификационных групп носят унифицированный характер. Следовательно, разнообразные типы выбросов могут быть обнаружены в данных любого характера, в том числе экономического. Львиную долю существующей

научно-исследовательской базы по изучаемой тематике составляют труды зарубежных ученых. Российский вклад в изучение интеллектуального анализа данных не столь обширен. Также отличительной чертой зарубежных подходов является использование преимущественно понятия выброс, тогда как в российской практике чаще встречается термин аномалия.

В ходе исследования существующие классификации были изучены и сгруппированы по выявленным классификационным признакам. Также, основываясь на проблематике изученных тематических исследований, был выявлен еще один признак дифференциации – наличие воздействия на выборку. И исходя из этого предложена классификация выбросов по двум типам: искажающие совокупность данных и нейтральные по отношению к ней.

---

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-01-00370.*

---

### Библиографический список

1. Шкодырев В.П., Ягафаров К.И., Баштовенко В.А., Ильина Е.Э., Обзор методов обнаружения аномалий в потоках данных, 2017 [Электронный ресурс]. URL: <https://docplayer.ru/58831564-Obzor-metodov-obnaruzheniya-anomaliy-v-potokah-dannyh.html> (дата обращения: 13.05.2019).
2. Anscombe F.J., Rejection of outliers. *Technometrics*, 1960. Vol. 2, №2, P. 123–147.
3. Bogart Zach, Robbins Joyce, Everything you need for Exploratory Data Analysis & Visualization, 2019-04-17. [Электронный ресурс]. URL: <https://edav.info/outliers.html> (дата обращения: 13.05.2019).
4. Chandola V., Banerjee A., Kumar V., Anomaly detection: A survey. *ACM Computing Surveys*, 2009. Vol. 41 (3), 58 p.
5. Foorhuis Ralph, A Typology of Data Anomalies. 7 International Conference on Information Processing and Management of Uncertainty in Knowledge-Based Systems, Session on Fuzzy methods in Data Mining and Knowledge Discovery. Springer 2018, 13 p. [Электронный ресурс]. URL: <https://tunguska.home.xs4all.nl/Publications/Docs/A%20Typology%20of%20Data%20Anomalies%20-%20Foorhuis%20-%20IPMU%202018.pdf> (дата обращения: 16.05.2019).
6. Han Jiawei, Kamber Micheline, Pei Jian, Data Mining Concepts and Techniques: Third Edition. Published by Morgan Kaufmann, 2011 [Электронный ресурс]. URL: <https://learning.oreilly.com/library/view/data-mining-concepts/9780123814791/> (дата обращения: 16.05.2019).
7. Mints Alexey. Classification of tasks of data mining and data processing in the economy. *Baltic Journal of Economic Studies*, 2017. Vol. 3, №3. P. 47–52.
8. Modi Krishna, Prof Oza Bhavesh, Outlier Analysis Approaches in Data Mining. *International Journal Of Innovative Research In Technology*, 2016. Vol. 3, Issue 7. P. 6–12.
9. Singh Karanjit, Upadhyaya Shuchita, Outlier Detection: Applications And Techniques. *International Journal of Computer Science Issues*, 2012. Vol. 9, Issue 1, №3. P. 307–323.
10. Tolvi Jussi, Outliers in Eleven Finnish Macroeconomic Time Series. *Finnish Economic Papers*, 2001. Vol. 14, №1. P. 14–32.

УДК 336.22

**А. М. Губернаторов**

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет  
им. А.Г. и Н.Г. Столетовых», Владимир, e-mail: gubernatorov.alexey@yandex.ru

**В. А. Бещанова**

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ  
(Владимирский филиал), Владимир, e-mail: lera.besanova@yandex.ru

**О. И. Штанько**

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ  
(Владимирский филиал), Владимир, e-mail: 5040890019@mail.ru

## **АНАЛИЗ ПРАВОНАРУШЕНИЙ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

**Ключевые слова:** правонарушения, налоговое законодательство, налоговые преступления, налогоплательщики, налогообложение.

В данной работе был представлен анализ правонарушений налогового законодательства в современном мире. В статье рассмотрены современные подходы к выявлению и пресечению налоговых правонарушений. Дается характеристика современному состоянию задолженности по налогам, описываются нормативные и методические акты, внесение изменений в которые позволило улучшить систему раскрытия налоговых правонарушений. Среди основных причин, порождающих налоговые правонарушения, особую роль играет несовершенство юридической базы налогового законодательства. Формулируются практические рекомендации по дальнейшему совершенствованию национального законодательства и международного сотрудничества по предупреждению, выявлению и пресечению налоговых правонарушений: снижение кризисных проявлений в современной российской экономике, для развития финансового положения бизнеса и населения; снижение чрезмерной налоговой нагрузки на налогоплательщика; поддержка конкурентных условий в бизнесе; приведение налогового законодательства к понятной, конкретной форме путем объединения, упрощения норм, исключения противоречий и состыковка его с реальным положением дел в экономике; совершенствование механизмов взаимодействия между законодательными налоговыми органами, органами налогового контроля, таможенной службой и другими контролирующими органами; решение проблем в несогласованности действий органов предварительного расследования, судебных органов и арбитражного суда.

**A. M. Gubernatorov**

Vladimir State University named after A.G. and N.G. Stoletovs, Vladimir,  
e-mail: gubernatorov.alexey@yandex.ru

**V. A. Beshanova**

Financial University under the Government of the Russian Federation (Vladimir branch),  
Vladimir e-mail: lera.besanova@yandex.ru

**O. I. Shtanko**

Financial University under the Government of the Russian Federation (Vladimir branch),  
Vladimir e-mail: 5040890019@mail.ru

## **RESEARCH APPROACHES AND METHODS OF MANAGEMENT OF FINANCIAL STABILITY OF ECONOMIC ENTITY**

**Keywords:** offenses, tax legislation, tax crimes, taxpayers, taxation.

The article substantiates the possible approaches and methods of managing the financial stability of an economic entity. One of the main aspects of the company is its financial stability. It shows the ability of the organization to freely and effectively manage its financial resources, to ensure the continuous process of production and sale of goods and services. Financial stability – the main element of the overall stability of the enterprise, as it is a characteristic indicator of the constant excess of income over expenses. The main features on which it is possible to classify financial stability are presented: on time, on character of management, on the functional contents and on the nature of emergence. In the article, the authors identify and analyze the main approaches to assessing financial stability and develop tools for practical application within the economic entity. It is proved that the management of financial stability of the organization should be carried out comprehensively, using both economic coefficients and modern management mechanisms: optimization of accounts receivable management by assigning a rating to customers; optimization of stocks by rationing; optimization of accounts payable, etc.. The author presents the algorithm of accounts receivable management, which shows the way to increase cash flow and financial stability by reducing the cash gap by reducing accounts receivable or increasing accounts payable.

## Введение

Налоговое планирование является одним из важнейших элементов процесса управления финансами любой организации, поскольку от его качества зависит величина будущей чистой прибыли, которая, в свою очередь, служит основным критерием выбора инвестиционного проекта.

Термин «налоговое планирование» достаточно часто встречается в экономической литературе, но, несмотря на это, единства понимания в этом вопросе не наблюдается. Ряд авторов под налоговым планированием понимают исключительно деятельность налогоплательщика, направленную на минимизацию его налоговых платежей. Однако налоговое планирование призвано не только уменьшать налоговые платежи, но и упорядочивать финансово-хозяйственную деятельность в соответствии с действующим налоговым законодательством.

Следует также различать налоговую оптимизацию и минимизацию. Под налоговой оптимизацией подразумеваются законные способы снижения налоговых платежей, сюда не относят уклонение от уплаты налогов за счет создания разного рода специальных схем, включая регистрацию в офшорных зонах.

Налоговое планирование может осуществляться как на макро-, так и на микроуровне. На макроуровне этот процесс рассматривается с позиции государства, а также органов местного самоуправления, на микроуровне – с позиции хозяйствующего субъекта (корпорации). Налоговое планирование на уровне организации называют корпоративным налоговым планированием.

**Цели**, которые ставятся на этих уровнях, различаются. Если для государства и муниципальных образований первоочередным является пополнение доходной части соответствующего бюджета, и чем больше этих средств будет собрано, тем лучше, то для хозяйствующего субъекта всегда актуален вопрос оптимизации, снижения налоговых платежей.

Чем стабильнее налоговая система государства, тем успешнее будет налоговое планирование на микроуровне. В налоговой системе России ежегодно происходят изменения, Налоговый кодекс РФ постоянно дополняется. Однако если первоначальные изменения были масштабны и значительны, то в последние несколько лет

поправки носили скорее «косметический» характер. В 2018 г. закончился введенный на четыре года мораторий на изменения в налоговой системе. С 2019 г. появился новый федеральный налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья и новый специальный налоговый режим – налог на профессиональный доход, но пока в порядке эксперимента в четырех субъектах РФ (г. Москве, Московской и Калужской областях и Татарстане), следовательно, вопрос грамотного налогового планирования по-прежнему остается крайне актуальным.

Под налоговым планированием следует понимать составляющую общеэкономического планирования, направленную на упорядочение деятельности хозяйствующего субъекта по минимизации налоговых платежей в полном соответствии с действующим законодательством о налогах и сборах.

Налоговое планирование на уровне корпорации тесно связано с финансовым планированием и бухгалтерским учетом. Поэтому для повышения эффективности деятельности в целом и налогового планирования в частности любая организация должна стремиться к качественному выполнению следующих операций:

- прогнозирование налогооблагаемой базы;
- подготовка необходимых для ее уменьшения документов;
- исключение всех переплат налогов;
- исключение всех недоплат налогов как оснований для применения штрафных санкций;
- исключение нарушения сроков уплаты налогов;
- правильное ведение бухгалтерского учета;
- исключение сокрытия оборотов;
- тщательный расчет авансовых платежей в бюджет;
- правильное использование налоговых льгот.

Для осуществления грамотного налогового планирования в корпорации необходимо соблюдать принципы налогового планирования. К ним обычно относят:

- принцип законности (основополагающий принцип) – соблюдение требований действующего налогового законодательства в полном объеме при осуществлении налогового планирования;

– принцип выгоды – снижение совокупных налоговых обязательств организации в результате применения инструментов налогового планирования;

– принцип реальности и эффективности – использование законных возможностей и инструментов, обеспечивающих достижение налоговой экономии в большем размере, чем затраты, связанные с их применением;

– принцип альтернативности – рассмотрение как можно большего количества альтернативных вариантов налогового планирования;

– принцип оперативности – корректировка планов в случае изменения налогового законодательства;

– принцип понятности и обоснованности – система должна быть понятна, а все ее составные части должны иметь экономическое и правовое обоснование.

В процессе налогового планирования традиционно выделяют несколько взаимосвязанных между собой этапов:

1. Формулирование цели и задач нового бизнеса. Этот этап связан с созданием организации и решением вопроса о возможности использования предоставляемых законодательством налоговых льгот.

2. Выбор наиболее выгодного в отношении налогов места расположения организации и ее подразделений, дочерних компаний, филиалов и руководящих органов.

3. Выбор организационно-правовой формы юридического лица и используемой системы налогообложения.

4. Формирование налогового поля организации с целью анализа налоговых льгот по каждому налогу и составление детального плана их использования.

5. Разработка системы договорных отношений. Планирование с учетом налоговых последствий всевозможных форм сделок.

6. Составление журнала типовых хозяйственных операций, служащего основой ведения бухгалтерского и налогового учета. Анализ возможных налоговых рисков (возможных штрафов, санкций).

7. Использование налогового менеджмента, включая технологии внутреннего контроля налоговых расчетов и правонарушений в данной сфере.

Сфера налогообложения – одна из самых приоритетных частей функционирования государства, в том числе и в Рос-

сийской Федерации. Одним из важных аспектов налогового планирования является правонарушение. На основании чего действуют различные аспекты и задачи правоохранительных органов для борьбы с противоправными деяниями налоговой системы Российской Федерации.

### Цель исследования

Правонарушения налоговой системы наряду с административными и уголовными, представляют собой не меньшую опасность, так как рост масштабов налоговых нарушений приводит к развитию теневого сектора экономики. Совершенствование экономики требует модернизации методов налогового администрирования и контроля, так как данный процесс затрагивает интересы государства в целом и способствует развитию безопасности страны.

### Материал и методы исследования

Налоговые правонарушения включают в себя все виды преступлений, представляющие собой общественно опасные социально-правовые явления. К объекту налоговых нарушений относят:

– процесс взимания налогов и других обязательных платежей;

– контроль своевременности и полноты их уплаты налогов и сборов в бюджеты различных уровней [2].

В современных условиях развития рыночной экономики наблюдается стремительное расширение способов скрытия налогов, а также весомого занижения налогооблагаемой прибыли. Если сравнить с другими способами экономических нарушений доля официально зафиксированных незаконных уклонений от уплаты налогов может казаться относительно незначительной, то динамика данных процессов выглядит опасной. За неуплату налогов в первом полугодии 2018 года возбудили 1700 уголовных дел. В абсолютных цифрах это на 6% меньше, чем за аналогичный период в прошлом году. Но при этом в прошлом году уголовные дела возбуждались только в половине случаев, а сейчас этот процент возрос до 55. Так, в первом полугодии 2018 года было выявлено 49 миллиардов рублей причиненного ущерба. И почти половину из них, то есть 24 миллиарда рублей, удалось возместить уже в ходе проведения доследственной проверки и расследования уголовного дела.

На основании представленных данных Федеральной службы государственной статистики выявлено следующее:

- 68,9 % граждан приговорено к штрафу за неуплату налогов;
- 13,7% приговорены к лишению свободы, из которых к реальному сроку 11,6%;
- за 2018 год удовлетворено 48,5 % гражданских исков по защите налоговых интересов государства [1].

Если сравнить эти суммы с результатом прошлого года, то выявленный ущерб возрос на 11 миллиардов. По данным ФНС самыми опасными схемами уклонения от налогов являются:

- фиктивные сделки (схемы оптимизации налогов через однодневки);
- дробление бизнеса с целью применения спецрежима;
- применение льготных налоговых ставок;
- подмена договоров.

#### **Результаты исследования и их обсуждение**

Статистика налоговых органов свидетельствует, что только 18% всех субъектов налоговых отношений, имеющих в России, рассчитываются по своим налоговым обязательствам своевременно и в полном объеме, 53% – осуществляют платежи нерегулярно и несвоевременно, а 29% вообще не платят налоги [6] 0,35. Наибольшее количество нарушений налогового законодательства в крупном и особо крупном размере выявляется в следующих отраслях экономики: в промышленности (23,3%), торговле (17,4%), строительстве (17%), сельском хозяйстве (11,6%). Доля нарушений налогового законодательства на транспорте составила 4,7%, в кредитно-финансовой сфере – 2% от всех выявленных нарушений. Также в данном вопросе стоит отметить следующие промышленные отрасли, такие как: лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная (2,5%), машиностроение и металлообработка (3%), пищевая (4,3%). Проведя более углубленный анализ правонарушений в сфере налогов отметим, что стабильно высокий уровень криминализации наблюдается топливно-энергетическом комплексе (14,7% от числа всех предприятий ТЭК), в сфере добычи и переработки природного газа (23,1%), в нефтедобывающей и не-

фтеперерабатывающей промышленности (21,2% и 12,7% соответственно), в сфере электроэнергетики (10,3%), угольной промышленности (12,2%). Что касается уровня налоговых правонарушений в черной и цветной металлургии, то он составляет – 3,2 и 2% соответственно.

Вместе с тем достаточно сильная криминализация наблюдается и в деятельности экономических субъектов на внешнем рынке. Максимальное число налоговых нарушений органами Федеральной налоговой службы РФ в 2017 году было выявлено при проведении экспортных операций природного газа, продукции нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности, горнорудной промышленности, лесозаготовках и деревообработке, черной и цветной металлургии, а также при импорте продуктов питания, импорте сельхоз оборудования [1].

Более 2,8 млн организаций налогоплательщиков числятся на территории России, и к сожалению, из этого числа треть субъектов не занимаются предоставлением отчетности и уплатой налогов; число только выявленных должников составляет 1285 предпринимательских единиц, средняя сумма задолженности каждого составляет около 2,8 млрд руб.; индивидуальная задолженность 89 предприятий перерастает сумму в 100 млрд руб. (для сравнения такие цифры составляют 42% от общей задолженности в бюджет).

#### **Выводы или заключение**

Основные пути снижения тенденции налоговых преступлений:

- 1) снижение кризисных проявлений в современной российской экономике, для развития финансового положение бизнеса и населения;
- 2) снижение чрезмерной налоговой нагрузки на налогоплательщика;
- 3) поддержка конкурентных условий в бизнесе;
- 4) приведение налогового законодательства к понятной, конкретной форме путем объединения, упрощения норм, исключения противоречий и состыковка его с реальным положением дел в экономике;
- 5) совершенствование механизмов взаимодействия между законодательными налоговыми органами, органами налогового контроля, таможенной службой и другими контролирующими органами;

6) решение проблем в несогласованности действий органов предварительного расследования, судебных органов и арбитражного суда;

7) повышение ответственности налоговых органов за факт наложения излишних штрафных санкций, незаконного привлечения к административной ответственности, неправомерного контроля органами ФНС, блокировки банковских счетов и т. д. [4];

8) совершенствование информационно-технологической инфраструктуры, повышение навыков инспекторов использования форм и методов налогового контроля;

Министр финансов России Антон Силуанов 30.03.2018 утвердил отчет о выполнении ФНС России своего плана работы в 2017 году. В данном отчете были раскрыты следующие действия со стороны государства в рамках налогово-административного регулирования:

- применение риск-ориентированного подхода снизило административное давление на бизнес, сократило число выездных проверок почти в 3 раза (с 58 тыс. в 2012 г. до 19 тыс. в 2017 г.) и сделало их существенно эффективными;

- усовершенствованы программные средства налогового контроля, технологические процессы в автоматизированной информационной системе «Налог-3»;

- АСК «НДС-2» каждый квартал обрабатывает 1,5 млн налоговых деклараций;

- проведение работы над созданием единого механизма администрирования налоговых и таможенных платежей – на основе информационных ресурсов таможенных и налоговых органов;

- благодаря переходу на новый порядок применения контрольно-кассовой техники в налоговых органах заре-

гистрировано более 540 000 касс (это 134% от старого парка ККТ);

- в пилотном проекте маркировки меховых изделий в 2017 году зарегистрировано 1410 участников (всего – 9882), промаркировано 2,3 млн изделий (всего – более 5 млн);

- в системе маркировки лекарств зарегистрировано 456 организаций, 43 препарата, промаркировано 2,9 млн упаковок лекарств;

- улучшение межведомственного взаимодействия позволили выявлять сокрытую налоговую базу и недостоверную информацию при расчете налогов, обеспечить полноту налоговых поступлений в бюджет.

Кроме всего прочего, была создана и успешно функционирует система Tax free; в настоящее время ведется работа по созданию и совершенствованию ФГИС «ЕГР ЗАГС» (федеральной государственной информационной системы ведения Единого государственного реестра записей актов гражданского состояния) и др. [3].

В заключение следует сказать, что налогоплательщики в своем стремлении снизить налоговые обязательства по разным экономическим и иным причинам, пытаются найти все новые пути ухода от налогов, а в иных случаях и возможности перевода доходов в сферу теневой экономики. Из-за этого возрастают требования к функционированию налоговой системы и налоговых органов, а именно повышение гибкости и скорости адаптации элементов государственного регулирования налоговой сферы к создаваемым условиям, а также проявлениям схем ухода от налогов для оперативного их выявления и создания оптимальной среды для поступления налогов в бюджет.

#### *Библиографический список*

1. Гритчина М.Н. Особенности налогового планирования в кризисный период // Модернизация России: актуальные вопросы налогово-финансового регулирования экономики: сб. науч. тр. Саратов, 2016.
2. Минфин России: Документы: Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов [Электронный ресурс]. URL: [https://www.minfin.ru/ru/document/?id\\_4=119695](https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=119695) (дата обращения: 13.02.2019).
3. Отчет о выполнении ФНС России своего плана работы в 2017 году [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nalog.ru/html/sites/www.new.nalog.ru/docs/analit/otchet2017.pdf> (дата обращения: 13.02.2019).
4. Романов А.Н. Экономические причины налоговой преступности. – М.: АудитЮнити, 2017.
5. Фадеев Д.Е. Налоги и бизнес-климат в России // Материалы XI Всероссийского налогового форума ТПП РФ. 2018 [Электронный ресурс]. URL: <http://nalogforum.tpprf.ru/nalog>.
6. Фадеев Д.Е. Налоги и бизнес-климат в России // Материалы XI Всероссийского налогового форума ТПП РФ. 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://nalogforum.tpprf.ru/nalog>.

УДК 334.73

*О. С. Долгих, Т. Н. Вахнина, О. А. Кривдина*

Курский институт кооперации, филиал АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права», Курск, e-mail: dolgihoksana@mail.ru

## КООПЕРАТИВНЫЙ СЕКТОР В СТРАНАХ АТР

**Ключевые слова:** кооперативы, кооперативный сектор, кооперативное законодательство, система налогообложения, налоговые льготы, субсидии, меры государственной поддержки.

Роль и значение кооперативов в современных условиях, несомненно, высоки. Новизна работы заключается в том, что авторами были проанализированы особенности современного развития кооперативного сектора некоторых стран Азиатско-Тихоокеанского региона (США, Канада, Австралия, Новая Зеландия). Актуальность рассматриваемой темы обусловлена тем, что обобщающих исследований в данной области за последние 5 лет недостаточно или же они весьма разрознены. Были сделаны выводы о значении кооперативного сектора в развитии национальной экономики. В этих государствах кооперативный сектор затрагивает все сферы хозяйственной деятельности. В Соединенных Штатах кооперативы рассматриваются преимущественно как акционерные общества и как фирмы, ориентированные на своих членов. В то же время основной гарантией налоговых льгот и сохранения кооперативного статуса является соблюдение демократических принципов в управлении. Законодательное регулирование деятельности кооперативов осуществляется как на государственном уровне, так и на уровне отдельных штатов. Наибольшее количество крупных кооперативов сосредоточено в промышленном секторе. В Канаде наиболее распространенными являются сельскохозяйственные, потребительские и кредитные кооперативы. Кооперативные организации, созданные общинами коренных народов, играют большую роль в развитии северных территорий страны. Государственная поддержка кооперативному сектору осуществляется в рамках различных федеральных программ. В Новой Зеландии влияние кооперативного сектора на национальное развитие наиболее заметно. Большое внимание в Новой Зеландии и Австралии, как и в Канаде, уделяется кооперативам местных аборигенных племен. В Австралии зарегистрировано более 2000 кооперативов.

*O. S. Dolgikh, T. N. Vakhnina, O. A. Krivdina*

Kursk institute of cooperation, branch of autonomous non-profit higher education organization Belgorod University of Cooperation, Economics and Law, e-mail: dolgihoksana@mail.ru

## COOPERATIVE SECTOR IN THE APR COUNTRIES

**Keywords:** cooperatives, cooperative sector, cooperative legislation, taxation system, tax incentives, subsidies, government support measures.

The role and importance of cooperatives in modern conditions are undoubtedly high. The novelty of the work lies in the fact that the authors analyzed the features of the modern development of the cooperative sector of some countries in the Asia-Pacific region (USA, Canada, Australia, New Zealand). The relevance of the topic under consideration is due to the fact that generalizing research in this field over the past 5 years is not enough or it is very fragmented. Conclusions were made about the importance of the cooperative sector in the development of the national economy. In these countries, the cooperative sector affects all areas of economic activity. In the United States, cooperatives are viewed primarily as joint-stock companies and as firms targeting their members. At the same time, the main guarantee of tax benefits and the preservation of cooperative status is adherence to democratic principles in management. Legislative regulation of the activities of cooperatives is carried out both at the state level and at the level of individual states. The largest number of large cooperatives is concentrated in the industrial sector. In Canada, the most common are agricultural, consumer and credit cooperatives. Cooperative organizations created by indigenous communities play a large role in the development of the northern territories of the country. State support to the cooperative sector is carried out within the framework of various federal programs. In New Zealand, the impact of the cooperative sector on national development is most noticeable. Much attention in New Zealand and Australia, as in Canada, is paid to the co-operatives of local aboriginal tribes. There are more than 2000 cooperatives registered in Australia.

### Введение

Кооперативы в условиях глобализации, активно трансформирующейся под влиянием цифровизации и децентрализации, вносят существенный вклад в решение наиболее острых проблем

современности [1, 2], объединяя в себе, по словам генерального секретаря ООН Пан Ги Муна, экономическую жизнеспособность и социальную ответственность [3]. Более 1,2 млрд чел. (каждый шестой житель планеты) является членом

какого-либо кооператива (около 3 млн в мире). 300 лучших кооперативных организаций имели в 2018 г. общий оборот 720,67 млрд американских долларов (US\$) [4].

В Азиатско-Тихоокеанском регионе функционирует 1,9 млн кооперативных организаций с общим оборотом в 2016 г. US\$ 583,47 млрд [5, Р. 15].

**Цель исследования** состоит в анализе специфики современного развития кооперативного сектора экономики в некоторых странах АТР.

**Материалы и методы исследования**

В ходе исследования авторами применялся исследовательский подход (системный, содержательный), были использованы различные методы (информационного поиска, сравнения, аналогии и обобщения, анализа и синтеза, статистический (табличный)). В качестве информационной базы использовались научные статьи, статистические данные и сведения веб-сайтов различных кооперативных организаций.

**Результаты исследования и их обсуждение**

В 2017 г. *кооперативный сектор США* включал более 64000 коопера-

тивных учреждений (за исключением жилищных кооперативов) и более 853000 сотрудников [6].

Как и в большинстве стран мира [7], кооперативный сектор в США охватывает разнообразные области хозяйственной деятельности.

В аграрном секторе на нескольких уровнях (локальный (первичный) → региональный → межрегиональный) действуют различные формы кооперативов (сбытовые, снабженческие, сервисные) [8].

Общее количество сельскохозяйственных кооперативов (табл. 1) за период с 2015 г. по 2017 г. сократилось, что было обусловлено в основном процессом их слияний (объединений) [9, 10]. Показатель численности членов также имел тенденцию к снижению, а вот численность персонала, напротив, возросла. В 2017 г. положительную динамику роста продемонстрировали такие показатели, как валовый доход и чистый доход. Стабильный рост за три учетных года был характерен для величины активов и общего капитала. Постепенное уменьшение наблюдалось в отношении показателей прибыли до налогообложения и прибыли после уплаты налогов.

**Таблица 1**

Характеристика показателей деятельности сельскохозяйственных кооперативов США

| Показатель                              | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | Отклонение, (±)   |                   |
|---|---------|---------|---------|-------------------|-------------------|
|   |         |         |         | 2016 г. к 2015 г. | 2017 г. к 2016 г. |
| Количество кооперативов                 | 2047    | 1953    | 1871    | -94               | -82               |
| в т. ч. по структуре                    |         |         |         |                   |                   |
| централизованные                        | 1914    | 1830    | 1750    | +84               | -80               |
| федеративные                            | 32      | 29      | 28      | -3                | -1                |
| смешанные                               | 101     | 94      | 93      | -7                | -1                |
| в т. ч. по типу                         |         |         |         |                   |                   |
| снабженческо-сбытовые                   | 874     | 827     | 777     | -47               | -50               |
| сервисные                               | 94      | 86      | 84      | -8                | -2                |
| Количество членов, чел.                 | 1921023 | 1901418 | 1890057 | -19605            | -11361            |
| Численность сотрудников, чел.           | 187289  | 187369  | 188979  | +80               | +1610             |
| Валовый доход, US\$ млрд                | 212,059 | 191,075 | 197,140 | -20,984           | +6,065            |
| Чистый доход, US\$ млрд                 | 179,890 | 165,632 | 169,849 | -14,258           | +4,218            |
| Прибыль до налогообложения, US\$ млрд   | 7,515   | 7,148   | 6,179   | -0,367            | -0,968            |
| Прибыль после уплаты налогов, US\$ млрд | 7,030   | 6,886   | 6,166   | -0,144            | -0,719            |
| Общая сумма активов, US\$ млрд          | 88,229  | 92,055  | 93,516  | +3,826            | +1,462            |
| Общий капитал, US\$ млрд                | 40,514  | 40,899  | 42,645  | +0,385            | +1,746            |

Примечание: составлено авторами с использованием источников [9, 10].

Наиболее крупными сельскохозяйственными кооперативными организациями являются *CHS Inc.* (оборот за 2017 г. составил US\$ 31935 млн, размер активов – US\$ 16000 млн), *Dairy Farmers of America* (доходы – US\$ 14700 млн, активы – US\$ 3891 млн), *Land O'Lakes, Inc.* (доходы – US\$ 13700 млн, активы – US\$ 9509 млн) [11].

К кооперативам, оказывающим коммунальные услуги, относятся (по данным 2016 г.): сельские электрификационные кооперативы (2443), телекоммуникационные (476), водохозяйственные (234) [12].

Электрификационные кооперативы контролируют около 40% распределения электричества по государственным энергетическим сетям и оказывают масштабное финансовое воздействие на экономику страны.

В период с 2013 г. по 2017 г. в кооперативах работало в среднем 612000 чел., величина валового дохода составила за эти пять лет US\$ 440 млрд, объем продаж US\$ 881 млрд, размер отчислений для уплаты федеральных налогов – US\$ 52 млрд [13].

Наиболее крупными среди многочисленных электрификационных кооперативов являются *Basin Electric Power Cooperative* (оборот за 2017 г. US\$ 2269 млн, активы – US\$ 7667 млн), *Oglethorpe Power Corporation* (общий оборот – US\$ 1434 млн, активы – US\$ 10928 млн) [11].

В финансовом секторе страны функционируют кредитные союзы, кооперативные организации сельскохозяйственного кредитования (*Farm Credit*), взаимного страхования и др. [12].

В кредитных союзах (табл. 2) состоит 106,9 млн членов, величина активов (по состоянию на декабрь 2018 г.) составила US\$ 1453,42 млрд [14].

Сельскохозяйственные кредитные организации удовлетворяют более чем 40% потребностей сельского кредитования в стране [12].

*Farm Credit* – это общенациональная сеть из 73 кредитных организаций, принадлежащих своим клиентам (500000 чел.): фермеры, скотоводы, коммунальные кооперативы и др. [15].

Из региональных банков, входящих в *Farm Credit*, следует назвать такие, как *AgFirst Farm Credit Bank* (оборот за 2017 г. US\$ 884 млн, активы – US\$ 32487 млн), *AgriBank FCB* (оборот за 2017 г. US\$ 2162 млн, активы – US\$ 104545 млн), *CoBank* (оборот за 2017 г. US\$ 3316 млн, активы – US\$ 129211 млн) [11] и *Farm Credit Bank of Texas* [15].

*Farm Credit* взаимодействует с Министерством финансов и Министерством сельского хозяйства США [16].

Кооперативные продовольственные магазины поддерживают тесное взаимовыгодное сотрудничество с местными фермерами (им оказываются консультационные услуги), свежая и качественная продукция которых не только реализуется по более низким ценам (в первую очередь для членов кооператива), но и активно пропагандируются среди покупателей (информационные бюллетени, социальные сети, официальные сайты магазинов, непосредственный информационный обмен между производителями и покупателями) [17].

Доминирующими кооперативами в секторе розничных продаж являются *Wakefern Food Corp./ShopRite* (оборот за 2017 г. US\$ 12929 млн, активы – US\$ 1845 млн) и *Associated Wholesale Grocers. Inc.* (оборот за 2017 г. US\$ 9704 млн, активы – US\$ 1624 млн) [11].

В рабочих кооперативах (свыше 500) занято более 8000 чел., объем ежегодных доходов составляет более US\$ 400 млн.

**Таблица 2**

Количество застрахованных кредитных союзов (по данным на декабрь 2018 г.)

| Вид кредитных союзов                    | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. |
|---|---------|---------|---------|
| федеральных кредитных союзов (FCU)      | 3608    | 3499    | 3376    |
| государственных кредитных союзов (Scsu) | 2177    | 2074    | 1999    |

Примечание: составлено авторами с использованием источника [14].

В сфере социальных и общественных услуг задействовано (по состоянию на 2016 г.) 2812 кооперативных организаций: здравоохранение – 611, уход за детьми – 491 (родительские, кооперативы работников, кооперативы работодателей), образование – 673 и другие социальные услуги – 1043 [12].

Более 1,2 млн семей в США с различным уровнем доходов, живут в домах, находящихся в собственности и функционирующих через кооперативные ассоциации. Наибольшее количество жилищных кооперативов (в 2016 г. их насчитывалось 447 [12]) находится в крупных городских районах, таких как Атланта, Чикаго, Детройт, Майами, Миннеаполис, Нью-Йорк, Сан-Франциско и Вашингтон, округ Колумбия [18].

Кооперативы в США относят к корпоративному сектору и рассматриваются как акционерные общества (IOF – *investor owned firms*) и как фирмы, ориентированные на своих членов (MOF – *member owned firms*) [19].

Демократические принципы в управлении являются неотъемлемым гарантом сохранности кооперативного статуса, участия в программах финансовой поддержки и получении налоговых льгот. При этом денежные средства, вовлекаемые в бизнес-кооперацию, в соответствии с Федеральным законом о налогообложении, налогами не облагаются [20, 21].

В соответствии с действующим налоговым кодексом льготы предоставляются только некоторым кооперативам, работающим в конкретных секторах: коммунальные кооперативы сельских районов, кредитные союзы, взаимные страховые компании, сельскохозяйственные кредитные организации и некоторые фермерские кооперативы.

Привилегии в получении государственных грантов и различных взносов в целях стимулирования развития и укрепления конкурентных позиций имеют кооперативы, предоставляющие образовательные услуги или услуги по уходу за детьми [22].

После кризиса 2008 г. кооперативы более активно стали использовать не услуги коммерческих банков, а самокредитование, привлекая паи (акции) и займы для получения дополнительных

членских капиталов, а также создания совместных и общих фондов развития с кооперативами-партнерами. Наиболее успешными в данном направлении оказались кооперативы *North Coast Co-op*, *Weaver Street Market* (US\$ 2,8 млн), *Organic Valley* и *Seward Co-op* (US\$ 1,5 млн) [20].

Для сохранения лидирующих позиций в современном конкурентном мире американские кооперативы стремятся не только производить востребованный товар с применением прогрессивных и экологически безвредных технологий, упрочнять приверженность своих работников (организация совместных походов в кино, театр, высокие зарплаты и пенсии), но и расширять совместно с другими кооперативами на местном, национальном и международном уровнях производственную кооперацию (обмен ИТ-ресурсами, привлечение к работе молодых квалифицированных кадров и др.). Ярким примером в данном направлении выступает кооператив *CSA Global Partners*, осуществляющий производство напольных покрытий [23].

Законодательное регулирование деятельности кооперативов осуществляется не только в рамках общегосударственных нормативных актов, но и на уровне отдельных штатов. Например, деятельность кредитных кооперативов базируется на таких нормативно-законодательных актах, как законы «О кредитных союзах» (1934 г.), «О фермерском кредите» (1971 г.), «О сельскохозяйственном кредите» (1987 г.), «О реформе фермерской кредитной системы» (1996 г.) [24].

Отличительная особенность социальной системы защиты США состоит в наличии так называемой «страховочной сети», складывающейся из натуральных услуг и денежных выплат. Ежегодные доходы американских некоммерческих социальных предприятий, в том числе и социальных кооперативов, достигают US\$ 1,4 трлн (более 6% ВВП), обеспечивают более 9 млн рабочих мест [25, 26].

**Кооперативные предприятия Канады** (табл. 3 [27]), присутствуя практически в каждом секторе экономики, играют важную роль в хозяйственной деятельности страны, предоставляя необходимую инфраструктуру, товары и услуги более чем 8 млн своих членов,

а также способствуя созданию дополнительных рабочих мест и развитию общин коренных народов [28].

В общей сложности канадские кооперативы насчитывают более 18 млн членов и 150000 сотрудников [29].

По территориальной принадлежности кооперативы подразделяются на федеральные, провинциальные и кооперативы коренных народов, а по типу – на производственные (сельское хозяйство, складирование оборудования, консультативные услуги и т. д.), кооперативы (фонды) взаимного страхования, потребительские, рабочие, многоотраслевые, кооперативы акционеров-работников. Активными темпами кооперативы развиваются в таких сферах, как урбанистическая агрокультура, производство и потребление экологически чистых продуктов питания [30].

Наиболее распространены страховые, кредитные, потребительские и сельскохозяйственные (более 1200 кооперативов [31], активы – 6 млрд канадских долларов (C\$), годовой объем реализации – C\$15 млрд) [30].

Канадский сектор кооперативного жилья составляет всего 0,7% жилого фонда страны. Жилищные кооперативы (табл. 4) преобладают в провинциях Британской Колумбии, Онтарио и Квебек [32].

Большое значение для экономического и социального развития северных территорий Канады имеют кооперативные организации общин коренных народов. Причем, новые члены таких кооперативов получают право голоса не только по месту нахождения организации, но и во всей кооперативной системе страны [33].

**Таблица 3**

Количество кооперативов в Канаде на период с 2015 по 2017 гг.

| Провинция/Территория       | 2015 г.     | 2016 г.     | 2017 г.     |
|----------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Британская Колумбия        | 592         | 619         | 614         |
| провинция Альберта         | 626         | 624         | 650         |
| Саскачеван                 | 826         | 811         | 895         |
| Манитоба                   | 354         | 346         | 346         |
| Онтарио                    | 1806        | 1776        | 1746        |
| Квебек                     | 2821        | 2757        | 2701        |
| Нью-Браунсвик              | 175         | 172         | 173         |
| Новая Шотландия            | 345         | 333         | 332         |
| Остров принца Эдуарда      | 118         | 122         | 127         |
| Ньюфаундленд и Лабрадор    | 75          | 75          | 76          |
| Нунавут                    | 24          | 24          | 25          |
| Северо-Западные Территории | 19          | 19          | 21          |
| Юкон                       | 9           | 10          | 10          |
| Федеральный                | 97          | 103         | 103         |
| <b>Всего</b>               | <b>7887</b> | <b>7791</b> | <b>7819</b> |

Примечание: составлено авторами с использованием источника [27].

**Таблица 4**

Количество жилищных кооперативов в Канаде

| Провинция/Территория                       | Количество кооперативов | Численный состав |
|--|-------------------------|------------------|
| Британская Колумбия                        | 263                     | 14749            |
| Прерии                                     | 129                     | 6739             |
| Онтарио                                    | 553                     | 44230            |
| Квебек                                     | 1092                    | 21922            |
| Атлантические провинции                    | 124                     | 3191             |
| Юкон, Северо-Западные территории и Нунавут | 5                       | 162              |

Примечание: составлено авторами с использованием источника [32].

Медицинские кооперативные организации (по данным 2015 г. – 4961) являются ключевым игроком в секторе здравоохранения, обслуживая более 81 млн канадцев (медицинское обслуживание, уход на дому и фельдшерское обслуживание) [34].

Общий доход канадских кооперативных организаций (табл. 5 [35, 36]) снизился в 2018 г. по отношению к показателю 2017 г. на 16,21 процентных пункта. В 2017 г. по отношению к показателю 2016 г. размер снижения составил 12,3 процентных пункта. Величина расходов также характеризовалась сокращением на 14,18 и 6,77% соответственно. Положительный характер изменений за 2018 г. был присущ таким показателям, как величина активов (по сравнению с 2017 г. выросли на 17,13%) и величина текущих обязательств (на 40,52%). Значение величины чистых активов, напротив, по отношению к 2017 г. уменьшилось на 1,4 процентных пункта. Это может свидетельствовать о том, что на фоне роста заемных средств платежеспособность организаций несколько снизилась в 2018 г.

Кооперативная деятельность кооперативов регламентируется законом «О кооперативах» (Canada Cooperatives Act, 1998 г.), подзаконным актом «Правила функционирования кооперативов» (Canada Cooperatives Regulations, 2001 г.) и нормативными документами отдельных провинций. Следует отметить, что кооператив можно зарегистрировать, как на местном (провинции), так

и федеральном уровне (действует более чем в одной провинции).

Государственная поддержка кооперативов осуществляется посредством ряда федеральных программ, предусматривающих выделение бюджетных средств различными министерствами, ведомствами и организациями на федеральном и провинциальном уровнях.

Государственные субсидии для поддержки сельскохозяйственных кооперативов, состоящих в основной своей массе из небольших фермерских хозяйств, направлены на развитие местного производства конкурентоспособной продукции, но не для целей экспорта [30].

**Отличительные особенности кооперативного сектора в Новой Зеландии и Австралии.** Наиболее весомое воздействие кооперативного сектора на темпы общегосударственного социально-экономического развития прослеживаются в **Новой Зеландии**. Годовой оборот 40 крупнейших кооперативных организаций за 2017 г. достиг 48,8 млрд новозеландских долларов (NZ\$), что составило 16% ВВП страны [37].

Среди сельскохозяйственных кооперативов выделяется вертикально интегрированный экспортный кооператив *Fonterra Co-operative Group*. (оборот в 2016 г. – US\$ 13,40 млрд [4]), функционирующий в сфере производства молочной продукции и объединяющий 10,5 тыс. фермеров-пайщиков, каждый из которых имеет право голоса и несет ответственность по обязательствам компании в пределах своего паевого капитала [5, 38].

**Таблица 5**

Финансовые показатели деятельности канадских кооперативных организаций в период с 2016 г. по 2018 гг.

| Показатель            | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | Отклонение, (±)   |                   |
|-----------------------|---------|---------|---------|-------------------|-------------------|
|                       |         |         |         | 2017 г. к 2016 г. | 2018 г. к 2017 г. |
| Доходы                | 2974787 | 2608794 | 2185859 | -365993           | -422935           |
| Расходы               | 2758482 | 2571708 | 2207048 | -186774           | -364660           |
| Активы, всего         | 2876906 | 2705349 | 3168684 | -171557           | +463335           |
| Чистые активы         | 1472616 | 1509702 | 1488513 | +37086            | -21189            |
| Текущие обязательства | 1404290 | 1195647 | 1680171 | -208643           | +484524           |

Примечание: составлено авторами с использованием источников [35, 36].

На его долю приходится 25 % экспорта молочной продукции в стране. В 2018 г. кооператив имел убыток в размере NZ\$ 196 млн (98 млн фунтов стерлингов – GBP) – по сравнению с прошлой годней прибылью в \$NZ 745 млн. Основными причинами таких резких изменений могли стать, по мнению руководства организации, высокие цены на масло, более высокие расходы деятельности на расширение бизнеса, на ИТ и НИОКР (в Австралии), инвестирование дочерних предприятий (Китай) [39].

По производству мясной продукции (баранины, говядины, оленины), большей частью экспортируемой, выделяются такие кооперативы, как *Alliance Group*. (в 2015 г. – \$NZ 1,5 млрд), *Silver Fern Farms* (\$NZ 2,4 млрд) [38].

Кооператив *Silver Fern Farms* имеет более 16 тыс. акционеров-фермеров, 21 перерабатывающее предприятие по всей стране, обеспечивая более 7 тыс. рабочих мест [5].

В торговом секторе лидирует кооператив *Foodstuffs-North Island* (\$NZ 111439,81 в 2016 г.). В страховом секторе старейшим кооперативом является *FMG Insurance Limited* (оборот в 2015 г. находился на уровне \$NZ 209,3 млн), в секторе финансовых и банковских услуг следует отметить такие кооперативы, как *Co-op Money NZ* (оборот за 2015 г. \$NZ 24,7 млн) и *The Co-operative Bank* (\$NZ 110,7 млн), *Southland Building Society* (\$NZ 183,3 млн) [4, 5].

Характерной чертой кооперативного сектора Новой Зеландии, так же как и в Канаде, является образование кооперативов местными аборигенными племенами (кооператив *Te Patuwai Harū*) [5, 38].

Общий доход **австралийских кооперативных организаций** составил в 2018 г. 132 млрд австралийских долларов (\$AU), что составляло около 8 % ВВП страны, в 2016 г. – \$AU 140 млрд (8,3 % ВВП) [40].

Величина общих активов составила \$AU 809,7 млрд, а общий доход 100 лучших кооперативных организаций, исключая пенсионные фонды, достиг \$AU 31,6 млрд [41].

В течение 2018 г. в кооперативном секторе Австралии функционировало (табл. 6) в общей сложности 1998 активных организаций, (из них 82,3 % являлись кооперативами), имевшими комбиниро-

ванный членский состав численностью более 29,5 млн чел. и 54841 работников.

Причины, по которым кооперативные организации становятся неактивными, разнообразны (ликвидация; слияние; ошибки при регистрации, обусловленные отсутствием центрального федерального органа для таких предприятий и необходимостью регистрации в нескольких юрисдикциях штатов и территорий).

Совместные предприятия были сосредоточены в таких секторах, как медицинские услуги (50,6%) и страхование (8,9%), финансовые услуги (35,1%). Благотворительные (дружественные) общества концентрировались в секторах здравоохранения (68,2%) и финансовых услуг (29,5%). Кооперативы были задействованы (табл. 7) преимущественно в следующих сферах: жилье (17%), спорт и отдых (15,8%), коммунальные услуги (11,1%), образование, обучение и уход за детьми (9,7%), агробизнес (9,6%) и розничная торговля (8,9%).

Из общего числа кооперативных организаций около 216 были образованы общинами аборигенов. Большинство из них (70,4%) сосредоточены на предоставлении медицинских услуг, но также представлены и в общественной сфере (13,9%), жилищном строительстве (5,6%), искусстве и культуре (4,2%) [42].

Деятельность кооперативных организаций регулируется Национальным законом «О кооперативах» (Co-operatives National Law (ACT) Act 2017 (A2017-8)) [43].

### Заключение

Кооперативный сектор рассматриваемых стран вносит существенный вклад в развитие всех отраслей хозяйственной деятельности, в решение вопросов занятости населения. Ежегодные доходы кооперативных организаций, предоставляющих своим членам необходимые инфраструктуру, услуги и товары, оказывают положительное влияние на формирование ВВП страны.

Наибольшее распространение в Канаде и Новой Зеландии получили сельскохозяйственные кооперативы, в США – электрификационные. В Австралии основная масса кооперативов функционирует в секторе жилищного строительства. В Канаде и Новой Зеландии успешно функционируют кооперативы, созданные общинами коренных народов.

**Таблица 6**

Соотношение предприятий в кооперативном секторе Австралии в 2018 г.

| Тип  | Активные | Пассивные | Всего |
|--|----------|-----------|-------|
| Кооперативы                                | 1644     | 433       | 2077  |
| Совместные предприятия                     | 270      | 26        | 296   |
| Самоуправляемые суперфонды                 | 40       | 4         | 44    |
| Благотворительные (дружественные) общества | 44       | 6         | 50    |
| Итого                                      | 1998     | 469       | 2467  |

Примечание: составлено авторами с использованием источника [42].

**Таблица 7**

Перечень активных кооперативных организаций с учетом сферы деятельности и территориальной принадлежности

| Обслуживаемый сектор                  | Территория                         |                   |                     |           |                 |          |          |                    | Количество организаций | Удельный вес, % |
|---------------------------------------|------------------------------------|-------------------|---------------------|-----------|-----------------|----------|----------|--------------------|------------------------|-----------------|
|                                       | Австралийская столичная территория | Новый Южный Уэльс | Северная территория | Квинсленд | Южная Австралия | Тасмания | Виктория | Западная Австралия |                        |                 |
| 1                                     | 2                                  | 3                 | 4                   | 5         | 6               | 7        | 8        | 9                  | 10                     | 11              |
| Аренда жилья                          |                                    | 9                 |                     | 1         |                 |          | 6        |                    | 16                     | 0,8             |
| Агробизнес                            |                                    | 40                | 1                   | 47        | 16              | 2        | 35       | 18                 | 159                    | 8,0             |
| Искусство и культура                  | 1                                  | 34                |                     | 27        | 1               | 4        | 25       | 1                  | 93                     | 4,7             |
| Деловые услуги                        | 1                                  | 5                 |                     | 2         | 1               |          | 8        |                    | 17                     | 0,9             |
| Коммунальные услуги                   |                                    | 100               | 1                   | 29        | 5               | 1        | 45       | 2                  | 183                    | 9,2             |
| Образование, обучение, уход за детьми | 1                                  | 28                |                     | 3         |                 |          | 126      | 2                  | 160                    | 8,0             |
| Услуги по трудоустройству             |                                    | 4                 |                     | 8         |                 | 1        | 4        | 1                  | 18                     | 0,9             |
| Экология                              |                                    | 9                 |                     | 5         | 1               | 1        | 11       |                    | 27                     | 1,4             |
| Банковские и финансовые услуги        | 1                                  | 53                | 1                   | 16        | 7               | 2        | 34       | 5                  | 119                    | 6,0             |
| Рыбное хозяйство                      |                                    | 16                |                     | 3         | 2               |          | 3        | 1                  | 25                     | 1,3             |
| Медицинское страхование               |                                    | 11                |                     | 1         | 2               | 2        | 6        | 2                  | 24                     | 1,2             |
| Здравоохранение                       | 1                                  | 3                 |                     | 11        | 2               | 1        | 15       | 1                  | 34                     | 1,7             |
| Жилищное строительство                | 2                                  | 57                |                     | 39        | 27              | 7        | 142      | 6                  | 280                    | 14              |
| Информация и СМИ                      |                                    | 17                | 1                   | 1         |                 |          | 10       |                    | 29                     | 1,5             |
| Промышленность                        | 1                                  | 3                 |                     |           |                 |          | 4        | 2                  | 10                     | 0,5             |
| Медицинские услуги                    | 4                                  | 54                | 23                  | 28        | 12              | 1        | 24       | 17                 | 163                    | 8,2             |
| Автомобильные услуги                  | 1                                  | 1                 | 1                   | 1         | 1               | 2        | 1        | 1                  | 9                      | 0,5             |
| Профессиональные услуги               |                                    | 8                 |                     | 4         |                 |          | 9        | 1                  | 22                     | 1,1             |
| Закупочные услуги                     | 1                                  | 4                 |                     |           | 2               |          |          | 7                  | 14                     | 0,7             |
| Религиозные услуги                    |                                    | 2                 |                     |           |                 |          | 2        |                    | 4                      | 0,2             |
| Розничная торговля                    | 1                                  | 54                | 1                   | 25        | 7               | 3        | 37       | 18                 | 146                    | 7,3             |
| Коллективное обслуживание             | 1                                  | 18                |                     | 8         |                 |          | 10       | 2                  | 39                     | 2,0             |
| Спорт и отдых                         | 2                                  | 187               |                     | 8         |                 | 1        | 61       |                    | 259                    | 13,0            |
| Телекоммуникации                      |                                    |                   |                     |           |                 |          | 2        |                    | 2                      | 0,1             |
| Транспортные услуги                   |                                    | 31                |                     | 2         | 3               |          | 6        | 2                  | 44                     | 2,2             |
| Коммунальные услуги                   |                                    | 13                |                     | 10        | 1               |          | 21       | 8                  | 53                     | 2,7             |
| Оптовая торговля                      |                                    | 3                 |                     | 1         | 3               | 1        | 1        |                    | 9                      | 0,5             |
| Пенсионный фонд                       |                                    | 14                |                     | 1         | 3               | 1        | 17       |                    | 40                     | 2,0             |
| Итого                                 | 18                                 | 778               | 29                  | 285       | 96              | 30       | 665      | 97                 | 1998                   | 100             |
| Удельный вес, %                       | 0,9                                | 38,9              | 1,5                 | 14,3      | 4,8             | 1,5      | 33,3     | 4,9                | 100                    |                 |

Примечание: составлено авторами с использованием источника [42].

В аграрном секторе США в течение последних лет наметилась устойчивая тенденция к использованию самокредитования за счет привлечения членских взносов, а также к объединению (слиянию) кооперативов для сохранения их жизнеспособности и укрепления конкурентных позиций. Для сельскохозяйственных американских кооперативов характерной чертой является отсутствие системы акций или процентов собственности. В развитии сельских территорий главенствующая роль принадлежит кооперативам, финансирование деятельности которых, проводится агентством по развитию сельских территорий при департаменте фермерских услуг Министерства сельского хозяйства США. Членами различных кредитных кооперативных организаций является более 106 млн американцев, кооперативные организации сельскохозяйственного кредитования обеспечивают более 40% общегосударственной потребности в сельскохозяйственном кредитовании. В сфере социальных и общественных услуг задействовано более 2800 кооперативных организаций.

Общая численность канадских кооперативных организаций составляет 18 млн чел. Ключевую роль кооперативы играют в секторе здравоохранения,

инновационными сферами деятельности выступают урбанистическая агрокультура и производство экологических продуктов питания. Кооперативное жилье составляет менее 1% жилищного фонда Канады.

Доходы кооперативов (40 наиболее крупных) в Новой Зеландии в 2017 г. составили 16% ВВП, всех австралийских кооперативных организаций в 2018 г. – около 8% ВВП. Отличительной особенностью кооперативного сектора Австралии является то, что к данной категории относят не только кооперативы, но и организации (совместные предприятия, дружественные общества и самоуправляемые суперфонды), опирающиеся в своей повседневной деятельности на принцип взаимности и основные кооперативные принципы.

В числе основных проблем кооперативных организаций в данных странах, следует отметить низкую осведомленность населения о преимуществах кооперативной модели деятельности, а также сложность сбора и учета необходимых статистических данных, позволяющих оценить всесторонний вклад кооперативного сектора в национальную экономику с учетом экономических и в особенности социальных аспектов.

*Библиографический список*

1. Fredrick O. Wanyama. Cooperatives and the Sustainable Development Goals: A contribution to the post-2015 development debate. Geneva: ILO, 2014. 80 p.
2. Кондратьев В.Б. Новый этап глобализации: особенности и перспективы // Мировая экономика и международные отношения. 2018. №6, Т. 62. С. 5–17. DOI: 10.20542/0131-2227-2018-62-6-5-17.
3. Cooperatives and employment. Contribution of cooperatives to decent work in the changing world of work. Second global report. 2017 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cicopa.coop/Second-Global-Report-on.html> report/v07\_2p\_preview\_2.pdf (дата обращения 18.12.2018).
4. The 2018 world cooperative monitor. Exploring the cooperative economy [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ica.coop/en/media/library/research-and-reviews/world-cooperative-monitor-2018-edition> (дата обращения 11.03.2019).
5. Garnevskaja, E., Callaghan, L., Apparao, MD., Shadbolt, N., Siedlok, F. The New Zealand. Cooperative Economy. Massey University, Palmerston North, New Zealand, 2017. P. 48.
6. UW Center for Cooperatives. 2018 Highlights [Электронный ресурс]. URL: <http://www.uwcc.wisc.edu/default.aspx> (дата обращения 01.03.2019).
7. Долгих О.С., Вахнина Т.Н. Современное развитие кооперативного сектора в европейских странах // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2018. №3. С. 99–111.
8. Милосердов В.В. Сельскохозяйственная кооперация и агробизнес в США // Теория и практика мировой науки. 2016. №2. С. 2–7.
9. Agricultural Cooperatives Statistics Report 2016 [Электронный ресурс]. URL: <https://resources.uwcc.wisc.edu/agriculture/CooperativeStatistics2016.pdf> (дата обращения 11.03.2019).

10. Agricultural Cooperatives Statistics Report 2017. USDA Rural Development Service Report 81 [Электронный ресурс]. URL: [https://www.rd.usda.gov/files/publications/SR81\\_CooperativeStatistics2017.pdf](https://www.rd.usda.gov/files/publications/SR81_CooperativeStatistics2017.pdf) (дата обращения 01.04.2019).
11. The 2018 NBC Co-op 100 List [Электронный ресурс]. URL: [https://impact.ncb.coop/hubfs/assets/resources/NCB\\_Co-op\\_100\\_2018\\_WEB.pdf](https://impact.ncb.coop/hubfs/assets/resources/NCB_Co-op_100_2018_WEB.pdf) (дата обращения 10.03.2019).
12. Brent Hueth. The State of the Co-op Economy [Электронный ресурс]. URL: <http://www.uwcc.wisc.edu/default.aspx> (дата обращения 28.12.2018).
13. The economic impact of america's electric cooperatives. Published. March 5, 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.electric.coop/electric-co-ops-support-jobs-add-billions-to-economy/> (дата обращения 02.04.2019).
14. Financial Trends in Federally Insured Credit Unions [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ncua.gov/analysis/credit-union-corporate-call-report-data/financial-trends-federally-insured-credit-unions> (дата обращения 18.02.2019).
15. How We're Structured [Электронный ресурс]. URL: <https://farmcredit.com/how-we-are-structured> (дата обращения 18.01.2019).
16. Regulatory [Электронный ресурс]. URL: <https://farmcredit.com/regulatory> (дата обращения 10.02.2019).
17. Lake A., Leviten-Reid C. Conventional Consumer Cooperatives and Local Foods: A Case Study from Cape Breton, Canada. Journal of entrepreneurial and organizational diversity, 2015. Vol. 4. № 1. P. 11–27.
18. About Cooperatives [Электронный ресурс]. URL: <https://coophousing.org/resources/general-cooperative-information/about-cooperatives/> (дата обращения 26.01.2018).
19. Соболев А.В. Кооперативы как уникальная форма организации бизнеса // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2016. № 1. С. 9–16.
20. Максимов С.В., Максимова В.В. Революционные изменения в кооперации США // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2016. № 6. С. 69–74.
21. Голиков В.В. Развитие и государственная поддержка сельскохозяйственной кооперации в зарубежных странах // Концепт. 2015. № 08 (август), ART 15267, 0,3 п.л. [Электронный ресурс]. URL: <http://e-koncept.ru/2015/15267.htm> ISSN2304-120X (дата обращения 13.03.2019).
22. Cooperatives in the U.S. Economy [Электронный ресурс]. URL: <http://reic.uwcc.wisc.edu/issues/> (дата обращения 15.03.2019).
23. Чтобы выиграть в современном конкурентном мире, кооперативы должны обеспечить неожиданное для своих клиентов. Опубликовано: 16.04.2017 [Электронный ресурс]. URL: <http://selcoop.ru/cooperation/international/chtoby-vyigrat-v-sovremennom-konkurentnom-mire-koop/> (дата обращения 13.01.2019).
24. Шилова Н.П. Современные юридические модели регулирования создания и деятельности кооперативов в зарубежных странах // Актуальные проблемы российского права. 2013. № 2. С. 174–181.
25. Шлихтер А.А. Общественные блага в США: распределение и финансирование // Мировая экономика и международные отношения. 2014. № 5. С. 42–52.
26. Гришина Я.С. Американский и европейский опыт социального предпринимательства: сравнительно-правовая характеристика // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 14. Право. 2013. Вып. 2. С. 60–74.
27. Total Incorporated Non-Financial Co-operatives, 2009–2017. Дата изменения: 2018-08-28 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ic.gc.ca/eic/site/106.nsf/eng/00149.html> (дата обращения 13.01.2019).
28. Co-operatives in Canada [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ic.gc.ca/eic/site/106.nsf/eng/home> (дата обращения 17.11.2018).
29. Co-operatives in Canada [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cooperativedifference.coop/co-operatives-in-canada/> (дата обращения 17.04.2019).
30. О деятельности кооперативов в Канаде. Опубликовано: 12 января 2018 [Электронный ресурс]. URL: <http://portal.b14.ru/news/o-deyatelnosti-kooperativov-v-kanade/> (дата обращения 19.12.2018).
31. Agriculture [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cooperativedifference.coop/co-operatives-in-canada/> (дата обращения 05.01.2019).
32. Research Insight: Selected Models of Co-operative Housing. Research Insight: Selected Models of Co-operative Housing. Author:СМНС; Document Type:PDF; ID Number:69448; Date Published : December 17, 2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cmhc-schl.gc.ca/en/data-and-research/publications-and-reports/research-insight-selected-models-cooperative-housing> (дата обращения 09.03.2019).
33. Тотонова Е.Е. Развитие кооперативов на севере: опыт Канады // Управление экономическими системами. 2015. № 9 (81). С. 28.

34. Canadian health co-operatives engage with legislators. 18 May 2015 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ica.coop/en/media/news/canadian-health-co-operatives-engage-legislators> (дата обращения 18.12.2018).
35. The Co-operatives and Mutuals Canada Annual Report 2017 201 [Электронный ресурс]. URL: <https://canada.coop/en/resources/publications/annual-report-2017-2018> (дата обращения 22.03.2019).
36. The Co-operatives and Mutuals Canada Annual Report 2016 2017 [Электронный ресурс]. URL: <https://canada.coop/en/resources/publications/annual-report-2016-2017> (дата обращения 19.12.2018).
37. Co-ops in New Zealand. NZ's top 40 Co-operatives based on 2017/18 revenues [Электронный ресурс]. URL: <https://nz.coop/co-ops-new-zealand/> (дата обращения 07.03.2019).
38. New Zealand's co-operative sector continues to grow. Anca Voinea. 24 February 2015 [Электронный ресурс]. URL: [https://www.thenews.coop/93422/sector/retail/new-zealands-co-operative-sector-continues-to-grow/?utm\\_content=buffer5697&utm\\_medium=social&utm\\_source=facebook.com&utm\\_campaign=buffer](https://www.thenews.coop/93422/sector/retail/new-zealands-co-operative-sector-continues-to-grow/?utm_content=buffer5697&utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=buffer) (дата обращения 19.12.2018).
39. Fonterra reports NZ \$196m loss for the 2018 financial year [Электронный ресурс]. URL: <https://www.thenews.coop/132063/sector/agriculture/fonterra-reports-nz-196m-loss-2018-financial-year/> (дата обращения 15.03.2019).
40. The Size of Australia's Co-operative and Mutual Sector [Электронный ресурс]. URL: <https://bccm.coop/wp/wp-content/uploads/2017/11/5095-Newcastle-Brch.pdf> (дата обращения 29.03.2019).
41. National mutual economy report. Incorporating the Top 100 2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://bccm.coop/wp/wp-content/uploads/2018/11/NME-2018-online.pdf> (дата обращения 09.04.2019).
42. Mazzarol, T. (2018). Australia's Leading Co-operative and Mutual Enterprises in 2018. CEMI Discussion Paper Series, DP 1801 [Электронный ресурс]. URL: <https://cemi.com.au/node/9280/sites/all/publications/CEMI-DP1801-Mazzarol-2018> (дата обращения 18.03.2019).
43. Co-operatives National Law (ACT) Act 2017 (A2017-8) [Электронный ресурс]. URL: [https://www.ilo.org/dyn/natlex/natlex4.detail?p\\_lang=en&p\\_isn=105307](https://www.ilo.org/dyn/natlex/natlex4.detail?p_lang=en&p_isn=105307) (дата обращения 19.03.2019).

УДК 338.31

*И. В. Зуккель, И. А. Заярная*

Новороссийский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Новороссийск, e-mail: aiamsem@mail.ru

## СОВРЕМЕННЫЕ РОССИЙСКИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, финансовое состояние, платежеспособность, финансовые коэффициенты, метод рейтинговой оценки, финансовая несостоятельность (банкротство).

Актуальность определения финансовой устойчивости компании продиктована стремлением хозяйствующих субъектов к эффективному развитию, обеспечивающему укрепление конкурентоспособности фирмы на рынке. В современной экономике оценка финансовой устойчивости компании играет большую роль, так как позволяет определить уровень финансовых ресурсов для обеспечения экономической деятельности предприятия и его способность покрыть свои обязательства перед кредиторами. Финансовая устойчивость оказывает влияние на финансовое состояние организации. Многие исследователи отмечают, что финансовое состояние признается устойчивым, если компания способна функционировать и выполнять свои обязательства даже при неблагоприятных изменениях внешней среды. Важнейшее условие хорошей финансовой устойчивости организации – это формирование активов, которые по составу и объемам отвечают задачам ее эффективного развития.

Для того, чтобы финансовая устойчивость фирмы складывалась эффективно важна ее оценка и не менее важно осуществление исследования всех факторов, которые на нее оказывают влияние. Многие авторы отмечают, что финансовая устойчивость может быть оценена различными подходами, которые можно разделить на две классификационные группы: качественные и количественные. В данной работе представлены современные методики финансовой устойчивости организаций и как следствие установлена потребность в комплексном подходе оценки финансовой устойчивости. Авторы статьи провели исследование в результате которого выявили положительные и отрицательные черты имеющихся на данный момент подходов и методик.

*I. V. Zukkel, I. A. Zayarnaya*

Novorossiysk branch of Federal State Budgetary Institution of Higher Education «Financial University affiliated to the Government of the Russian Federation», Novorossiysk, e-mail: aiamsem@mail.ru

## MODERN RUSSIAN METHODS FOR ASSESSING THE FINANCIAL SUSTAINABILITY OF A COMPANY

**Keywords:** financial stability, financial condition, solvency, financial ratios, rating method, financial insolvency (bankruptcy).

The relevance of determining the financial sustainability of a company is dictated by the desire of business entities to effective development, ensuring the strengthening of the company's competitiveness in the market. In the modern economy, the assessment of the financial sustainability of a company plays a large role, as it allows determining the level of financial resources for ensuring the economic activity of an enterprise and its ability to cover its obligations to creditors. Financial stability has an impact on the financial condition of the organization. Many researchers note that the financial condition is considered stable if the company is able to function and fulfill its obligations even with adverse changes in the external environment. The most important condition for a good financial sustainability of an organization is the formation of assets that, in terms of composition and volume, meet the objectives of its effective development.

In order for a firm's financial stability to develop effectively, its valuation is important and it is just as important to conduct a study of all the factors that influence it. Many authors note that financial sustainability can be assessed by different approaches that can be divided into two classification groups: qualitative and quantitative. This paper presents modern methods of financial sustainability of organizations and, as a result, establishes the need for an integrated approach to assessing financial sustainability. The authors of the article conducted a study that revealed the positive and negative features of the currently available approaches and techniques.

### Введение

В настоящее время российской экономике присущи высокий уровень риска в предпринимательской сфере и серьезные финансовые проблемы, основной

причиной возникновения которых является глобальный экономический кризис и неблагоприятная внешняя геополитическая обстановка. В таких экономических условиях финансовое состояние

предприятий чаще всего можно охарактеризовать как неустойчивое с повышенным уровнем риска неплатежеспособности или кризисное. Перечисленные выше факторы показывают на сколько актуальным является оценка финансовой устойчивости компании.

Изучение современных методик оценки финансовой устойчивости фирмы представляет собой цель проведенного исследования.

В процессе написания статьи авторы использовали такие методы научного познания как обобщение и изучение, метод синтеза и теоретического анализа.

### Результаты исследования и их обсуждение

Одним из основных факторов эффективного развития компании и стабильности ее финансового положения является показатель финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость зависит не только от стабильности функционирования внешней экономической среды и результатов деятельности компании, но и от своей способности адаптироваться к возникающим изменениям как внутри организации, так и на рынке товаров и услуг.

Изучив работы отечественных и зарубежных экономистов, можно сказать, что финансовая устойчивость основывается на оптимальном соотношении

между видами активов организации и соответствующими источниками их формирования [1, с. 1].

К примеру, в своих научных трудах Л.Т. Гиляровская рассматривает понятие финансовой устойчивости предприятия как оценку различных сторон своей деятельности.

На рисунке наглядно представлены составляющие финансовой устойчивости компании, выделенные В.Ю. Волынским, Р.Г. Лебедевой.

В.Ю. Волынский и Р.Г. Лебедева отмечают, что финансовая устойчивость оказывает влияние и на обеспеченность финансовыми ресурсами компании и на сбалансированность активов, и на финансовое состояние фирмы.

Опираясь на данные рисунка, можно сделать вывод о том, что сущность финансовой устойчивости заключается в грамотном и эффективном формировании, распределении и использовании финансовых ресурсов предприятия.

Дальнейший анализ научных работ позволяет условно разделить на три группы существующие методики оценки финансовой устойчивости предприятия (табл. 1).

Качественная оценка финансовой устойчивости предполагает определение степени финансовой устойчивости предприятия.

| Финансовая устойчивость   |  |                                  |
|---|--|----------------------------------|
| 1. Обеспеченность финансовыми ресурсами<br>2. Кредитоспособность<br>3. Платежеспособность | 1. Сбалансированность активов и пассивов<br>2. Сбалансированность доходов и расходов<br>3. Сбалансированность денежных потоков | Финансовое состояние предприятия |

Составляющие финансовой устойчивости организации [2]

Таблица 1

Группы методик оценки финансовой устойчивости

| Методики оценки финансовой устойчивости |                       |   |
|---|-----------------------|---|
| Качественная оценка                     | Количественная оценка | Оценка финансовой несостоятельности предприятий |

А.Н. Жилкина в своей работе выделяет 4 типа финансовой устойчивости [3]:

1. Абсолютная финансовая устойчивость ( $ООПФ < П_1$ );

2. Нормальное устойчивое финансовое состояние ( $ООПФ < П_1 + П_2$ );

3. Неустойчивое состояние, подразделяется на два вида:

а) допустимое неустойчивое финансовое состояние ( $A_1 + Z_{непрод}^{ндс} \leq П_1 + П_2$ );

б) недопустимое неустойчивое финансовое состояние характеризуется невыполнением неравенства.

4. Кризисное финансовое состояние ( $ООПФ \geq НИФ$ )

Помимо этого А.Н. Жилкина напрямую связывает финансовую устойчивость с платежеспособностью предприятия, а именно:

1. Абсолютная платежеспособность  $\Rightarrow$  Абсолютная финансовая устойчивость;

2. Нормальная платежеспособность  $\Rightarrow$  Нормальная финансовая устойчивость;

3. Достаточная платежеспособность финансовая устойчивость  $\Rightarrow$  Допустимое неустойчивое состояние;

4. Недостаточная платежеспособность  $\Rightarrow$  Недопустимое неустойчивое состояние;

5. Неплатежеспособность  $\Rightarrow$  кризисная финансовая устойчивость.

К минусам качественной оценки финансовой устойчивости авторы научных работ относят:

– затрудненное сравнение финансового состояния одного предприятия с другим;

– отсутствие показателей динамики развития предприятия и как следствие невозможность принятия управленческих решений.

Для решения перечисленных выше проблем ученые-экономисты применяют методику количественной оценки, которая основана на расчете финансовых коэффициентов (табл. 2).

Таблица 2

Коэффициенты, определяющие финансовую устойчивость компании [4]

| Показатели   | Порядок расчета      |
|--|----------------------|
| Коэффициент маневренности капитала                         | $\frac{СОС}{СК}$     |
| Коэффициент структуры долгосрочных вложений                | $\frac{ДЗС}{ВА}$     |
| Коэффициент соотношения собственных и заемных средств      | $\frac{СС}{ЗС}$      |
| Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами | $\frac{СС}{МОА}$     |
| Коэффициент устойчивости финансирования                    | $\frac{СС+ДЗС}{ВБ}$  |
| Коэффициент реальной стоимости имущества                   | $\frac{ОС+З+НП}{ВБ}$ |

Кроме этого, рассчитав финансовые коэффициенты, можно использовать метод рейтинговой оценки. Метод рейтинговой оценки представляет собой сравнение финансовой устойчивости организации путем расчета рейтингового коэффициента для всех исследуемых организаций с рейтинговым коэффициентом идеального (эталонного) предприятия.

Под идеальной организацией чаще всего предполагают организацию с наиболее высокими показателями.

При построении рейтинговой оценки используются средние величины: т. е. среднее значение показателя отчетного периода следует разделить на среднее значение показателя предыдущего периода; и темповые коэффициенты роста, для точности расчета которых следует данные по каждому коэффициенту на конец периода разделить на те же данные, но уже в начале периода.

Третья группа, которую выделили авторы данной статьи, это оценка финансовой несостоятельности компаний. В экономической литературе рассматриваются разные подходы к оценке финансовой несостоятельности организаций, например, в законодательстве РФ есть определенные коэффициенты, позволяющие проанализировать риск банкротства, это:

- коэффициент текущей ликвидности (определяется соотношением оборотных активов к краткосрочным пассивам  $> 2$ );
- коэффициент обеспеченности собственным капиталом (рассчитывается как отношение оборотных средств к оборотным активам  $> 0,1$ ).

Нахождение хотя бы одного из показателей ниже установленного минимума говорит о том, что организация находится на грани банкротства.

Очень много методик оценки вероятности банкротства представлено в иностранной литературе, например, модель Бивера, методы Альтмана, формула Таффлера, формула Фуллера, модель Р. Лиса и другие.

Однако в современной российской экономике для расчета риска несостоятельности (банкротства) данные модели не могут быть применимы, так как они разработаны под зарубежные организации с их спецификой.

Подводя итоги, следует сказать, что методы первой группы представляют качественную оценку финансовой устойчивости предприятия, основным достоинством которых является большой выбор определений финансовой устойчивости предприятий, характеризующих их платежеспособность. Для расчета финансовой устойчивости предприятия следует определять, как показатели обеспеченности активов источниками их формирования, так и давать оценку платежеспособности предприятия, так как она является важным внешним показателем финансовой устойчивости.

Перечисленные выше минусы первой группы методик подводят к необходимости применения методов количественной оценки финансовой устойчивости. Однако здесь основным минусом является выбор нормативных ограничений для предприятий отдельно анализируемой отрасли.

#### **Выводы или заключение**

Финансовую устойчивость следует рассматривать через степень риска возникновения банкротства.

Для того, чтобы можно было адекватно оценивать финансовую устойчивость российских компаний следует:

- проводить качественную оценку финансовой устойчивости, т. е. определить ее тип и оценить степень платежеспособности;
- делать расчеты финансовых коэффициентов и давать адекватную оценку полученным результатам, руководствуясь установленными нормативами в каждой конкретной отрасли;
- оценивать риски вероятности наступления банкротства прежде чем оно наступит, а значит делать это регулярно.

В заключение важно подчеркнуть, что своевременная и правильная оценка финансовой устойчивости компании позволит добиться эффективного управления финансовыми потоками компании и успешной реализации ее финансовой стратегии, что в условиях рынка повышает конкурентные преимущества компании.

*Библиографический список*

1. Кузьмина М.Г., Салтыков М.А. Финансовая устойчивость организации и совершенствование методов ее оценки // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 12. С. 129–133.
2. Волынский В.Ю. Современное состояние теории и практики оценки финансовой устойчивости предприятия / В.Ю. Волынский, Р.Г. Лебедева // Сборник научных трудов вузов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством». 2012. № 31. С. 12–16.
3. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: учебник. М.: Инфра-М, 2013. 336 с.
4. Сигбатулин Р.Р. Анализ существующих методов оценки финансовой устойчивости предприятий. 2008. С. 233–237 (сайт <https://docplayer.ru/47363946-Analiz-sushchestvuyushchih-metodov-ocenki-finansovoy-ustoychivosti-predpriyatij.html>).
5. Бурцев А.Л. Анализ финансовой устойчивости организации: теория и сфера применения // Вестник АГТУ, серия: Экономика. 2010. № 1. С. 254–257.
6. Швецова Н.К. Проблемы учетно-аналитического обеспечения управления финансовой устойчивостью бизнеса // Инновационное развитие экономики. 2013. № 3 (15). С. 103–106.
7. Докучаева Е.Е. Методические аспекты оценки уровня финансовой устойчивости инновационно-ориентированных компаний // Вестник ВЭГУ. 2014. № 1 (69). С. 183–187.

УДК 338.12

**Г. Я. Казакова**

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,  
Элиста, e-mail: kazakovagerenzel@gmail.com

**Т. Б. Очир-Горяева**

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,  
Элиста, e-mail: tamaraog@mail.ru

**К. Г. Казаков**

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,  
Элиста, e-mail: koka68@inbox.ru

**В. М. Басанов**

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,  
Элиста, e-mail: kazakovagerenzel@gmail.com

**Е. В. Сангаджиева**

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,  
Элиста, e-mail: sangel96@mail.ru

## **ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СБЫТА, В ТОМ ЧИСЛЕ ЭКСПОРТА МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ**

**Ключевые слова:** инвестиционная деятельность, источники финансирования инвестиционной деятельности, принципы государственной поддержки инвестиций.

В данной статье рассматриваются понятие и сущность инвестиционной деятельности малых форм предпринимательской аграрной деятельности, приводятся актуальные механизмы государственной инвестиционной политики, направленной на создание эффективной производственной деятельности в регионе. В ходе проведенного исследования авторами дается обзор современных источников финансирования в инвестиционную деятельность сельхозтоваропроизводителей Калмыкии и дана оценка ее результатам. Авторы отмечают, что несмотря на то, что Республика Калмыкия имеет низкую инвестиционную привлекательность и низкий инвестиционный рейтинг, в стране созданы эффективные механизмы привлечения внешних инвестиций в экономику слабых регионов при системном использовании механизмом государственной поддержки. Авторы пришли к выводу, что для повышения инвестиционной привлекательности региона и организации полноценного притока инвестиций в республику, необходимо использовать организационно-экономические и правовые механизмы укрупнения малых форм сельскохозяйственного производства через кооперацию.

**G. Ya. Kazakova**

Kalmyk State University. B.B. Gorodovikova, Elista, e-mail: kazakovagerenzel@gmail.com

**T. B. Ochir-Goryaeva**

Kalmyk State University. B.B. Gorodovikova, Elista, e-mail: tamaraog@mail.ru

**K.G. Kazakov**

Kalmyk State University. B.B. Gorodovikova, Elista, e-mail: koka68@inbox.ru

**V.M. Basanov**

Kalmyk State University. B.B. Gorodovikova, Elista, e-mail: kazakovagerenzel@gmail.com

**E.V. Sangadzhieva**

Kalmyk State University. B.B. Gorodovikova, Elista, e-mail: sangel96@mail.ru

## **SOURCES OF FINANCING THE INVESTMENT ACTIVITY OF AGRICULTURAL PRODUCERS OF THE REPUBLIC OF KALMYKIA FOR SALES TARGETS, INCLUDING EXPORT OF MEAT PRODUCTS**

**Keywords** investment activity, sources of financing of investment activity, principles of state support of investments.

In this article the concept and essence of investment activity of small forms of entrepreneurial agricultural activity, real mechanisms of the state investment policy directed on creation of effective production activity in the region are considered. In the course of the study, the authors give an overview of modern sources of financing of investment activity of agricultural producers of Kalmykia and evaluate its results. The authors note that despite the fact that the Republic of Kalmykia has low investment attractiveness and low investment rating, the country has created effective mechanisms to attract foreign investment in the economy of weak regions with the systematic use of the state support mechanism. The authors came to the conclusion that in order to increase the investment attractiveness of the region and the organization of a constant flow of investment in the Republic, it is necessary to use organizational, economic and legal mechanisms for the consolidation of small forms of agricultural production on the basis of cooperation.

### Введение

Определение инвестиционной деятельности закреплено в Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»: «инвестиционная деятельность – это вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [1].

При рассмотрении понятия и сущности государственной инвестиционной политики в целом и инвестиционной политики региона, приведем следующее «Государственная инвестиционная политика – это составная часть социально-экономической политики, которая выражает отношение государства к инвестиционной деятельности, она определяет цели, определяет направления, определяет формы государственного управления инвестиционной деятельностью в стране» [2].

**Цель исследования** заключается в определении источников финансирования инвестиционной деятельности сельхозтоваропроизводителей Республики Калмыкия.

### Материал и методы исследования

Методология проведенного исследования основана на системном подходе. В качестве инструмента исследования использовались методы диалектики и синергетики, предметно-логического, функционального и ситуационного анализа.

### Результаты исследования

В современной российской экономике остро ощущается объективная необходимость в проведении значительных экономических преобразований, способствующих расширению возможностей развития предпринимательства в «слабых» датируемых регионах. Это вызва-

но целым рядом причин, одной из которых является снижение доступа к более дешевым источникам финансирования предпринимательской деятельности, изменение стратегии и тактики общероссийской экономики и, как следствие, экономики регионов до уровня предприятий. Настоящее время требует оперативного пересмотра инвестиционной политики предприятий, что невозможно в текущих экономических условиях без учета и ориентира на общегосударственную политику в этих вопросах. Создание условий для образования источников финансирования инвестиций в российской экономике является для российских предприятий одной из актуальных и основных проблем их инвестиционной деятельности. Одним из пяти стратегических направлений Национальных проектов Российской Федерации в настоящее время является экспорт продукции сельского хозяйства, что может стать дополнительным рынком сбыта. Ввиду этого республике необходимо оперативно выработать курс на развитие экспортного потенциала, что станет фактором привлечения внешних инвестиций в мясное производство региона. Данная проблема в регионе стоит крайне остро в виду отсутствия крупных промышленных производств, большого оттока профессиональных кадров и непоследовательной экономической политики региона при ее инвестиционной не привлекательности. Для республики необходима организационно-экономическая модель, способствующая оперативному вовлечению региона в Национальные проекты страны на долгосрочных условиях с определенной доходностью. Животноводческая направленность экономики региона ограничивает число возможностей для экономического развития республики и требует конкретизировать источники финансирования инвестиционной

деятельности сельхозтоваропроизводителей с учетом региональной специфики и возможностей экспортного потенциала республики.

В настоящее время в Российской Федерации активно развивается сельскохозяйственное производство, растет количество аграрных предприятий для которых необходим приток дополнительных инвестиций. Одним из основных стратегических направлений, где государство готово активно поддерживать приток инвестиций выступает развитие экспорт предприятий аграрной отрасли. Для российских производителей в силу экономической ситуации и активного курса Российской Федерации на развитие экспортного потенциала необходимы новые рынки сбыта своей продукции. Но для развития данных рынков необходимо провести серьезную организационно – экономическую работу в данном направлении.

Для того чтобы активно развивать данное направление калмыцкие аграрные предприятия должны аккумулировать необходимое количество инвестиций за счет собственных и внешних источников. При этом необходимо понимать, что региональные животноводческие предприятия крайне ограничены в собственных источниках финансирования, в виду чего наблюдается высокая зависимость инвестиций, обеспечивающих развитие региона от внешних источников финансирования.

Для привлечения внешнего финансирования аграрного мясного направления калмыцким производителям необходимо провести следующие мероприятия:

1) Создать животноводческий экспортный кластер, включающий процессы на условиях потребительской кооперации:

- производства и воспроизводства продукции животноводства;
- цеха убоя;
- цеха предпродажной подготовки мясных продуктов, а именно обвалки, фасовки, заморозки;
- цеха предпродажной подготовки субпродуктов, кишок, включающих промывку, обработку, фасовку, заморозку;
- склады хранения (холодильные камеры).

2) Обеспечить ветеринарно-санитарную сертификацию и сопровождение при прохождении межрегиональных

границ, оформить таможенную документацию согласно действующему российскому законодательству и законодательству страны – импортера, куда отправляется производимая продукция.

3) Обеспечить транспортную логистику от места производства до мест локации (Оптово-Распределительных Центров, портовых и приграничных терминалов), а затем обеспечить автомобильную либо морскую перевозку до порта назначения.

4) Провести сертификацию своей продукции через привлечение партнеров за рубежом.

5) Использовать механизмы защиты своих финансовых интересов через страхование груза, получение финансовых гарантий от покупателей посредством получения от них банковских аккредитивов либо застраховать дебиторскую задолженность покупателя – импортера в специализированных финансовых институтах. В Российской Федерации это можно сделать за счет услуг Экспортного Страхового Агентства при Правительстве Российской Федерации либо в одной из коммерческих российских или зарубежных страховых компаний. Как правило такой подход позволяет получить дополнительную проверку компании – покупателя на предмет ее финансовой устойчивости и гарантировать защиту своих имущественных и интересов.

Создание животноводческого экспортного кластера для калмыцких региональных животноводов крайне необходимо, так как текущая ситуация в республике характеризуется:

- архаичным устройством животноводства, при этом поголовье неравномерно распределено по крестьянским фермерским хозяйствам и сельскохозяйственным производственным кооперативам, что делает животноводство региона неинтересным для крупных инвесторов и потенциальных массовых покупателей мясной продукции – ритейлеров, оптовиков;
- отсутствием культуры общепринятой обработки и предпродажной подготовки мяса и субпродуктов – для массового розничного покупателя вне региона;
- отсутствием оборудованных цехов для обвалки, обработки, промывки, заморозки мяса и сопутствующих продуктов согласно требованиям оптовых покупателей;

- необходимостью и сложностью формирования постоянных запасов продукции, позволяющих гарантировать выполнение оптовых своевременных поставок на потенциальные рынки сбыта;

- отсутствием кадров на каждое фермерское хозяйство по предпродажной подготовке и конечной реализации мясной продукции;

- отсутствием навыков воспринимать должным образом информацию о потенциальных мерах поддержки производственных, перерабатывающих и реализационных механизмов, о правилах выделения государственных инвестиционных средств и вариантах кредитования и лизинга на льготных условиях.

В виду вышесказанного в республике назрела экономическая необходимость в аккумулировании необходимых объ-

емов продукции для обработки и сбыта производимой продукции сельхозтоваропроизводителями через объединение животноводческих хозяйств в потребительские снабженческо-сбытовые кооперативы экспортной ориентированности.

Перспективы результатов торговой экспортной выручки для предприятий Республики Калмыкия при условии укрупнения и самоорганизации в потребительские сельскохозяйственные снабженческо-сбытовые кооперативы экспортной направленности. При создании такой программы с возможностями российских региональных производителей по экспорту мяса крупного и мелкого рогатого скота предполагает возможный консервативный сценарий успешной реализации проекта для регионального предприятия (табл. 2).

**Таблица 1**

Сдерживающие факторы перехода от архаичного производства к предпринимательским принципам ведения бизнеса

| Факторы:   | Требуемые оперативные решения   | Стратегия развития   | Конечный результат   |
|--|---|--|--|
| Отсутствие у потенциальных покупателей информации о российских производителях            | Анализ требований стран-импортеров к качеству продукции. Обеспечение открытости для инспекций со стороны стран-импортеров | Взаимодействие с импортерами по вопросу аккредитации российских производителей в качестве их потенциальных поставщиков продукции | Формирование групп производителей под поставки продукции в конкретные страны   |
| Отсутствие у российских производителей полной информации о потребностях конкретных стран | Сбор и анализ оперативной информации по странам, тендерных предложений и условий  | Выявление наиболее конкурентных продуктов для экспорта по конкретным странам   | Расширение рынка сбыта   |
| Высокая стоимость логистики для небольших поставок                                       | Объединение нескольких производителей по группам товаров  | Кооперация на коммерческих условиях  | Снижение затрат на транспортные услуги за счет кооперации и совместного участия в крупных тендерах                         |
| Разрыв между федеральной и региональной службами ветеринарного надзора                   | Нужна постоянно обновляющаяся база агрохозяйств по наименованию, качеству, количеству производимой продукции              | Функционирование оперативного аппарата, обеспечивающего доступ импортеров к российским агропроизводителям                        | Получение аккредитации российских хозяйств на внешних рынках. Импортеры будут напрямую взаимодействовать с производителями |

Таблица 2

Потенциал экспортной выручки Республики Калмыкия на среднесрочной перспективе, в долларах США

|  | 2020 год  | 2021 год   | 2022 год   | ИТОГО      |
|--|-----------|------------|------------|------------|
| Выручка  | –         | 27 505 757 | 28 184 020 | 55 689 777 |
| Итого затраты  | 5 281 507 | 24 826 242 | 25 423 014 | 55 530 763 |
| Прибыль от до вычета процентов, налога на прибыль и амортизации (ЕБИТДА) | –103 611  | 2 679 516  | 2 761 006  | 5 336 911  |
| Амортизация  | 11 554    | 262 058    | 273 277    | 546 889    |
| Прибыль до вычета процентов и налога на прибыль (ЕБИТ)                   | –115 165  | 2 417 458  | 2 487 729  | 4 790 022  |
| Проценты куплате   | 209 250   | 300 700    | 226 300    | 736 250    |
| Прибыль до налогообложения   | –324 415  | 2 116 758  | 2 261 429  | 4 053 772  |
| Налог на прибыль   | 47 090    | 539 110    | 573 936    | 1 160 136  |
| Чистая прибыль   | –371 505  | 1 577 648  | 1 687 493  | 2 893 636  |
| Прибыль нарастающим итогом   | –371 505  | 1 206 143  | 2 893 635  | 3 728 273  |

Несмотря на то, что сельское хозяйство относится к приоритетным отраслям экономики России и инвестиционное кредитование носит льготный, субсидируемый характер, при этом действует ряд определенных ограничений:

1) **Целевое использование кредитов:** инвестиционные цели, финансирование мероприятий по приобретению основных средств, модернизации и реконструкции производства, запуску новых проектов/производств. Допускается финансирование текущих расходов, связанных с реализацией инвестиционного проекта (не более 30% от совокупной величины инвестиционных кредитов).

2) **Доля инвестиционного проекта за счет заемных средств:** не более 80% для инвестиционных кредитов в размере более 500 млн рублей и инвестиционных кредитов независимо от размера кредита, погашение основного долга по которым предусматривается за счет денежного потока, производимого за счет реализации цели кредитования без учета доходов от текущей деятельности конечного заемщика;

3) **Требования к инвестиционным проектам:** для инвестиционных кредитов в размере более 500 млн рублей и инвестиционных кредитов независимо от размера кредита, погашение основного долга по которым предусматривается за счет денежного потока, производимого за счет реализации цели кредитования без учета доходов от текущей деятельности конечного заемщика:

- чистая приведенная стоимость инвестиционного проекта является положительной;

- внутренняя норма рентабельности превышает выбранную ставку дисконтирования.

Затрудняет доступ сельхозтоваропроизводителей республики к механизмам льготного кредитования неготовность банков получать в обеспечение залога крупный и мелкий рогатый скот. Для этого Корпорация МСП разработала механизм получения независимой гарантии, которая оформляется в соответствии с требованиями действующего законодательства Российской Федерации и в соответствии с которой, Корпорация обязывается перед Банком/Организацией-партнером отвечать за исполнение субъектом МСП (Принципалом) его обязательств по кредитному договору (рис. 1).

Такой подход позволяет не изыскивать дополнительный залог сельхозкооперативу или его члену. При этом Корпорацией МСП разработаны дополнительные стимулирующие виды экспортной поддержки сельскохозяйственных потребительских кооперативов и их членов:

- Согоарантия для экспортеров – прямая гарантия для экспортеров или производителей сельскохозяйственной продукции и продовольствия, заключивших с экспортером договор, предусматривающий реализацию сельскохозяйственной продукции и продовольствия, выдаваемая совместно с поручительством региональной гарантийной организации, покрывает до 75% от суммы кредита.

| <b>Без участия Региональной гарантийной организации:</b>   | <b>С участием Региональной гарантийной организации – до 75 % от суммы кредита</b>  |
|--|--|
| <p>До 60% суммы кредита, выданного сельхозкооперативу или члену сельхозкооператива.<br/>До 70% от суммы гарантии исполнения контракта, суммы кредита на исполнение контракта</p> | <p>Поручительство РГО за исполнение субъектом МСП обязательств в рамках собственного лимита РГО.<br/>Независимая гарантия Корпорации на часть непокрытой поручительством РГО суммы кредита</p> |

Рис. 1. Механизм получения независимой гарантии

- Прямые гарантии для обеспечения исполнения части обязательств субъекта МСП – лизингополучателя по договору лизинга, заключаемого с организацией-партнером Корпорации (лизингодателем). Предметом лизинга может выступать оборудование и крупный рогатый скот специализированных мясных пород, выращенный в Российской Федерации в целях разведения.

В свою очередь Министерство сельского хозяйства России разработало «Систему поддержки фермеров и развитие сельской кооперации», рассчитанную до 2024 года с объемом финансирования 37,4 млрд руб. Система поддержки разрабатывалась в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержки индивидуальной предпринимательской инициативы». Она предусматривает три направления государственной поддержки:

- грантовая поддержка крестьянских (фермерских) хозяйств (грант «Агростартап»);
- субсидии на создание и развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов;
- субсидии на поддержку центров компетенций в сфере сельхозкооперации и поддержке фермеров, сотрудники которых будут оказывать весь спектр консультационной поддержки.

При этом субсидии на развитие сельскохозяйственных кооперативов предполагает оказание господдержки по двум направлениям:

- возмещение части затрат кооперативов, связанных с реализацией сельскохозяйственной продукции их членов;

- субсидии на возмещение части затрат (не более 50%) кооператива на приобретение сельскохозяйственных животных и техники для оказания услуг членам кооператива.

Предполагается, что данная мера будет положительно сказываться на привлекательности объединения разрозненных сельхозпроизводителей, в том числе личных подсобных и фермерских хозяйств в кооперативы. По данным Минсельхоза, сельскохозяйственная кооперация имеет ряд преимуществ перед отдельно работающими хозяйствующими субъектами. Это улучшение доступа малых и средних форм сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынкам сбыта, современной технике и технологии, повышению конкурентоспособности и доходности участников кооперации. При этом на конец 2018 года только 2% фермеров являлись членами кооперативов.

При этом потребительские сельскохозяйственные кооперативы могут рассчитывать на экспортную поддержку со стороны Российского Экспортного Агентства (ЭКСПАР), входящего в структуру Российского Экспортного Центра по предэкспортному и постэкспортному финансированию (рис. 2).

Дополнительным источником финансирования экспортной деятельности потребительских сельскохозяйственных кооперативов является система субсидирования затрат на сертификацию и брендинг мясной продукции за рубежом. Размер субсидий достигает ста процентов за понесенные затраты производителя за сертификацию и получение торговой марки.

| Предэкспортное финансирование  | Постэкспортное финансирование  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>● Расходов по экспортному контракту.</li> <li>● Текущих расходов по экспортным поставкам</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Коммерческого кредита экспортера.</li> <li>● Торгового оборота с иностранными покупателями</li> </ul> |

Рис. 2. Предэкспортное и постэкспортное финансирование

### Выводы

В заключение можно выделить основные важные факторы, стимулирующие развитие мясного животноводства, как экспортного потенциала региона:

- в настоящий момент в стране созданы все условия для развития и поддержки экспорта сельскохозяйственной и пищевой продукции российских производителей;
- необходимо разработать и внедрить программу поддержки развития экспорто-ориентированных сельскохо-

зяйственных потребительских кооперативов мясного направления;

- грантовая поддержка экспорто-ориентированных кооперативов должна иметь целевой характер и стандартизированные для особенностей региона бизнес-модель и финансовый план;
- среднегодовая торговая выручка должна составить не менее, чем тридцать процентов от суммы вложенных средств государственных грантовых средств, средств государственной поддержки; кредитных средств, средств лизинга и собственных средств членов кооператива.

### Библиографический список

1. Об инвестиционном товариществе [Электронный ресурс]: Федер. закон от 28.11.2011 № 335-ФЗ (ред. от 21.07.2014) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» от 08.12.1995 № 193-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Указ от 7 мая 2018 года Президента России В.В.Путина «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Приказ МСХ РФ от 29.11.2018 г. № 549 «Об утверждении Порядка отбора инвестиционных проектов, предоставленных сельскохозяйственными товаропроизводителями, за исключением граждан, ведущих личное подсобное хозяйство и российскими организациями, осуществляющими создание и (или) модернизацию объектов агропромышленного комплекса, на возмещение части прямых понесенных затрат по реализуемым объектам агропромышленного комплекса // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
6. Юзвович Л.И. Эффективная инвестиционная политика региона / Л.И. Юзвович, А.Г. Арутюнян // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2012. № 5. С. 42–53.
7. Казакова Г.Я., Манжикова В.Э., Даваасурэн С.Г., Бембиева Л.М. Факторы экономического развития и инвестиционной деятельности регионов (на примере Республики Калмыкия) Экономика и предпринимательство. 2017. № 2-2 (79). С. 441–445.
8. Меры государственной поддержки. Сайт Министерства сельского хозяйства РФ. <http://mcsx.ru>.
9. Услуги Российского Экспортного Центра. Сайт Российского Экспортного Центра [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.exportcenter.ru>.
10. Финансовая поддержка МСП. Сайт Корпорации «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://corpmsp.ru>.
11. Инвестиционный портал Республики Калмыкия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kalmykiainvest.com>.
12. О текущей ситуации в экономике Республики Калмыкия за январь-февраль 2019 года. Сайт Министерства экономики и торговли Республики Калмыкия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economy.kalmregion.ru/deyatelnost/sotsialno-ekonomicheskoe-razvitie/o-tekushchey-situatsii-v-ekonomike-respubliki-kalmykiya-za-yanvar-fevral-2019-goda>.

УДК 338.3

*Н. И. Коровкина*

ФГБОУ ВО «Тульский государственный университет», Тула, e-mail: korovkina-n-i@yandex.ru

*А. А. Золкина*

ФГБОУ ВО «Тульский государственный университет», Тула, e-mail: zolochkina1408@mail.ru

## ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРОМЫШЛЕННОГО ЛИЗИНГА

**Ключевые слова:** промышленный лизинг, организационно-экономический механизм, методика применения, промышленное предприятие.

В статье предложены к рассмотрению основные этапы реализации организационно-экономического механизма применения промышленного лизинга. Анализируя методику применения промышленного лизинга при финансировании деятельности промышленного предприятия, необходимо отметить, что она включает реализацию пяти этапов, каждый из которых предусматривает проведение набора действий. На первом этапе реализации предлагаемой методики предусмотрено формирование необходимых условий для организации и проведения промышленного лизинга. На втором этапе предлагаемой методики происходит установление основных параметров лизингового контракта для всех участников сделки. Третьим этапом рассматриваемой методики является планирование графиков лизинговых платежей контракта. На четвертом этапе предлагаемой методики происходит оценка эффективности инвестиционного проекта финансирования деятельности при использовании промышленного лизинга. Пятым этапом осуществления методики является оценка эффективности лизингового контракта при применении промышленного лизинга. В предлагаемой схеме промышленного лизинга внимание уделено механизму взаимодействия лизингодателя и лизингополучателя. При этом экономическим инструментом, отражающим указанное взаимодействие, являются лизинговые платежи. Использование схемы взаимодействия участников проекта промышленного лизинга позволяет: восстановить утраченные в ходе приватизации хозяйственные связи предприятий-производителей, преодолеть разобщенность предприятий, составляющих производственное ядро машиностроительного комплекса; увеличить объемы производства и сбыта продукции; предоставить возможность предприятиям-эксплуатантам осуществить приобретение долгосрочных активов (основных средств) без единовременной аккумуляции крупных финансовых средств и кредитов; проводить необходимую модернизацию основных средств и обновление выработавшего ресурс оборудования и оснащения; придать внешний импульс для начала взаимодействия всех участников процесса с целью вывода машиностроительного комплекса из кризисного состояния.

*N. I. Korovkina*

Tula state University, Tula, e-mail: korovkina-n-i@yandex.ru

*A. A. Zolkina*

Tula state University, Tula, e-mail: zolochkina1408@mail.ru

## STAGES OF FORMATION AND IMPLEMENTATION OF ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF INDUSTRIAL LEASING

**Keywords:** industrial leasing, organizational and economic mechanism, method of application, industrial enterprise.

The article proposes to consider the main stages of implementation of the organizational and economic mechanism of industrial leasing. Analyzing the method of application of industrial leasing in the financing of industrial enterprises, it should be noted that it includes the implementation of five stages, each of which provides for a set of actions. At the first stage of implementation of the proposed methodology, it is planned to create the necessary conditions for the organization and conduct of industrial leasing. At the second stage of the proposed methodology, the main parameters of the leasing contract for all participants in the transaction are established. The third stage of the considered method is the planning of lease payment schedules of the contract. At the fourth stage of the proposed methodology, the effectiveness of the investment project for financing activities using industrial leasing is evaluated. The fifth stage of the method is to assess the effectiveness of the leasing contract in the application of industrial leasing. In the proposed scheme of industrial leasing attention is paid to the mechanism of interaction between the lessor and the lessee. At the same time, leasing payments are an economic instrument reflecting this interaction. The use of the scheme of interaction of participants of the industrial leasing project allows: to restore lost during privatization economic relations of manufacturing enterprises, to overcome the disunity of enterprises that make up the production core of the machine-building complex; to increase production and sales of products; to provide an opportunity for operating enterprises to purchase long-term assets (fixed assets) without a one-time accumulation of large funds and loans; to carry out the necessary modernization of fixed assets and upgrade the equipment and equipment that has developed life; to give an external impetus to the beginning of interaction of all participants in the process in order to withdraw the machine-building complex from the crisis.

## Введение

На современном этапе развития России основополагающим направлением государственной политики становится модернизация экономической системы, освоение новых технологий, являющихся основой качественного инновационного экономического роста. Инновационный путь развития невозможен без целостной инновационной системы, позволяющей преобразовывать научные идеи в конкурентоспособные знания и технологии. Между тем переход к инновационному развитию связан не только с внедрением результатов инновационного процесса, но и с обеспечением предприятий промышленности необходимой материально-технической базой.

В условиях недоступности большинства внешних источников финансирования, необеспеченности собственными денежными средствами, избирательного характера оказания государственной поддержки лизинг способен сыграть значимую роль в решении стратегической задачи финансирования деятельности промышленных предприятий, частности, обновления основных средств, стоящей перед отечественной промышленностью. Использование лизинга дает ощутимые и значимые преимущества, которые обусловили его востребованность в странах с развитой рыночной экономикой. Но в современной России лизингу присущи высокий уровень риска для потенциального лизингополучателя, а также сравнительно высокое удорожание. Поэтому при финансировании деятельности, например, приобретении долгосрочных активов (основных средств) на основе лизингового механизма следует удостовериться в его преимуществе по сравнению с альтернативными источниками финансирования [1].

Учитывая складывающуюся в последние годы отрицательную динамику применения лизинга, следует констатировать о необходимости поиска новых форм осуществления лизингового контракта. На наш взгляд, наиболее перспективным является внедрение и развитие промышленного лизинга.

В настоящее время можно выделить десять групп факторов функционирования лизинговой деятельности, направленной на развитие промышленности:

1) неоднородность развития различных отраслей промышленности;

2) введение экономических санкций против России, затрудняющих сотрудничество с иностранными поставщиками, кредиторами и страхователями;

3) проблемы кредитования, валютная нестабильность и отток иностранного капитала;

4) недостаточная проработанность системы предоставления компенсационных лизинговых платежей лизингополучателям и/или лизинговым компаниям;

5) недостаточное переключение инструмента лизинга на отечественные предприятия;

6) отсталость технологий переработки в промышленности;

7) высокая степень износа основных средств в промышленности;

8) общее снижение деловой активности в экономике, усиление кризисных явлений, что снижает платежеспособность клиента;

9) ориентация международного сотрудничества по лизингу в сфере приобретения новой техники и технологий на страны Азиатского региона;

10) поддержка лизинговой деятельности государством при реализации сделок в промышленности.

Данные факторы классифицированы по признакам, определяющим стимулирование, устойчивость, стабильность, уровень развития, однородность и направления лизинговой деятельности [2].

Недостаточная теоретическая и методологическая проработанность вопросов промышленного лизинга предопределяет выбор темы исследования и ее особую актуальность.

**Цель исследования** состоит в формировании и реализации организационно-экономического механизма (ОЭМ) промышленного лизинга при финансировании деятельности промышленного предприятия.

## Материалы и методы исследования

Основные этапы формирования и реализации ОЭМ применения промышленного лизинга при финансировании деятельности промышленного предприятия представим на рис. 1.

Предлагаемая методика предусматривает последовательную реализацию следующих действий по организации, проведению и оценке экономической эффективности лизинговой операции для всех её участников [3].



*Рис. 1. Этапы реализации методики применения промышленного лизинга при финансировании деятельности промышленного предприятия*

Анализируя методику применения промышленного лизинга при финансировании деятельности промышленного предприятия, необходимо отметить, что она включает реализацию пяти этапов, каждый из которых предусматривает проведение набора действий.

Рассмотрим более подробно содержание каждого из пяти этапов [4].

На первом этапе реализации предлагаемой методики предусмотрено формирование необходимых условий для организации и проведения промышленного лизинга. Определяют следующие параметры лизингового контракта:

- предмет лизингового контракта;
- состава его участников;
- виды взаимодействия между участниками лизингового контракта.

Реализация первого этапа предусматривает подписание договоров между следующими участниками:

- договор промышленного лизинга между лизингодателем и лизингополучателем-производителем промышленного обо-

рудования и лизингополучателем-пользователем промышленного оборудования;

- договор купли-продажи между лизингодателем и поставщиком технологического оборудования;

- кредитный договор между лизингодателем и банком для оплаты имущества поставщика специализированного оборудования;

- договор страхования между лизингодателем и страховой организацией для получения страховых возмещений в случае наступления различных страховых случаев, характерных для специализированного инновационного лизинга;

- договор страхования между лизингополучателями и страховой организацией для получения страховых возмещений в случае наступления различных страховых случаев, характерных для специализированного инновационного лизинга.

На втором этапе предлагаемой методики происходит установление основных параметров лизингового контракта

для всех участников сделки [5]. Основными параметрами промышленного лизингового контракта являются:

- срок проведения контракта;
- стоимость оборудования;
- условия оплаты.

Результатом реализации этого пункта второго этапа является подготовка данных для составления графиков оплаты приобретаемого долгосрочного актива (основных средств);

- размер банковских кредитов, величина процентной ставки и условия выплаты процентов и погашения суммы основного долга;
- лизинговые проценты и величины лизинговых платежей, а также периодичность их осуществления;
- процент и величина страховых взносов, а также периодичность их внесения.

Третьим этапом рассматриваемой методики является планирование графиков лизинговых платежей контракта. На этом этапе количественно определяются взаимоотношения между всеми участниками промышленного лизинга (рис. 2). Для согласования интересов промышленного предприятия и лизингодателя необходимо разработать экономико-математическую модель согласованного графика лизинговых платежей для лизингодателя и лизингополучателя.

На четвертом этапе предлагаемой методики происходит оценка эффективности инвестиционного проекта финансирования деятельности при использовании промышленного лизинга. Этот этап методики предусматривает определение эффективности реализации лизинговых отношений для всех его участников.



Рис. 2. Схема взаимодействия участников проекта промышленного лизинга:  
 1 – получение лизинговой компанией кредита на приобретение долгосрочного актива;  
 2 – финансирование лизинговой компанией приобретения долгосрочного актива;  
 3 – выкуп долгосрочного актива в собственность лизинговой компанией; 4 – заключение договора лизинга; 5 – поставка готового долгосрочного актива промышленному предприятию;  
 6 – поступление лизинговых платежей в лизинговую компанию (ЛК); 7 – возврат кредита лизинговой компанией коммерческому банку; 8 – заключение договора страхования (долгосрочного актива – лизинговой компанией и ответственности промышленного предприятия);  
 9 – реализация продукции потребителям и поступление денежных средств;  
 10 – платежи по текущим обязательствам

Следует указать на тот факт, что реализация промышленного лизинга возможна только в том случае, если каждый его участник получит от его проведения определенную экономическую выгоду. В противном случае, если хотя бы один из участников промышленного лизинга не будет иметь соответствующей экономической выгоды или ее получение подвергается большому риску, взаимодействие между потенциальными участниками не состоится.

Следовательно, экономически грамотная оценка эффективности инвестиционного проекта при применении промышленного лизинга выступает гарантом успешной его реализации.

Пятым этапом осуществления методики является оценка эффективности лизингового контракта при применении промышленного лизинга. Проведение этого этапа предусматривает обоснование перспективности реализации промышленного лизинга по сравнению с другими альтернативными схемами реализации инвестиционного проекта. К альтернативным схемам реализации инвестиционного проекта могут быть отнесены его финансирование на основе альтернатив «покупка», «кредит», «лизинг».

В методике применения промышленного лизинга при финансировании деятельности промышленного предприятия, представленной на рис. 1 наибольшую сложность, на наш взгляд, представляет третий этап «Планирование графиков лизинговых платежей контракта» (рис. 2).

## Выводы

В предлагаемой схеме промышленного лизинга внимание уделено механизму взаимодействия лизингодателя и лизингополучателя. При этом экономическим инструментом, отражающим указанное взаимодействие, являются лизинговые платежи.

Применение организационно-экономического механизма промышленного лизинга позволяет:

- восстановить утерянные в ходе приватизации хозяйственные связи предприятий-производителей, преодолеть разобщенность предприятий, составляющих производственное ядро машиностроительного комплекса; увеличить объемы производства и сбыта продукции;

- предоставить возможность предприятиям-эксплуатантам осуществить приобретение долгосрочных активов (основных средств) без единовременной аккумуляции крупных финансовых средств и кредитов; проводить необходимую модернизацию основных средств и обновление выработавшего ресурс оборудования и оснащения;

- придать внешний импульс для начала взаимодействия всех участников процесса с целью вывода машиностроительного комплекса из кризисного состояния.

Таким образом, в результате реализации организационно-экономического механизма применения промышленного лизинга определено содержание основных этапов ОЭМ. Определение основных характеристик и условий проведения промышленного лизинга позволило оценить перспективность и экономическую целесообразность его реализации.

### *Библиографический список*

1. Результаты опроса топ-менеджеров лизинговых компаний в рамках круглого стола «Реформа рынка лизинга» 20.04.2017 г. Москва [Электронный ресурс]: Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА»). Режим доступа: [http://raexpert.ru/rankingtable/leasing/leasing\\_9m2015/main](http://raexpert.ru/rankingtable/leasing/leasing_9m2015/main).
2. Сайфиева С.Н. Финансовые источники воспроизводства основного капитала / С.Н. Сайфиева, Д.А. Ермилина // Экономист. 2012. № 11. С. 21–37.
3. Коровкина Н.И. Выбор рационального источника финансирования инновационно-производственной деятельности промышленного предприятия // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2018. № 2–1. С. 67–74.
4. Коровкина Н.И., Захарова А.Е. Проблема технического перевооружения на основе лизинга // VI Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы экономической науки и практики»: сборник материалов конференции / под ред. А.Л. Сабининой, С.Н. Смирновой, Р.Ю. Болдыревой. Тула, ТулГУ, 26 апреля 2018 года. Тула: Изд-во ТулГУ, 2018. С. 201–204.
5. Хлынин Э.В., Рыбас А.Л., Коровкина Н.И. Методологические подходы и принципы стратегического управления процессом воспроизводства основного капитала предприятия // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2011. № 3–2. С. 341–353.

УДК 338.1

***И. И. Лямкин***

Кемеровский институт (филиал) ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Кемерово,  
e-mail: lii66@mail.ru

***О. И. Шершнева***

Кемеровский институт (филиал) ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Кемерово,  
e-mail: daizy77@mail.ru

## **СНИЖЕНИЕ РИСКА БАНКРОТСТВА НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Ключевые слова:** банкротство, риски, управленческое решение, экономические модели.

В данной статье рассматриваются особенности оценки вероятности банкротства российских компаний с целью оптимизации их функционирования и снижения риска банкротства. Для этого используются модели, построенные на основе мультипликативного дискриминантного анализа и модели, базирующиеся на регрессионном логистическом анализе (logit-модели). Приведены альтернативные результаты расчетов вероятности банкротства с применением пятифакторной модели Э. Альтмана, моделей Р. Таффлера, Д. Фулмера, Зайцевой О.П., Савицкой Г.В., Дж. Ольсона, Хайдаршиной Г.А. Показано, что используемые модели дают неоднозначный результат. В связи с этим сделан вывод о необходимости осуществления мероприятий по повышению эффективности функционирования предприятия. Повторный расчет вероятности банкротства с учетом выполнения предлагаемых мероприятий показал положительный результат (низкую вероятность банкротства) для всех применяемых моделей. На основе проведенного исследования предложен алгоритм действий с целью недопущения банкротства компании, включающий мониторинг функционирования предприятия на предмет возможных рисков банкротства с использованием моделей оценки вероятности банкротства, построенных на основе как мультипликативного дискриминантного анализа, так и регрессионного логистического анализа, выявление проблемных зон, разработку и осуществление необходимых мероприятий.

***I. I. Lyamkin***

Kemerovo Institute (branch) Plekhanov Russian University of Economics, Kemerovo,  
e-mail: lii66@mail.ru

***O. I. Shershneva***

Kemerovo Institute (branch) Plekhanov Russian University of Economics, Kemerovo,  
e-mail: daizy77@mail.ru

## **REDUCTION OF THE RISK OF BANKRUPTCY BASED ON THE USE OF MODELS OF EVALUATING THE PROBABILITY OF BANKRUPTCY OF ENTERPRISES IN THE RUSSIAN ECONOMY**

**Keywords:** bankruptcy, risks, management decision, economic models.

This article discusses the features of assessing the probability of bankruptcy of Russian companies in order to optimize their operation and reduce the risk of bankruptcy. For this purpose, models based on multiplicative discriminant analysis and models based on regression logistic analysis (logit models) are used. The alternative results of calculations of the bankruptcy probability using the five-factor model of E. Altman, the models of R. Taffler, D. Fulmer, Zaitseva O.P., Savitskaya G.V., J. Olson, Khaidarshina G.A. are given. It is shown that the models used give an ambiguous result. In this regard, it was concluded that it is necessary to take measures to improve the efficiency of the enterprise. Repeated calculation of the probability of bankruptcy in view of the implementation of the proposed measures showed a positive result (low probability of bankruptcy) for all the applied models. Based on the study, an algorithm of actions was proposed to prevent a company from bankruptcy, including monitoring the operation of an enterprise for possible bankruptcy risks using models for assessing the probability of bankruptcy based on both multiplicative discriminant analysis and regression logistic analysis, identifying problem areas, developing and the implementation of necessary activities.

### Введение

Согласно сведениям, представленным Федресурсом, начиная с 2014 г., примерно 13 тыс. российских компаний ежегодно признается банкротами [1, с. 5]. При этом по результатам проведения процедур банкротства удовлетворяются только 5–6% требований кредиторов, включенных в реестр требований кредиторов [1, с. 14]. Поэтому представляется важной ранняя диагностика вероятности наступления банкротства, которая была бы доступна руководителям компаний и их контрагентам.

### Цель исследования

Основная цель нашего исследования – провести оценку вероятности банкротства на примере конкретного предприятия, по результатам которой разработать алгоритм действий по снижению риска банкротства.

### Материал и методы исследования

В настоящее время не только в России, но и в мире отсутствуют общепринятые методики оценки вероятности банкротств. Поэтому в целях получения более достоверных результатов мы использовали следующие наиболее известные российские и зарубежные модели:

1. Модели, построенные на основе мультипликативного дискриминантного анализа (Multiple-discriminant analysis – MDA).

1.1. Пятифакторная модель Альтмана [2].  
Алгоритм расчета:

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,42x_4 + 0,995x_5,$$

где  $x_1$  – доля собственных оборотных средств в активах;  $x_2$  – рентабельность активов;  $x_3$  – рентабельность активов по прибыли до налогообложения;  $x_4$  – коэффициент финансирования;  $x_5$  – отношение выручки к активам.

Критерии оценки вероятности банкротства:  $Z < 1,23$  (высокая),  $Z = 1,23–2,89$  (неопределенная),  $Z > 2,89$  (низкая).

1.2. Модель Р. Таффлера [3].

Алгоритм расчета:

$$Z = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4,$$

где  $x_1$  – соотношение прибыли от продажи и краткосрочных обязательств;

$x_2$  – соотношение оборотных активов к заемному капиталу;  $x_3$  – удельный вес краткосрочных обязательств в активах;  $x_4$  – оборачиваемость активов.

Критерии оценки вероятности банкротства:  $Z < 0,2$  (высокая),  $Z = 0,2–0,3$  (неопределенная),  $Z > 0,3$  (низкая).

1.3. Модель Д. Фулмера [4].

Алгоритм расчета:

$$Z = 5,528x_1 + 0,212x_2 + 0,073x_3 + 1,27x_4 + 0,12x_5 + 2,235x_6 + 0,575x_7 + 1,083x_8 + 0,984x_9 - 3,075,$$

где  $x_1$  – коэффициент соотношения нераспределенной прибыли прошлых лет к итогу баланса отчетного года;  $x_2$  – оборачиваемость активов;  $x_3$  – коэффициент соотношения прибыли до налогообложения и уплаты процентов к собственному капиталу;  $x_4$  – коэффициент соотношения денежных средств к сумме краткосрочных и долгосрочных обязательств;  $x_5$  – коэффициент соотношения долгосрочных обязательств к имуществу;  $x_6$  – коэффициент соотношения краткосрочных обязательств к имуществу;  $x_7$  – значение десятичного логарифма суммы материальных активов;  $x_8$  – коэффициент соотношения оборотного капитала к обязательствам;  $x_9$  – значение десятичного логарифма общей суммы прибыли до налогообложения и процентов к уплате к сумме процентов к уплате.

Критерии оценки вероятности банкротства:  $Z < 0$  (высокая),  $Z > 0$  (низкая).

1.4. Модель Зайцевой О.П. [5].

Алгоритм расчета:

$$K_{\text{факт}} = 0,25x_1 + 0,1x_2 + 0,2x_3 + 0,25x_4 + 0,1x_5 + 0,1x_6;$$

$$K_{\text{норм}} = 1,57 + 0,1x_6 \text{ прошлого года}$$

где  $x_1$  – коэффициент убыточности (отношение прибыли (убытка) до налогообложения к собственному капиталу);  $x_2$  – соотношение кредиторской и дебиторской задолженностей;  $x_3$  – соотношение краткосрочных обязательств с наиболее ликвидными активами;  $x_4$  – доля прибыли до налогообложения в выручке;  $x_5$  – коэффициент капитализации (финансовый леверидж);  $x_6$  – соотношение активов и выручки.

Критерии оценки вероятности банкротства:

$$K_{\text{факт}} < K_{\text{норм (низкая)}}, K_{\text{факт}} > K_{\text{норм (высокая)}}.$$

1.5. Модель Савицкой Г.В. [6].

Алгоритм расчета:

$$Z = 0,111x_1 + 13,23x_2 + 1,67x_3 + 0,515x_4 + 3,8x_5,$$

где  $x_1$  – соотношение собственного капитала с оборотными активами;  $x_2$  – доля оборотного капитала в общем капитале;  $x_3$  – оборачиваемость совокупного капитала;  $x_4$  – рентабельность активов;  $x_5$  – коэффициент автономии.

Критерии оценки вероятности банкротства:

$Z > 8$  – риск банкротства отсутствует,  
 $5 < Z < 8$  – риск банкротства небольшой,  
 $3 < Z < 5$  – риск банкротства средний,  
 $1 < Z < 3$  – большой риск банкротства,  
 $Z < 1$  – максимальный риск банкротства.

2. Модели, построенные на основе регрессионного логистического анализа (logit-модели).

2.1. Модель Дж. Ольсона [7].

Алгоритм расчета:

$$P = \frac{1}{1 + e^{-Y}},$$

где  $P$  – вероятность банкротства (принимает значения от 0 до 1);

$$Y = 1,32 + 0,407x_1 + 6,03x_2 + 1,43x_3 - 0,0757x_4 + 2,37x_5 + 1,83x_6 - 0,258x_7 + 1,72x_8 + 0,521x_9,$$

где  $x_1$  – натуральный логарифм отношения активов к индексу-дефлятору ВВП в стране;  $x_2$  – доля заемного капитала в активах;  $x_3$  – доля собственных оборотных средств в активах;  $x_4$  – соотношение краткосрочных обязательств и оборотных активов;  $x_5$  – рентабельность активов;  $x_6$  – отношение чистой прибыли и амортизации к заемному капиталу;  $x_7$  – фиктивная переменная (1, если чистый убыток; 0, если чистая прибыль);  $x_8$  – фиктивная переменная -1, если заемный капитал превышает активы; 0, если нет;  $x_9$  – коэффициент роста чистой прибыли.

2.2. Модель Хайдаршиной (для промышленности) [8].

Алгоритм расчета:

$$P = \frac{1}{1 + e^{-Y}},$$

где  $P$  – вероятность банкротства (принимает значения от 0 до 1);

$$Y = 10,2137 + 0,0303x_1 + 6,7543x_2 - 3,7039x_3 - 1,5985x_4 - 0,564x_5 - 0,1254x_6 - 1,3698x_7 - 6,3609x_8 - 0,2833x_9 + 2,5966x_{10} - 7,3087x_{11},$$

где  $x_1$  – «возрастная характеристика» организации (0 – если предприятие создано более 10 лет назад, 1 – если менее 10 лет);  $x_2$  – фактор «кредитной истории» организации (0 – если положительная «история», 1 – если отрицательная);  $x_3$  – коэффициент текущей ликвидности;  $x_4$  – соотношение прибыли до уплаты процентов и налогов с уплаченными процентами;  $x_5$  – натуральный логарифм собственного капитала;  $x_6$  – ставка рефинансирования ЦБ;  $x_7$  – региональная принадлежность предприятия: 0 – Москва, Санкт-Петербург; 1 – другие регионы;  $x_8$  – рентабельность активов;  $x_9$  – рентабельность собственного капитала;  $x_{10}$  – темп роста активов;  $x_{11}$  – темп роста собственного капитала.

### Результаты исследования и их обсуждение

Результаты применения вышеуказанных моделей за три года до банкротства предприятия представлены в табл. 1.

Как видно из таблицы, полученные результаты дают противоречивую оценку вероятности наступления банкротства. Большинство моделей (модель Р. Таффлера, модель Д. Фулмера, модель Савицкой Г.В., модель Дж. Ольсона, модель Хайдаршиной Г.А.) дает низкую оценку вероятности банкротства. Пятифакторная модель Э. Альтмана дает неопределенный результат, а модель Зайцевой О.П. свидетельствует о высоком риске банкротства.

Кроме абсолютных значений показателей риска важна, на наш взгляд, и их динамика. Полученные результаты показывают, что динамика показателей

Результаты оценки вероятности банкротства

| Модели оценки вероятности банкротства | Вероятность банкротства                                |  |  |
|---------------------------------------|--|--|--|
|                                       | 3 года назад   | 2 года назад   | 1 год назад  |
| Пятифакторная модель Э. Альтмана      | $Z = 1,824$  | $Z = 2,107$  | $Z = 1,648$  |
|                                       | Вероятность банкротства неопределенная                 |  |  |
| Модель Р. Таффлера                    | $Z = 0,270$  | $Z = 0,350$  | $Z = 0,330$  |
|                                       | неопределенная   | низкая   |  |
| Модель Д. Фулмера                     | $Z = 5,625$  | $Z = 6,803$  | $Z = 6,203$  |
|                                       | Вероятность банкротства низкая                         |  |  |
| Модель Зайцевой О.П.                  | $K_{\text{факт}} = 3,357$<br>$K_{\text{норм}} = 2,990$ | $K_{\text{факт}} = 3,663$<br>$K_{\text{норм}} = 2,457$ | $K_{\text{факт}} = 3,432$<br>$K_{\text{норм}} = 2,701$ |
|                                       | Вероятность банкротства высокая                        |  |  |
| Модель Савицкой Г.В.                  | $Z = 5,659$  | $Z = 8,453$  | $Z = 9,454$  |
|                                       | Риск небольшой   | Риск банкротства отсутствует                           |  |
| Модель Дж. Ольсона                    | $P = 0,001$  | $P = 0,001$  | $P = 0,001$  |
|                                       | Вероятность банкротства низкая                         |  |  |
| Модель Хайдаршиной Г.А.               | $P = 0,001$  | $P = 0,001$  | $P = 0,001$  |
|                                       | Вероятность банкротства низкая                         |  |  |

у моделей, построенных на основе регрессионного логистического анализа, стабильна. Модели мультипликативного дискриминантного анализа, кроме модели Савицкой Г.В., за последний год демонстрируют отрицательную динамику, характеризующую повышение вероятности банкротства.

Учитывая вышеизложенное, полагаем, что нельзя сделать однозначный вывод о вероятности банкротства. Следуя принципу разумной осторожности следует осуществить мероприятия по повышению эффективности функционирования предприятия.

Наибольшее отрицательное влияние на результат в модели Зайцевой О.П. оказывает коэффициент соотношения краткосрочных обязательств с наиболее ликвидными активами. Поэтому с целью снижения риска банкротства необходимо улучшить работу с дебиторской задолженностью и изменить соотношение между дебиторской задолженностью и денежными средствами в пользу последних.

Взыскание дебиторской задолженности также позволит уменьшить неиспользуемые активы и снизить обязательства предприятия, что увеличит рентабельность активов и коэффициент

финансирования. В результате улучшится результат по пятифакторной модели Э. Альтмана.

Результаты применения моделей оценки вероятности банкротства после осуществления вышеуказанных мероприятий представлены в табл. 2.

По данным табл. 2 видим, что предложенные мероприятия позволили обеспечить низкую вероятность банкротства в рамках всех реализованных моделей.

**Заключение**

Таким образом, в целях снижения вероятности банкротства руководству предприятия целесообразно постоянно проводить мониторинг функционирования предприятия на предмет возможных рисков банкротства, следуя следующему алгоритму:

1. Провести оценку вероятности банкротства предприятия с использованием моделей, построенных на основе как мультипликативного дискриминантного анализа, так и регрессионного логистического анализа.

2. Выявить модели оценки вероятности банкротства предприятия, результат которых свидетельствуют о риске банкротства.

Результаты оценки вероятности банкротства предприятия  
после оптимизационных мероприятий

| Модели оценки вероятности банкротства | Вероятность банкротства                            |
|---------------------------------------|--|
| Пятифакторная модель Э. Альтмана      | $Z = 2,987$  |
|                                       | Вероятность банкротства низкая                     |
| Модель Р. Таффлера                    | $Z = 0,552$  |
|                                       | Вероятность банкротства низкая                     |
| Модель Д. Фулмера                     | $Z = 7,287$  |
|                                       | Вероятность банкротства низкая                     |
| Модель Зайцевой О.П.                  | $K_{\text{факт}} = 1,496, K_{\text{норм}} = 2,701$ |
|                                       | Вероятность банкротства низкая                     |
| Модель Савицкой Г.В.                  | $Z = 8,145$  |
|                                       | Вероятность банкротства низкая                     |
| Модель Дж. Ольсона                    | $P = 0,001$  |
|                                       | Вероятность банкротства низкая                     |
| Модель Хайдаршиной Г.А.               | $P = 0,001$  |
|                                       | Вероятность банкротства низкая                     |

3. Определить показатели этих моделей, которые оказывают наибольшее отрицательное влияние на результат оценки вероятности банкротства.

4. Рассчитать величины этих показателей, обеспечивающих получение

результата с низкой вероятностью банкротства при реализации соответствующей модели.

5. Разработать и осуществить мероприятия по обеспечению соответствующей величины показателей.

*Библиографический список*

1. Статистический бюллетень ЕФРСБ. 31 декабря 2018 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки. (дата обращения: 24.05.2019).
2. Altman E. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy // Journal of Finance. 1968. Vol. 23, №4, (September 1968). P. 589–609.
3. Taffler R..J Forecasting company failure in the UK using discriminant analysis and financial ratio data // Journal of the Royal Statistical Society: Series A (General). № 145 (3). 1982. P. 342–358.
4. Fulmer John G. et al.: A Bankruptcy Classification Model For Small Firms // Journal of Commercial Bank Lending, 1984. P. 25–37.
5. Зайцева О.П. Антикризисный менеджмент в российской фирме // Аваль. (Сибирская финансовая школа), 1998.
6. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник. 14-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2011.
7. Ohlson J.A. Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy // Journal of Accounting Research, 1980. № 18. P. 109–131.
8. Хайдаршина Г.А. Методы оценки риска банкротства предприятия: автореферат дис. ... канд. экон. наук. М., 2009.

УДК 336.64

**Ю. В. Немцева**

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления» «НИНХ», Новосибирск, e-mail: nemtseva\_july@mail.ru

**А. В. Беккер**

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления» «НИНХ», Новосибирск, e-mail: artur8bekker@mail.ru

## **КЛИРИНГ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ КАК СРЕДСТВО ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ВНУТРИХОЛДИНГОВЫХ РАСЧЕТОВ**

**Ключевые слова:** группа компаний, холдинг, взаимозачет, клиринг, неттинг.

Особенностью холдинговых компаний является формирование внутреннего рынка, на котором компании холдинга торгуют между собой: продают друг другу товары или оказывают услуги по внутренним ценам. Таким образом, в хозяйственную деятельность холдинговых компаний вплетены внутригрупповые операции. Необходимость надлежащего оформления экономических отношений между компаниями холдинга, связанными торговыми отношениями, создает дополнительные издержки для холдинга в целом. Данное обстоятельство актуализирует поиск способов сокращения данных расходов и повышения эффективности взаимных расчетов, одним из которых авторы считают построение клиринговой системы. В статье показаны риски и преимущества применения клиринга обязательств, рассмотрена система нормативного регулирования клиринга в холдингах, выявлен экономический эффект от создания клирингового центра группы взаимосвязанных компаний. В рамках исследования установлено, что создание внутрихолдингового расчетного центра способствует обеспечению сбалансированности входящих и исходящих финансовых потоков, снижению риска дефицита ликвидных средств. Показано, что обеспечение оперативного контроля финансовых операций компаний группы, оптимизация политики заимствований, в свою очередь, позволит ослабить зависимость дочерних компаний от внешних источников финансирования, повысив, тем самым, их финансовую устойчивость. Однако при построении эффективной системы взаимозачета встречных требований необходимо учитывать соответствующие риски деятельности и принимать определенные меры по их минимизации.

**Yu. V. Nemtseva**

Novosibirsk state University of Economics and management, Novosibirsk, e-mail: nemtseva\_july@mail.ru

**A. V. Bekker**

Novosibirsk state University of Economics and management, Novosibirsk, e-mail: artur8bekker@mail.ru

## **OBLIGATIONS CLEARING AS A MEANS OF OPTIMIZATION OF THE INTERCOMPANY PAYMENTS SYSTEM**

**Keywords:** company group, holding company, offset, clearing, netting.

The peculiarity of the holding companies is the formation of the domestic market in which the holding companies trade with each other: sell each other goods or provide services at domestic prices. Thus, intra-group operations are woven into the economic activities of holding companies. The need for proper registration of economic relations between the companies of the holding, related trade relations, creates additional costs for the holding as a whole. This circumstance actualizes the search for ways to reduce these costs and improve the efficiency of mutual settlements, one of which the authors consider the construction of a clearing system. The article shows the risks and benefits of the use of clearing obligations, the system of normative regulation of clearing in holdings, the economic effect of the creation of a clearing center of a group of interrelated companies. The study found that the creation of an intercompany settlement center contributes to the balance of incoming and outgoing financial flows, reducing the risk of liquidity shortages. Ensuring operational control of financial operations of the group's companies, optimization of borrowing policy, in turn, will reduce the dependence of subsidiaries on external sources of financing, thereby increasing their financial stability. However, when building an effective system of offset of counterclaims, it is necessary to take into account the relevant risks of activity and take possible measures to minimize them.

## Введение

Повышение эффективности экономической деятельности является ключевой задачей каждой компании в условиях конкурентной борьбы. Особую значимость и сложность в решении данная задача имеет для связанных групп компаний.

Особенность хозяйственной деятельности компаний холдингового типа заключается в наличии так называемого внутреннего рынка, где компании холдинга осуществляют взаимные операции по продаже и приобретению товаров и услуг. Данные операции подразумевают расчеты и связанные с ними транзакционные издержки [4, 10, 13].

**Цель исследования** – оценить эффективность использования клиринговой системы как одного из способов учета взаимных расчетов компаний холдинга. Достижению цели способствует решение следующих задач:

- определить риски и преимущества применения клиринга обязательств;
- рассмотреть российскую систему нормативного регулирования клиринга в холдингах;
- выявить возможности повышения эффективности внутрихолдинговых расчетов путем создания клирингового центра.

## Материал и методы исследования

Работа выполнена на основе теоретического анализа и синтеза, абстрагирования и конкретизации, дедукции и индукции, традиционных методов экономического анализа, экспертных оценок и др.

## Результаты исследования и их обсуждение

На практике нередко возникают ситуации, когда один и тот же экономический субъект выступает по отношению к контрагенту и в качестве дебитора, и в качестве кредитора одновременно. В такой ситуации можно говорить о наличии взаимной задолженности субъектов, которую стороны могут частично или полностью погасить путем взаимозачета. Подобный способ гашений задолженности, по нашему мнению, особенно эффективен в рамках крупных холдинговых структур.

Безналичные расчеты между компаниями за поставленные друг другу това-

ры или оказанные услуги, осуществляемые путем взаимного зачета, исходя из условий баланса платежей, называются клирингом [7].

Клиринговая деятельность является весьма сложным процессом. К каждому из этапов клиринга предъявляются особые требования со стороны внутренних нормативных документов и государственных контролирующих органов. Игнорирование требований может привести к реализации ряда рисков с различной тяжестью последствий для участников (табл. 1).

В целях минимизации указанных выше видов риска, для обеспечения исполнения сделок в процессе клиринга, клиринговые центры создают специальные резервные фонды средств, а также формируют собственную систему противодействия угрозам экономической безопасности. Необходимым условием ведения клиринговых расчетов является поддержание высокого уровня информационной безопасности и изолированности расчетной системы. Кроме того, к применяемым мерам снижения риска относят:

- сокращение расчетного периода;
- предварительное депонирование денежных средств на счетах;
- усиленный контроль надежности участников расчетов;
- ограничение на размер подлежащих клирингу обязательств;
- оперативное кредитование участников расчетов;
- получение гарантий и поручительств;
- страхование рисков и др. [6, 8, 9, 11, 12].

С более развитой на финансовых рынках системой взаимозачета связан и особый уровень контроля и регламентации клиринговых процессов. Многие меры снижения рисков носят императивный характер, их соблюдение тщательно контролируется надзорными органами. В частности, того требуют повышенные риски при обращении со значительными объемами денежных средств населения, компаний и государства. Так, на финансовых рынках клиринговую деятельность могут вести только юридические лица, называемые клиринговыми центрами, на основе специальной лицензии и по разработанным правилам, которые также должны быть утверждены надзорными органами.

Таблица 1

Риски, генерируемые клиринговой деятельностью

| Вид риска  | Последствия проявления  | Источник возникновения   |
|--|---|--|
| Риск получения недостоверных данных для ведения клиринга                                   | Под недостоверными данными понимается некорректная информация об обязательствах компаний группы, недействительные реквизиты сторон и другие несоответствия. Дополнительные запросы и получение достоверных данных может значительно снизить эффективность клиринговой системы, а результат использования недостоверных данных может привести к тяжким разбирательствам внутри группы компаний | Бессознательные ошибки, преднамеренные действия участников системы расчетов  |
| Риск несанкционированного доступа к информации об обязательствах сторон и системе расчетов | Утечки конфиденциальной информации подрывают доверие к клиринговой системе в целом. Более тяжелые последствия ожидаются при обнаружении возможности внешнего влияния на работу системы внутрихолдинговых расчетов со стороны внешних компаний   | Преднамеренные действия участников системы расчетов, других лиц  |
| Риск ошибок в выполнении расчетов по клиринговым операциям                                 | Причиной таких ошибок могут быть программные сбои, человеческий фактор. Здесь же стоит учитывать возможность ошибок внешних участников обеспечения расчетов (банки), что может негативно отразиться на результатах деятельности всей группы компаний и стать источником затрат на осуществление действий по исправлению сложившейся ситуации  | Недостаточный уровень автоматизации и роботизации процессов; бессознательные ошибки, преднамеренные действия участников системы расчетов (включая банки) |
| Риск потери ликвидности в системе расчетов контрагентов                                    | Невозможность реализации клирингового плана платежей на практике ввиду недостаточной ликвидности даже одной из компаний группы может образовать целую цепочку неплатежей внутри холдинга, что при отсутствии оперативного решения негативно отразится на результатах деятельности всей группы компаний  | Бессознательные ошибки, преднамеренные действия участников системы расчетов; влияние внешних факторов  |

Процедура клиринга является сложным процессом и предшествует процедуре расчетов. Но, несмотря на сложность реализации и множество сопутствующих рисков, клиринг оптимизирует существующую систему расчетов, снижая ее издержки и риски.

Экономический эффект от внедрения системы зачета требований выражен рядом событий (рис. 1).

Основным положительным эффектом зачета требований, по мнению авторов, является возможность повышения ликвидности участников расчетов. Этот эффект можно проследить на следующем примере расчетов между тремя компаниями X, Y и Z. Объемы необходимых к исполнению обязательств условных компаний представлены в виде матрицы платежей (табл. 2). Строки матрицы соответствуют компаниям-плательщикам, а столбцы – компаниям-получателям. Элементами матрицы являются суммы платежей.

При отсутствии практики взаимозачета требований расчеты между компаниями будут осуществляться на валовой основе, проводя все платежи последовательно, один за другим. Для данной ситуации общий объем задействованных в расчетах денежных средств был рассчитан по формуле и составит 2 600 ден. ед.

$$S_1 = 400 + 400 + 300 + 600 + 500 + 400 = 2\,600. \quad (1)$$

Таким образом, при валовых расчетах объем участвующих в расчетах денежных средств определяется суммой всех обязательств компаний друг перед другом, а количество платежей совпадает с количеством действующих между компаниями соглашений, предполагающих денежные расчеты.

Имея информацию о наличии и объемах взаимных обязательств, компании



Рис. 1. Составляющие экономического эффекта внедрения процедуры клиринга

Таблица 2

Матрица платежей компаний

|            | Компания X | Компания Y | Компания Z |
|------------|------------|------------|------------|
| Компания X | –          | 400        | 400        |
| Компания Y | 300        | –          | 600        |
| Компания Z | 500        | 400        | –          |

попарно смогут провести взаимозачет требований, тем самым значительно уменьшив объемы задействованных в операциях денежных средств. В рассматриваемом примере этот объем был рассчитан по формуле и станет равным 400 ден. ед.

$$S_2 = |300 - 400| + |400 - 600| + |500 - 400| = 400. \quad (2)$$

То есть при двустороннем взаимозачете требований объем задействованных в расчетах денежных средств сократится до суммы чистых позиций каждой пары связанных обязательствами компаний. Количество денежных переводов в данном случае будет также соответствовать количеству пар связанных обязательствами компаний.

Еще больший клиринговый эффект будет достигнут при многостороннем взаимозачете, когда определяется чистая позиция для каждого участника расчетов по всем обязательствам с другими участ-

никами. В рамках примера объем переводимых денежных средств был рассчитан по формуле и составит всего 200 ден. ед.

$$S_3 = |300 - 400 + 500 - 400| + |400 - 300 + 400 - 600| + |600 - 400 + 400 - 500| = 200. \quad (3)$$

Таким образом, при многостороннем клиринге объем платежей будет равен сумме чистых позиций каждой компании относительно всех других компаний-участников расчетов. При этом платежей необходимо будет произвести в соответствии с количеством участников расчетов. А если некоторые участники по итогам клиринга будут иметь закрытую позицию (объем потенциальных платежей будет соответствовать объему потенциальных поступлений), то количество платежей после клиринга уменьшится на количество таких компаний с закрытой позицией. В рассматриваемом примере закрытую позицию будет иметь Компания X (рис. 2).

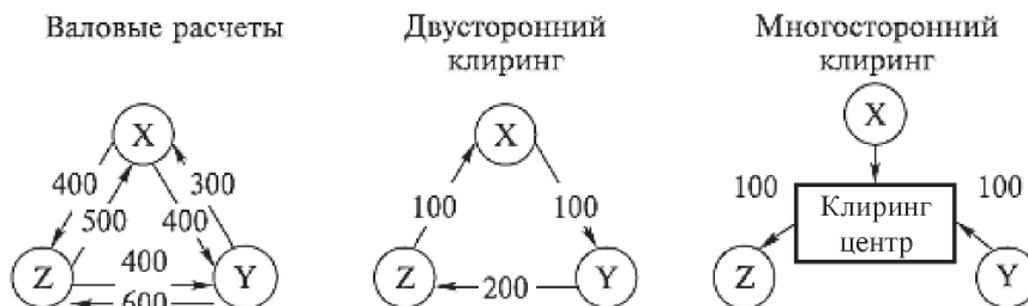


Рис. 2. Эффект перехода от валовых расчетов к многостороннему клирингу обязательств

В результате, такой «неденежный» способ гашения задолженности дает возможность расчетов даже при отсутствии свободных средств, снимает потребность в краткосрочных займах с целью поддержания ликвидности.

Использование взаимозачета требований позволяет не только снизить риск дефицита средств, но и аккумулировать средства, которые могут быть направлены на финансирование капиталоемких проектов холдинга. Денежные средства не вынимаются из оборота продолжительное время, что позволяет пользоваться ими не только в операционных, но и в инвестиционных целях.

Снижение количества платежей, должная степень автоматизации процессов приведут к высвобождению трудовых ресурсов, что также повысит эффективность деятельности холдинга.

Определенный размер экономии будет достигнут и за счет уменьшения количества платежных поручений – снизятся расходы на комиссию банка по обслуживанию расчетов.

При многостороннем клиринге также обеспечивается централизация финансовой информации по группе компаний в едином центре, что упрощает ее сбор для материнской компании. Здесь же стоит отметить возможность сокращения документооборота между участниками расчетов.

Таким образом, положительный эффект клиринга для крупных систем компаний, связанных взаимными денежными обязательствами, достаточно велик, чтобы рассмотреть возможность применения взаимозачета обязательств в холдингах на практике. Однако всегда следует учитывать связанные затраты и произвести необходимый расчет эконо-

номической эффективности создания и обслуживания клиринговой системы.

Возможность погашать обязательства путем проведения зачета взаимных требований в российском законодательстве предусмотрена статьей 410 Гражданского Кодекса Российской Федерации [1]. Эта же норма закона устанавливает условия, необходимые для проведения зачета между контрагентами. К таковым относятся:

1. Наличие встречной задолженности. В соответствии с данным требованием каждая сторона должна выступать одновременно и кредитором, и должником по отношению к другой стороне.

2. Однородность требований. Предполагается, что при взаимозачете денежное требование может быть зачтено только другим встречным денежным требованием, но не товаром, услугой или другой формой оплаты.

3. Срок исполнения требований наступил, либо не был указан, либо определен моментом востребования. Если срок исполнения обязательства не указан, оно должно быть исполнено в разумный срок после возникновения. Если же срок исполнения обязательства определен моментом востребования, оно должно быть исполнено в течение семи дней с момента предъявления требования.

В соответствии со статьей 411 ГК РФ в отдельных случаях установлен запрет на зачет взаимных требований [1]. К таким случаям относят требования о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью; о взыскании алиментов; о пожизненном содержании; если по одному из требований истек срок исковой давности, и контрагент заявил об этом; в иных случаях, предусмотренных законом или договором.

Также статья 412 ГК РФ определяет возможность взаимозачета с новым кредитором при произошедшей уступке прав требования [1].

При процедурах признания лица банкротом в соответствии со статьей 134 Закона № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» не допускается прекращение денежных обязательств должника путем зачета встречных требований, если при этом нарушается установленная законодательством очередность удовлетворения требований кредиторов.

Экономические субъекты не всегда верно применяют понятие «зачет» к ситуациям, предполагающим отсутствие денежных расчетов. Отсутствие подробной регламентации проведения взаимозачета и единообразного толкования норм ГК РФ на практике порождает множество споров. Недостатки законодательного регулирования восполняет арбитражная практика [2].

На практике нередко встречаются соглашения сторон о взаимозачете, в рамках которых прекращаемые требования могут не отвечать условиям статьи 410 ГК РФ (например, если требования не являются однородными). Однако подобное несоответствие не лишает силы заключенное соглашение. Согласно статье 407 ГК РФ стороны вправе прекратить обязательство своим соглашением. В данном случае взаимозачет основывается не на отдельных формулировках конкретной статьи закона, а на соглашении сторон, учитывая принципы статьи 421 ГК РФ о свободе договора [1].

Таким образом, современное российское законодательство в части регулирования процедур взаимозачета нельзя назвать в необходимой степени развитым. Его положения и отдельные формулировки нуждаются в совершенствовании. Однако в целом правовое регулирование экономических отношений в России позволяет на практике осуществлять зачет взаимных обязательств.

Конкретные схемы взаимозачета обязательств определяются реальными экономическими условиями функционирования группы взаимосвязанных компаний, их структурой, специализацией в видах деятельности, масштабом, приоритетами в вопросах распределения фи-

нансовых потоков и другими факторами. При этом денежные средства и другие ликвидные ресурсы рассматриваются как единое целое, и их использование будет эффективным лишь при максимизации выгоды всего холдинга, а не отдельных компаний группы.

На практике осуществление взаимозачета требований в соответствии с требованиями законодательства предполагает либо подачу заявления одной из сторон, либо подписание соответствующего соглашения между участвующими сторонами. Также взаимозачет оформляется надлежащим образом составленным и заверенным актом, который считается первичным расчетным документом.

В заявлении, соглашении или в акте взаимозачета нужно подробно отразить состав возникшей задолженности – необходимы ссылки на подтверждающие документы: договоры, накладные, счета-фактуры, акты выполненных работ, платежные документы. Также отдельно следует указывать суммы налогов, относящихся к каждому обязательству – все это поможет правильному отражению взаимозачета в учете организаций.

Следует отметить, что при внутрихолдинговом многостороннем взаимозачете не происходит исполнение ранее установленных обязательств. Взамен первоначальных обязательств устанавливаются новые.

Взаимозачет требований активно применяется крупнейшими российскими и зарубежными компаниями в отношении внешних контрагентов. Однако практика внутреннего клиринга обязательств в холдингах является закрытой корпоративной, а потому недоступной широкому кругу лиц информацией. Поэтому оценить масштаб и эффективность клиринговых процедур в холдингах достаточно сложно.

Необходимо также сказать, что отражение неденежных операций в системе бухгалтерского учета компаний холдинга приводит к искажениям в их финансовой отчетности [3, 5]. Причем искажение происходит как при верном и ответственном ведении взаимозачета обязательств, так может происходить и в результате ошибок, и недобросовестных действий, при несоблюдении нормативных актов. В последнем случае

принято говорить о манипулировании финансовой отчетностью в интересах холдинга. Возможность подобного влияния следует учитывать пользователям финансовой отчетности.

### Заключение

Подводя итог проведенной работе, можно утверждать, что создание внутрихолдингового расчетного центра дает возможность обеспечить сбалансированность входящих и исходящих финансовых потоков, снизить риск дефицита ликвидных средств, обеспечить оперативный контроль за финансовыми операциями компаний группы, оптимизацию политики заимствований, что

снизит зависимость дочерних компаний от внешних источников финансирования и повысит их устойчивость. Высвободившийся за счет использования клиринговой системы денежный поток может быть направлен на финансирование стратегически важных инвестиционных программ. Однако при построении эффективной системы взаимозачета встречных требований необходимо учитывать соответствующие риски деятельности и принимать возможные меры по их минимизации. Таким образом, создание внутрихолдингового клирингового центра является важным шагом на пути построения эффективной расчетной системы.

### Библиографический список

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 27.12.2018) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://base.garant.ru/10164072/> (дата обращения: 09.03.2019).
2. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 29.12.2001 № 65 «Обзор практики разрешения споров, связанных с прекращением обязательств зачетом встречных однородных требований» [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_35097/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_35097/) (дата обращения: 09.03.2019).
3. Горшкова Н.В. Организация консолидированного учета денежных потоков в холдингах // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 6 (204). С. 19–26.
4. Исаев И.А. Правовое регулирование клиринга и иных форм зачета: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03: М., 2004. 178 с. РГБ ОД, 61:05-12/815 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dslib.net/civil-pravo/pravovoe-regulirovanie-kliringa-i-inyh-form-zacheta.html/> (дата обращения: 20.03.2019).
5. Кирсанов А.П., Кузнецов А.А., Папшева И.А. Моделирование многостороннего взаимозачета платежей // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. 2014. № 2 (8). С. 52–57.
6. Кожевников Р.А., Савин М.Г. Управление финансовыми потоками в холдингах структурах // Транспортное дело России. 2012. С. 113–116.
7. Лысов С.А. Особенности организации финансового менеджмента на предприятиях холдингового типа // Проблемы учета и финансов. 2013. № 1 (9). С. 78–80.
8. Макарова В.А. Моделирование финансового управления холдинговых структур. Научная монография. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2013. 168 с.
9. Немцева Ю.В., Гуляева Л.А. Управление платежеспособностью страховщика в рамках корпоративного риск-менеджмента // Российское предпринимательство. 2016. № 3. С. 359–370.
10. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2017. 512 с.
11. Сафиуллина Е.И. Формирование внутренних источников финансирования в холдингах: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10. М., 2015. 166 с.
12. Селивановский А.С. Зачет, взаимозачет, неттинг? // Хозяйство и право. М., 2009. № 9. С. 57–62.
13. Сулакшин С.С. Правовая модель холдинга для России / С.С. Сулакшин, Е.Э. Буянова, В.В. Кулаков, Н.И. Михайлов, Е.С. Сазонова. М.: Научный эксперт, 2012. 280 с.

УДК 332.025

***Д. В. Нехайчук***

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»,  
Институт экономики и управления (структурное подразделение), Симферополь,  
e-mail: dimchikn@mail.ru

***Ю. С. Нехайчук***

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»,  
Институт экономики и управления (структурное подразделение), Симферополь,  
e-mail: elekobec@mail.ru

***А. В. Жучик***

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»,  
Институт экономики и управления (структурное подразделение), Симферополь,  
e-mail: alinazhuchik@yandex.ru

## **ГЕНДЕРНО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

**Ключевые слова:** гендерный бюджет, бюджетирование, инновационный, гендерный, регион, равенств, развитие, инструмент, социальный, стимулирование.

В научной статье рассмотрены вопросы инновационных инструментов стимулирования развития регионов в части внедрения гендерно-ориентированного бюджетирования в бюджетный процесс на местном уровне в современных условиях развития государства. Показано, что внедрение гендерных подходов к формированию программ и бюджетирования на местном уровне дает возможность оценить, как на практике обеспечивается равенство прав и возможностей мужчин и женщин в конкретной сфере или регионе, а также способствует улучшению качества этих услуг для населения в целом. Изучены труды отечественных и зарубежных ученых.

Авторы доказывают, что гендерное бюджетирование улучшает социальное планирование за счет роста экономической эффективности, конкретизации направленности вложений, эффективности использования экономических ресурсов и более качественных услуг для населения, поскольку выстраиваются четкие ориентиры для конечного потребителя.

***D. V. Nekhaychuk***

V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Institute of Economics and Management  
(structural division), Simferopol, e-mail: dimchikn@mail.ru

***Yu. S. Nekhaychuk***

V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Institute of Economics and Management  
(structural division), Simferopol, e-mail: elekobec@mail.ru

***A. V. Zhuchik***

V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Institute of Economics and Management  
(structural division), Simferopol, e-mail: alinazhuchik@yandex.ru

## **GENDER-ORIENTED BUDGETING AS AN INNOVATIVE TOOL TO STIMULATE REGIONAL DEVELOPMENT**

**Keywords:** gender budget, budgeting, innovation, gender, region, equality, development, instrument, social, stimulation.

The scientific article discusses the issues of innovative tools to stimulate the development of regions in terms of introducing gender-oriented budgeting into the budget process at the local level in the modern conditions of the state development. equality of rights and opportunities for men and women in a particular area or region, and also contributes to improving the quality of these services for the population in general. Studied the works of domestic and foreign scientists.

The authors argue that gender budgeting improves social planning by increasing economic efficiency, specifying the direction of investment, efficient use of economic resources and better services for the population, since clear guidelines are drawn up for the end user.

### Ведение

Развитие любого государства характеризуется, прежде всего, проведением реформ в различных сферах общественной жизни: социальной, экономической, политической и тому подобное. Особого внимания требуют реформы местного самоуправления и территориальной организации власти, ведь именно от их результативности зависит уровень жизни населения и благосостояние всей страны. Мероприятия, связанные с совершенствованием бюджетной системы и системы местного самоуправления, должны быть направлены на достижение бюджетной децентрализации и перераспределение полномочий в пользу органов местной власти. Одним из определяющих факторов эффективности подобных реформ является использование инновационных инструментов как разновидности финансовых инструментов стимулирования регионального развития.

К инновационным инструментам стимулирования регионального развития относятся инновационные инвестиции, инвестиционные гранты, а также гендерно-ориентированное бюджетирование. Среди ряда финансовых инструментов стимулирования регионального развития, особенно стоит отметить гендерно-ориентированное бюджетирование, которое направлено на учет интересов и потребностей различных категорий граждан в процессе формирования и исполнения бюджета, а потому является актуальным для исследования.

Новые ориентиры развития страны в перспективе, ключевые цели и задачи гармоничного партнерства в обществе, переориентация воплощения гендерных подходов как составляющей демократии требуют изменений в стратегии достижения гендерного равенства через призму гендерно-ориентированного бюджетирования. Поэтому вопросы внедрения гендерных принципов в бюджетный процесс и обеспечения потребностей мужчин и женщин являются приоритетными, а создание действенного инструмента достижения гендерного равенства подчеркивает актуальность одной из основных проблем бюджетной политики Российской Федерации – эффективности использования

бюджетных средств как на федеральном, так и на региональном уровнях. Особого внимания требует исследования гендерно-ориентированного бюджетирования на региональном уровне в контексте стимулирования развития регионов как действенного финансового инструмента, получившего широкое распространение в развитых странах и доказал на практике свою эффективность.

Изучением вопросов гендерного бюджетирования занимались многие отечественные и зарубежные ученые, такие как: Т.С. Виноградова, Л.С. Ржаницына, Е.Б. Мезенцева, Ф. Сэррэф.

Однако, на наш взгляд, в работах отечественных и зарубежных ученых недостаточно раскрыты темы финансовых механизмов и инструментов гендерно-ориентированной социальной политики.

**Целью статьи** является исследование инновационных инструментов стимулирования развития регионов в части внедрения гендерно-ориентированного бюджетирования в бюджетный процесс на местном уровне.

### Результаты и методы исследования

Гендерно-ориентированное бюджетирование позволяет оценить последствия и результаты бюджетных мер для мужчин и женщин с точки зрения перспективы государственного финансирования. Это делает проще бюджетную информацию и является основанием для определения процесса интеграции гендерного аспекта в рамках различных видов политики и его последующего отражения в бюджете. Гендерно-ориентированное бюджетирование способствует повышению уровня социально-экономической защищенности населения, обеспечению гендерного равенства и развития демократических принципов управления, а также повышает качество предоставляемых услуг, способствует экономической эффективности распределения финансовых ресурсов и влияет на стимулирование регионального развития. На нормативном уровне понятие «гендерно-ориентированный бюджет» и «гендерно-ориентированное бюджетирование» были предложены в Платформе действий, принятой на Пекинской конференции (1995 год). Отмечается, что правительства должны приложить все

усилия для систематического изучения того, каким образом государственный сектор затрат приносит пользу женщинам, и корректировать бюджеты для обеспечения равного доступа к ним (п. 346). «Это потребует учета гендерной проблематики в бюджетных решениях по политике и программ, а также адекватного финансирования специальных программ для обеспечения равенства между женщинами и мужчинами» (п. 345) [1].

По мнению Л.С. Ржаницыной гендерный бюджет – это «современная социальная технология, имеющая ввиду внедрение в правительственную политику принцип учета интереса по социополовому признаку» [2]. Такой анализ можно рассматривать как общественное участие в бюджетировании, под которым понимается «непрерывный процесс переговоров между гражданским обществом и властью по поводу реализации законных прав и интересов (предпочтений) граждан и социальных групп в бюджете, соответственной объективная и субъективная составляющие», проводимое в интересах преодоления гендерного неравенства [3 с. 7]. Применение данного подхода возможно на различных уровнях: от государственного до областного, краевого или республиканского бюджетов. Кроме того, современные исследования доказали, что развитые страны достигли своих социально-экономических показателей во многом за счет приоритетов в области равных прав и равных возможностей для женщин и мужчин.

Ф. Сэррэф считает, что «гендерная составляющая проявляется в анализе общественных расходов, при определении значений и воздействий, оказываемых в отношении женщин и девочек по сравнению с мужчинами и мальчиками» [4]. Это особая стратегия бюджета, которая направлена на регулирование занятости, образования, здравоохранения, пенсионного обеспечения, социальной защиты, воспитания детей и т. д. Такой принцип распределения финансов следует отличать от целевого финансирования программ по отношению к определенной группе населения. Включение гендерной составляющей ориентировано на «политику, аналитические инструменты которой применяются в процессе

составления бюджета различных направлений социальной политики, результат которой может быть прослежен [5].

В общем, гендерный бюджет (другие названия – гендерно-чувствительный бюджет, гендерно-ответственный бюджет, гендерно-ориентированный бюджет) – это анализ и создание государственного или местного бюджета, ориентированного на установление различий его влияния на различные группы женщин и мужчин, предусматривающий обязанность государства по социальным статьям и переноса их в бюджетные обязанности. В более широком смысле гендерный бюджет – это инструмент, который дает возможность реализовывать государственную политику обеспечения равных прав и возможностей женщин и мужчин за счет бюджетных средств. Конечная цель гендерно-ориентированного бюджетирования заключается в том, чтобы в стране были приняты и выполнялись бюджеты и программы, в которых учитываются конкретные потребности мужчин и женщин [6].

Следует отметить, что интегрирование гендерного подхода к процессам бюджетирования заключается в устранении разрыва между разработкой политики равных прав и возможностей женщин и мужчин и ассигнованиям ресурсов на ее внедрение. Это касается не только прямого финансирования политики гендерного равенства, но и косвенного (интеграции гендерного аспекта в процесс принятия бюджетных решений по разработке политики, стратегий, планов и программ в различных отраслях и регионах). Гендерное планирование бюджета с

Раскрывая гендерно-ориентированный бюджет, следует обратить внимание и на его принципы. Так, существует несколько ключевых принципов, на которые возлагается гендерно-ориентированное бюджетирование:

- понимание гендера – знание того, как гендер и гендерные отношения построены в обществе и как их оценивает правительство. Такой принцип является отправной точкой в работе по исправлению гендерного неравенства и в направлении равного общества;

- политическая воля (привязанность), что продемонстрированная политическими лидерами, – означает установление

видение и обеспечение работы по гендерному равенству на долгосрочную перспективу;

- установление новых требований к системе сбора статистических данных – существенные недостатки по сбору данных препятствуют проведению гендерно-чувствительного анализа. Данные с разбивкой по полу является необходимым условием для оценки влияния гендерной политики;

- прозрачность, партнерство и сотрудничество между специалистами по бюджетированию и экспертов в области гендерного равенства, а также участие заинтересованных сторон вне правительства на всех этапах деятельности.

Указанные принципы должны стать исходными принципами для развития гендерного бюджетирования в государстве в контексте проведения реформ в бюджетной сфере и способствовать социально-экономическому развитию регионов. Потенциал гендерно-ориентированного бюджетирования достаточно большой, а его внедрение имеет много преимуществ. Опыт зарубежных стран свидетельствует, что гендерно-ориентированное бюджетирование способствует повышению эффективности государственных расходов, качества программ и услуг для населения, привлечения общественности к участию в бюджетном процессе, темпов экономического развития территорий [7]. Работа с гендерно-ориентированным бюджетированием состоит из трех основных компонентов, которые взаимосвязаны между собой:

- 1) проведение гендерного бюджетного анализа;

- 2) внесение изменений в программы и бюджеты по результатам гендерного бюджетного анализа для достижения гендерного равенства;

- 3) системная интеграция гендерно-ориентированного бюджетирования в процессы планирования бюджета на государственном и местном уровнях.

Основными направлениями деятельности в работе с гендерно-ориентированным бюджетированием являются: гендерный анализ; формулировка целей гендерного равенства; контроль; усовершенствования документов, которые являются основой для принятия решений. Выбор инструментов и метода анализа

зависит от многих факторов. В каждом случае предлагаемая методика будет особенностями, которые требуют разработки отдельного руководства для внедрения технологии на каждом из уровней [6].

Первым шагом в процессе гендерно-ориентированного бюджетирования является сравнительный анализ влияния бюджета на положение различных социальных групп. Этот тип анализа помогает выявить, в какой степени бюджеты уменьшают, увеличивают или стабилизируют неравенство между мужчинами и женщинами. Поэтому основными для тех, кто занимается гендерным бюджетированием, должны быть не только интересы женщин и мужчин, но и различные потребности молодежи и пожилых людей, сельского и городского населения и тому подобное. Кроме того, следует учитывать и то, как все эти факторы пересекаются и взаимодействуют между собой для обеспечения эффективного регионального развития. Во время работы следует также учитывать, что изменения, связанные с внедрением гендерно-ориентированного бюджетирования, могут включать такие элементы [6]: увеличение бюджетных ассигнований; улучшение качества ресурсов; перераспределение ресурсов; изменение процедур подготовки и реализации государственных политик и программ.

Гендерный анализ положен в основу любой инициативы гендерно-ориентированного бюджетирования. Он является наиболее распространенным методом, который позволяет выявить различное влияние государственной политики на женщин и мужчин, а также то, в какой степени гендерный фактор учтен в бюджетах и программах. Существуют различные инструменты гендерного анализа. Их выбор зависит от характера бюджетного процесса, имеющейся информации, знаний и задач людей, которые проводят анализ. Наибольшее распространение среди различных инструментов гендерного анализа приобрел специальный инструмент – гендерный бюджетный анализ.

Целью гендерного бюджетного анализа являются [8, с. 284]:

- оценка конечных результатов выполнения бюджета и создание информационной базы для обоснования

плановых показателей, учитываемых при формировании бюджета, а также в процессе осуществления бюджетной политики в следующий бюджетный период;

- выявление факторов и причин, негативно влияющих на выполнение плановых показателей бюджета; – выявление резервов увеличения доходов бюджета;

- определение экономической и социальной эффективности осуществления бюджетных расходов; – совершенствование бюджетного процесса и межбюджетных отношений.

Как показывает опыт внедрения гендерных бюджетов, они способны обеспечить эффективный сбор и расходование государственных ресурсов. Гендерный бюджет улучшает социальное планирование: во-первых, за счет роста экономической эффективности; во-вторых, конкретизируется направленность вложений, эффективно используются экономические ресурсы; в-третьих, становятся более качественными услуги для населения, поскольку выстраиваются четкие ориентиры для конечного потребителя.

Гендерная детализация бюджета позволяет более четко планировать ресурсы в любой стране, поскольку такая детализация учитывает особенности потребления государственных и частных услуг женщинами и мужчинами, дает возможность эффективно планировать политику развития отдельных территорий в стране [9, с. 45].

Стоит отметить, что анализ бюджета с учетом гендерного аспекта дает возможность учесть вопросы, решение которых создаст равные возможности для всех членов общества и обеспечит его устойчивое развитие. Этот подход делает бюджет эффективным, справедливым и прозрачным. Так, гендерный бюджет способствует повышению: – качества услуг для населения, учитывая ориентиры относительно конкретного потребителя; – экономического развития и сокращению бедности; – использование финансовых ресурсов. Успешное внедрение гендерных бюджетов способствует позитивным изменениям государственной политики в сторону гендерного равенства. В то же время они могут потребовать значительных ресур-

сов как человеческих, так и финансовых или изменения процедур. Так, согласно, формы и методы гендерных инициатив, а также их инициаторы и участники в каждом из случаев применения инициатив гендерного бюджетирования будут разные. Необходимо учитывать, что для всех стран процедуры формирования и продвижения гендерного бюджетирования не является универсальным, поскольку в каждом случае имеются различные задачи, стратегии, разные уровни исполнительной власти и разная политическая ситуация, приоритеты социально-экономического развития конкретной страны. В целом внедрение гендерных бюджетов предусматривает такие условия [7]:

- наличие функционирующего национального механизма по улучшению положения женщин и гендерного регулирования (правовые, организационные, экономические аспекты);

- внедрение гендерно-ориентированных показателей в управление, в том числе в программы, планы, оценку деятельности всех министерств и ведомств;

- формирование прозрачного бюджета, доступного для общественности на всех уровнях, – общенациональном, региональном и местном;

- законодательное сопровождение – принятие законов о включении социальной (гендерной) экспертизы в процесс принятия решений на всех уровнях и о социальных стандартах и финансовые нормативы с учетом гендерной составляющей.

### Выводы

Актуальность гендерных бюджетов заключается в том, что они лучше позволяют оценить бюджетные расходы и доходы с позиции гендерного равенства. Такой анализ позволяет заинтересованным сторонам понять, как политические решения влияют на женщин и мужчин и оценить степень усиления или ослабления неравенства в обществе [10, с. 12]. Местные бюджеты напрямую связаны с интересами и потребностями местных общин, и каждый гражданин причастен к ним как налогоплательщик и потребитель услуг, финансируемых из бюджета. И поэтому региональные бюджеты не только сталкиваются с гендерными

проблемами, существующими в обществе, но и должны их решать. В то же время на региональном уровне существует и ряд общих бюджетных проблем, которые тоже можно пытаться решать через механизмы гендерно-ориентированного бюджетирования. Учитывая тот факт, что в настоящее время местные бюджеты финансируют большинство услуг для населения, основными сферами возможного применения этой управленческой технологии является именно социальные услуги, финансируемые государственным и местными бюджетами.

Стоит отметить, что именно здесь едва ли не самым четко отражены гендерные потребности мужчин и женщин, которые зачастую являются отличными. Поэтому внедрение гендерных подходов к формированию программ и бюджетирования на местном уровне дает возможность не только оценить, как на практике обеспечивается равенство прав и возможностей мужчин и женщин в конкретной сфере или регионе, но и способствовать улучшению качества этих услуг для населения в целом, что положительно отражается на региональном развитии [11].

*Библиографический список*

1. Гендерно-ориентированное бюджетирование в Украине: теория и практика: метод. пособие / Т. Иванина, А. Жукова и др. М.: ФОП Клименко, 2016. 92. С. 29.
2. Ржаницына Л.С. Гендерный бюджет: первый опыт в России. М.: Гелиос АРВ, 2002.
3. Виноградова Т.И. Предисловие // Прикладной бюджетный анализ. СПб.: Норма, 2001.
4. Sarraf F. Gender-Responsive Government Budgeting // JMF Working Paper Fiscal Affairs Department. 2003. P. 15–35.
5. Hewitt G. Gender-Responsive Budget Initiatives^ A Report to Commonwealth Finance Ministers. London, 2000.
6. Силокова С. Развитие инвестиционного потенциала региона как объект государственного регулирования [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kbuara.kharkov.ua/ebook/putp/2013-1/doc/3/05.pdf>.
7. Гендерно-ориентированное бюджетирование: анализ программ, которые финансируются из бюджета, с позиций гендерного равенства: пособие для работников органов исполнительной власти и местного самоуправления [Электронный ресурс] / под ред. А. Киселевой, М. Боснича, А. Давликановой. Режим доступа: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/11557.pdf>.
8. Забаштанский Н.Н. Бюджетный анализ в системе бюджетного планирования / Н.Н. Забаштанский, С.М. Зеленский, А.Б. Литош // Вестник ЧГТУ: сборник. Чернигов: ЧГТУ, 2011. №3 (52). С. 282–288.
9. Коровина О.В. Инновационные инвестиции в системе классификации инвестиций [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.rusnauka.com/1\\_NIO\\_2008/Economics/25571.doc.htm](http://www.rusnauka.com/1_NIO_2008/Economics/25571.doc.htm).
10. Марценюк Т. Гендерное равенство и недискриминация: пособие для экспертов и экспертов аналитических центров. М., 2014. 65 с.
11. Гендерный бюджетный анализ программ, которые финансируются из государственного и местных бюджетов: краткое изложение. Киев, 2016. 89 с.
12. Башкирцева Д.С., Броварь С.И., Гусев Е.Г., Захарян А.В., Мызникова М.Н., Нехайчук Д.В. Экономика сегодня: новые вызовы новые решения / под ред. Э.Ю. Черкесовой. Ставрополь. 2016. Том Книга 3.
13. Нехайчук Д.В. Регулирование инвестиционного процесса: государственный и региональный подходы: монография. К.: ДКС «Центр». 2016. 336 с.
14. Нехайчук Д.В. Финансовое обеспечение предприятий коммунальной собственности // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2009. № 1 (2). С. 66–69.
15. Нехайчук Ю.С., Нехайчук Д.В. О проблемах бюджетного регулирования социально-экономического развития // Стратегии устойчивого развития мировой и национальной экономики: сборник статей Международной научно-практической конференции / ответ. ред. Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 21–24.

УДК 338.2

*М. В. Николаев, И. Р. Крупецких*

ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет», Москва

**МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ  
НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ  
В СВЕТЕ ЗАДАЧ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ  
В КРУПНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ КОМПЛЕКСАХ**

**Ключевые слова:** образовательная организация, образовательное пространство, корпоративная культура, специфика образовательных организаций, качество образования, модели оценки эффективности, система критериев, образовательный комплекс, проблемы реформирования, реорганизация и слияние образовательных организаций.

В статье рассматриваются основные подходы к оценке и формированию корпоративной культуры. Анализируется возможность применения различных моделей и влияние корпоративной культуры на эффективность деятельности организаций, рассматриваются возможности влияния корпоративной культуры на эффективность деятельности крупных образовательных организаций. Исследуется роль корпоративной культуры в повышении качества образовательного процесса и эффективности финансово-хозяйственной деятельности образовательных организаций. Определяются основные направления моделирования и оценки эффективности воздействия корпоративной культуры на деятельность современной образовательной организации. Определяется ряд проблем, возникающих в ходе создания крупных образовательных комплексов и имеющих сходство с проблемами формирования корпоративной культуры в частных корпорациях. Формируются предложения по применению моделей оценки эффективности влияния корпоративной культуры на все направления деятельности образовательных комплексов, созданных в системе образования г. Москвы.

*M. V. Nikolaev, I. R. Krupetskikh*

Moscow State Pedagogical University, Moscow

**VALUATION MODEL OF IMPACT OF CORPORATE CULTURE  
ON THE EFFECTIVENESS OF ORGANIZATION IN THE LIGHT OF THE TASK  
OF FORMING A CORPORATE CULTURE IN LARGE EDUCATIONAL PARKS**

**Keywords:** educational organization, educational space, organizational culture, specificity of educational organizations, quality of education, models of assessment of effectiveness, frame of reference, educational park, reformation problems, reorganization and merger of educational organizations.

The article is concerned with the main approaches to the assessment and formation of corporate culture. The possibility of using of different models and the influence of corporate culture on the effectiveness of organizations are analyzed, the possibilities of the influence of corporate culture on the effectiveness of large educational organizations are considered. The role of corporate culture in improving the quality of the educational process and the efficiency of financial and economic activities of educational organizations are studied. The main directions of modeling and evaluating the effectiveness of the impact of corporate culture on the activities of modern educational organizations are determined. A number of problems arising in the course of creation of large educational parks and having similarities with the problems of formation of corporate culture in private corporations are determined. The proposals on the application of valuation models of the effectiveness of the impact of corporate culture on all activities of educational parks created in the education system of Moscow are formed.

Современная образовательная среда призвана создавать благоприятные условия для формирования гибкого и разностороннего мышления, удовлетворения нужд личности в самообразовании и саморазвитии, а также способствовать раскрытию для участников образовательного процесса всего многообразия существующих образовательных возможностей и образовательных услуг, предоставляе-

мых на различных уровнях образования, и составляющих целостное образовательное пространство. Все эти условия выступают основными характеристиками развитой образовательной системы, предоставляющей возможность включения субъекта образовательных отношений в такие виды активной деятельности как: учебно-исследовательская, научно-исследовательская и экспериментальная.

В XXI веке образовательные организации осуществляют свою деятельность в условиях рыночных отношений, характеризующихся высоким уровнем трансформации внешних факторов и растущим уровнем конкуренции на рынке образовательных услуг, должна ставить перед собой задачу – сформировать свой уникальный имидж за счет адаптации новшеств, благоприятствующих росту качества образования, качественному реформированию структуры образовательного процесса и повышению конкурентоспособности образовательной организации (корпорации) на всех ее жизненных циклах.

Одним из важнейших направлений работы образовательных организаций по внедрению нововведений, способных выступить мощным инструментом стимуляции положительной динамики развития образовательной организации, является такая управленческая составляющая координации коллектива как процесс формирования корпоративной культуры.

Исследование развития такого феномена как корпоративная культура образовательных учреждений, осуществляли многие зарубежные и отечественные исследователи, в частности: Е.Ю. Титова, И.Е. Шпилевая, Г.С. Израелян, И.Р. Садчикова, Е.М. Храповицкая, Н.М. Чиркизова, И.В. Легостаева, Е.С. Гайдаржи, Д.О. Бодух, Н.Г. Селина, В.Т. Прохоров, Э.Ф. Гетманова, Ю.Д. Мишин, Н.В. Тихонова, А.В. Шакурова и др.

Корпоративная культура является многообразным, разносторонним и достаточно известным фактором в организационной среде, она широко подвергается научному осмыслению и рассмотрению в целях познания и совершенствования подходов к ее формированию и развитию.

Вместе с тем, в настоящее время не сложилось единое представление о содержании данного понятия. Наблюдается широкое разнообразие подходов к определению корпоративной культуры, к изучению данного рассматриваемого многоаспектного явления целым рядом дисциплин, каждая из которых предоставляет свои собственные подходы и трактовки.

Если рассматривать термин «корпоративная культура», то определяющей конкретизирующей составляющей в его

истолковании является эпитет «корпоративный», имеющий более насыщенную этимологическую подоплеку в данном словосочетании. Важно учесть то, что термин «корпоративный» происходит от латинского слова «corporatio», что в переводе означает сообщество, объединение, а не от слова «корпорация», означающей одну из организационно-правовых форм предприятия.

Во всех вариативных подходах к детерминации «корпоративной культуры» Е.Ю. Титова выделяет два основных, которые, по ее мнению, более ярко отражают специфику данного термина: философский и инструментально-технологический. По мнению исследователя, инструментально-технологический подход определяет корпоративную культуру как систему мероприятий и методов, применяемых для достижения той или иной цели, которые должна ставить перед собой образовательные организации в краткосрочных и долгосрочных перспективах. С точки зрения философского подхода, корпоративная культура, по мнению исследователя, представляет из себя целостную структуру ценностей, идей, смысловую форму коллективного сознания и собственную философию организации, определяющую вектор ее развития и характеризующуюся определенной разъяснительной и прогностической силой данной субкультуры в рамках одной доминантной культуры [1, с. 34].

Роль корпоративной культуры в образовательной организации определяется ее возможностями в обеспечении нужного типа поведения не только применяя соответствующие положения и предписания, но и с помощью непосредственного формирования корпоративной культуры, которая призвана наделить работника системой установок, правил и норм, насыщая поведенческий компонент его деятельности необходимыми мотивационными и ценностно-ориентировочными аспектами.

Необходимо отметить то, что формирование корпоративной культуры в системе управления персоналом образовательных организаций имеет свою сущностную специфику, которая по мнению И.Е. Шпилевой определяется:

– общечеловеческими ценностями и совмещением интересов персонала

с интересами руководства корпорации (взаимодействие доверия, сотрудничества и новаторства с решением таких задач как завоевание рыночной ниши и увеличение конкурентоспособного потенциала образовательной организации);

- специфическими требованиями к рабочему персоналу образовательной организации (преданность, чувство единства, приобщенность к общему делу и др.);

- фактическими рыночными требованиями к ведению хозяйственной деятельности образовательной корпорации (приоритет потребителя, качественная характеристика предоставляемых образовательных услуг и др.);

- личностными качествами директора образовательной организации (стиль руководства, методы его взаимодействия с рабочим персоналом и др.);

- персональным опытом педагогического состава (коммуникативный, профессиональный, организаторский и др.) [2, с. 44].

Корпоративная культура оказывает влияние в первую очередь на долгосрочные перспективы развития организации (на ее имидж, репутацию, конкурентоспособность), а также на эффективность операционных управленческих решений (а именно, социальный эффект или рентабельность от внедрения инновационных проектов). Анализ уровня этого влияния на эффективность хозяйственной деятельности организации, определяемой отношением ее конечного результата и издержек, детерминирующих этот результат, предусматривает оценку вероятностного экономического роста и способности активизирования развивающихся структурно-качественных перемен в процессе функционирования образовательной организации.

Анализ теоретических источников предоставил возможность исследователям И.Р. Садчиковой и Е.М. Храповицкой выделить четыре основные модели, которые призваны проанализировать влияние корпоративной культуры на оценку эффективности ведения хозяйственной деятельности образовательной организации [3, с. 28]. Рассмотрим каждую из моделей, рассматривающих влияние корпоративной культуры на эффективность деятельности образовательной организации.

Процессная модель Сате, по мнению Н.М. Чиркизовой, представляет из себя прогностическое отношение феномена корпоративной культуры к хозяйственной деятельности образовательной организации в разрезе соответствующей общности компонентов взаимовлияния. Данных процессов, по мнению исследователя, семь:

- процесс сотрудничества персонала в команде, способствующий выполнению заданий как по отдельности, так и применяя общие усилия;

- процесс принятия решений, подразумевающий максимальное уменьшение количества разногласий в процессе обсуждения планов дальнейших действий;

- процесс контроля, который призван определить обоснованность методов результативного контроля всевозможных процессов слияния и поглощения корпораций;

- процесс взаимодействия, отображающий степень воздействия корпоративной культуры на повышение эффективности внутренней и внешней коммуникационных сфер организации;

- процесс посвященности организации, анализирующий уровень отождествленности персонала с заявленными целями образовательной организации;

- процесс апперцепции корпоративной среды, предоставляющий возможность определить меру влияния корпоративной культуры на формирование у каждого работника собственной целостной интерпретации и осмысления своего жизненного и профессионального опыта;

- процесс жюстификации поведения сотрудника, представляющий из себя поиск ответа на вопрос: «Предоставляет ли сформированная корпоративная культура организации объективную оценку поведению работника любого ранга, преднамеренно идущего на риск в интересах всей корпорации?» [4, с. 33–34].

Процессная модель Сате изображена на рис. 1.

Модель Парсонса AGIL получила свое имя, исходя из функций название на английском языке которых зашифрованы в аббревиатуре «AGIL»:

- адаптация;
- достижение целей;
- интеграция;
- легитимность.

## Корпоративная жизнь



Рис. 1. Процессная модель Саме [4]

Суть модели Парсонса AGIL, по мнению И.В. Легостаевой, состоит в том, что корпорация должна уметь быстро адаптироваться к внешним факторам с целью выживания и дальнейшего процветания, добиваться поставленных целей в сроки, иметь социальное признание и объединять свои части в единое целое. Данная модель, по мнению исследователя, исходит из того, что ценностная составляющая корпоративной культуры образовательной организации способна выступить ведущим инструментом реализации любой из функций этой модели [5, с. 120]. При условии, что ценности организации стимулируют процесс адаптации к внешним факторам, помогают достигать поставленных целей, обосновывая тем самым целесообразность своего существования, то становится очевидным, что формирование корпоративной культуры данной корпорации будет способствовать успешной, безубыточной деятельности. Модель Парсонса раскрывает взаимосвязь ценностей и адаптационных возможностей образовательной организации (рис. 2).



Рис. 2. Модель Парсонса AGIL [4]

Модель совершенства Питерса-Уотермана (рис. 3) была создана ее авторами на основе субстанционального аналитического исследования хозяйственной деятельности ведущих американских организаций, используя при этом по мнению Д.О. Бодух, Н.Г. Селина, В.Т. Прохоров, Э.Ф. Гетманова, Ю.Д. Мишин, Н.В. Тихонова, такие приемы, технологии, средства и методы, которые помогли Т. Питерсу и Р. Уотерману структурировать и формализовать восемь «верований» и ориентиров,

призванных приводить любую корпорацию к успеху на стадии всех жизненных циклов:

- вера в свои действия (ориентация на их активность);
- связь с потребителями (максимальная близость к потребителям);
- предприимчивость и автономность (предоставление определенным работникам самостоятельности в принятии решений);
- люди как фактор продуктивности (производительность напрямую зависит от человека);
- ориентация на ценность, локальное управление (располагай информацией о том, чем управляет человек в коллективе организации);
- верность своему призванию (не пытайся заниматься тем, в чем не разбираешься);
- немногочисленный рабочий персонал, простая форма (упрощенные структуры, мало управленцев);
- одновременное сочетание жесткости и гибкости на предприятии (высокая организованность достигается всеобщей верой в ценности корпорации, а гибкость обеспечивается сведением к минимуму «руководствующих вмешательств» в деятельность сотрудников [6, с. 35].

Модель Квинна-Рорбаха, по мнению А.В. Шакуровой, представляет из себя

разработанную и обоснованную «Модель конкурирующих ценностей», основанную на трех измерениях, отражающих верное соотношение применяемой стратегии в корпорации, доминирующих культурных ценностей, организационной корпоративной культуры и окружающей среды, обосновывающих эффективность хозяйственной деятельности образовательной организации [7, с. 271]. Рассмотрим каждое из трёх измерений модели Квинна-Рорбаха и кратко опишем их параметральные характеристики:

- измерение интеграций-дифференциация, отображающее главное векторное направления в деятельности организации: в пользу контроля стабильности или в сторону гибкости;
- измерение «внешний фокус – внутренний фокус», раскрывающее реакцию корпорации на факторы внутреннего и внешнего воздействия;
- измерение инструмент/механизм – результат/коэффициент, фиксирующее в централизованном понимании с одной стороны на операции и процедуры, а с другой стороны на финальные результаты деятельности образовательной организации.

Возможности модели Квинна-Рорбаха детально раскрываются в матричном представлении (рис. 4).



Рис. 3. Модель совершенства Питерса-Уотермана [5]



Рис. 4. Модель Квинна-Рорбаха [4]

Задача четкой формулировки системы критериев эффективности корпоративной культуры порождает высокий интерес у многих исследователей, в том числе у Г.С. Израеляна и Е.С. Гайдаржи, предлагающих собственные критерии эффективности формируемой корпоративной культуры в образовательных организациях.

Исследователь Г.С. Израелян разработал такую систему критериев, позволяющую принять во внимание специфику всех функциональных ниш корпорации, задействованных в выработке механизмов формирования корпоративной культуры, составляющими которой являются:

- критерий мотивированности работников;
- критерий аксиологического целеполагания корпорации;
- критерий детектируемой атрибутивности;
- критерий присутствия определенной формы организации дивидендных проектов;

– критерий направленности деятельности организации;

– критерий оценки воздействия внешних факторов на деятельность организации и на ее сотрудников [8, с. 12].

По мнению Е.С. Гайдаржи существует следующая система критериев, придерживаясь к которой становится возможным определение эффективности формируемой корпоративной культуры образовательной организации:

- критерий вовлеченности;
- критерий согласованности;
- критерий миссии;
- критерий приспособляемость (адаптивности);
- критерий делегирования полномочий;
- критерий командной работы;
- критерий развития персонала;
- критерий ориентации на потребителя;
- критерий организационного обучения;
- критерий стратегического фокусирования [9, с. 15].

В современном многомерном обществе, которое характеризуется высоким уровнем нестабильности, определенной

скоростью перемен и глобализацией, роль городов-мегаполисов в развитии экономики РФ становится преобладающей. Если брать во внимание то, что г. Москва, является не просто главным субъектом центрального федерального округа, но еще и столицей России, центром российского образования и науки, можно утверждать, что данный мегаполис задает вектор развития экономики страны как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективах в разных сферах общественной жизни.

Если рассматривать сферу образования, то в настоящее время эта область привлекает неподдельный интерес со стороны государства, в особенности образование в г. Москве, где проходят свою апробацию новейшие инновационные проекты перед своим вынесением на региональный уровень, а затем и на уровень всей страны. Необходимость в нововведениях в сфере современного российского образования обусловлена по мнению А.В. Головина, целым рядом обстоятельств:

- необходимостью радикального обновления системы образования (инновационная деятельность обучающихся, включающая в себя создание, усвоение и применение новшеств, выступающих методом обновления образовательной политики);

- интенсификацией гуманитаризации содержания российских образовательных программ, состава преподаваемых дисциплин, требующих непрерывного поиска новых форм и технологий обучения;

- приобретением исследовательского, избирательного характера у инновационной деятельности «снизу-верх», где передовой преподаватель становится побудителем инноваций, а не наоборот (использование нововведений, рекомендованных Министерством образования РФ);

- созданием реальной конкурентной борьбы в условиях рыночных отношений (каждая образовательная организация, чтобы «оставаться на плаву», должна быть конкурентоспособной) [10, с. 17].

В Москве происходят инновационные образовательные преобразования. Обусловлено это реализацией Государственной программы «Развитие образования города Москвы» (2012–2018) («Столичное образование») [11]. Данная программа включает в себя проекты,

нацеленные на обеспечение качества и доступности образовательных услуг для москвичей, предполагающие осуществление инновационных изменений в системе образования г. Москвы. Ее выполнение подразумевает обновление содержания образования, изменения в структуре образовательной вертикали, направленные, по мнению М.М. Фирсовой, в первую очередь на формирование и развитие крупных многофункциональных образовательных комплексов, число которых, по мнению исследователя, превысило 900 [12, с. 30]. Примерная структура вышеупомянутых многофункциональных образовательных комплексов представлена на рис. 5.

Как видно из рис. 5, реорганизация образовательных учреждений в многофункциональные образовательные комплексы подразумевает объединение центров психолого-педагогической поддержки; музыкальных, спортивных, художественных центров; колледжей; детских садов и общеобразовательных школ с единым центром управления.

Объединение нескольких школ в единый образовательный комплекс подразумевает смену названия, структуры управления, а также интеграцию нескольких педагогических коллективов в один с новым директором во главе. В данном случае проблема формирования корпоративной культуры в вновь созданном многофункциональном образовательном комплексе, по нашему мнению, становится чрезвычайно острой. Обусловлено это тем, что:

- руководству образовательной организации понадобится солидаризировать многообразие взглядов и идей с целью формирования единой концепции развития корпорации в краткосрочной и долгосрочной перспективах;

- учителя будут вынуждены следовать единой цели организации, приобретающей признаки корпорации, где всем сотрудникам придется работать бок о бок со своими конкурентами в прошлом, и под единым началом;

- директору образовательного учреждения необходимо будет заново выстраивать отношения со всеми многочисленными структурными подразделениями, одновременно с этим координируя действия всего преподавательского состава;



Рис. 5. Структура образовательного комплекса [12]

– при слиянии школ с направленностями на разные профили обучения (школа с математическим уклоном, школа с углубленным изучением иностранных языков, спортивная школа и др.) следует качественно производить реорганизацию учебной деятельности, грамотно распределив нагрузку по различным дисциплинам так, чтобы сохранить многопрофильность и целостность образовательного процесса;

– при осуществлении процесса реорганизации, развитии автономии образовательной организации, директор должен будет разработать систему материального и нематериального стимулирования, соответствующую уровню целей и задач, стоящих перед образовательной организацией. В этой работе директор обязан руководствоваться такими принципами как системность, справедливость и «прозрачность» процесса материального и нематериального стимулирования педагогического состава к ведению преподавательской деятельности для достижения как личностных целей, так и организационных целей [13, с. 96].

Предоставив список вероятностных проблем формирования корпоративной культуры любого многофункционального образовательного комплекса г. Москвы, перейдем к обоснованию выбора одной из четырех, представленных выше, моделей влияния корпоративной культуры на оценку эффективности ведения хозяйственной деятельности образовательной организации.

Образовательным учреждениям следует прибегать к использованию процессной модели Сате. Данный выбор обусловлен в первую очередь тем, что такие модели, как модель совершенства Питерса-Уотермана, модель Квинна-Рорбаха и модель Парсонса AGIL, было бы более актуально применять в хозяйствующих субъектах, являющимися юридическими лицами и осуществляющими предпринимательскую деятельность, поскольку вышеупомянутые модели имеют специфическую критериальную базу, суть которой состоит скорее в том, чтобы сделать акцент на максимальное извлечение дивидендов материального характера на всех жизненных циклах существования корпорации.

Выбор процессной модели Сате, по нашему мнению, увеличивает возможность оценки эффективности влияния корпоративной культуры на деятельность образовательной организации, т. к. она качественно описывает отношение феномена корпоративной культуры к хозяйственной деятельности образовательной организации в разрезе такого определяющего показателя как общность компонентов взаимовлияния. Внутреннее единство компонентов взаимовлияния при слиянии нескольких образовательных учреждений в единый многофункциональный образовательный комплекс не только гарантирует успешность формирования корпоративной культуры,

но и обеспечит ее позитивное влияние на хозяйственную деятельность корпорации, следуя более предпочтительной процессной модели Сате.

При оценке эффективности сформированной корпоративной культуры в образовательных комплексах, по нашему мнению, можно прибегать как к системе критериев Г.С. Израеляна, так и к системе критериев Е.С. Гайдаржи, т. к. подходы этих исследователей к рассмотрению данной проблематике можно охарактеризовать как схожие, а две системы критериев, не имеющие кардинальных различий, являются взаимодополняемыми, комплементарными и объективными.

*Библиографический список*

1. Титова Е.Ю. Корпоративная культура регионального вуза: к определению понятия // Изв. Саратов. ун-та Нов. сер. Сер. Социология. Политология. 2015. №4. С. 33–36.
2. Шпилева И.Е. Роль компетентности руководителя в формировании корпоративной культуры образовательной организации // Электронный научный журнал «APRIORI. Серия: гуманитарные науки». 2014. №4. С. 43–44.
3. Садчикова И.Р., Храповицкая Е.М. Влияние корпоративной культуры на эффективность экономической деятельности организации // Современная наука. 2016. №2. С. 27–29.
4. Чиркизова Н.М. Управление изменениями: оптимизация бизнес-процессов после поглощения: монография. М.: ООО Издательский дом «Наука», 2015. 154 с.
5. Легостаева И.В. Модели влияния корпоративной культуры на эффективность деятельности и конкурентоспособность компании и персонала // Вузовская наука: теоретико-методологические проблемы подготовки специалистов в области экономики, менеджмента и права: материалы междунар. науч. семинара / М.Л. Белоножко (отв. ред.). Тюмень, 2016. С. 117–122.
6. Бодух Д.О., Селина Н.Г., Прохоров В.Т., Гетманова Э.Ф., Мишин Ю.Д., Тихонова Н.В. О влиянии культуры на организационную эффективность результатов деятельности предприятия по изготовлению импортозамещаемой продукции // Актуальные научные исследования в современном мире. 2015. №3–2, Ч. 2. С. 31–127.
7. Шакурова А.В. К вопросу о связи типа организационной культуры и организационной эффективности // Вестник нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2008. №4. С. 270–277.
8. Израелян Г.С. Разработка механизмов формирования и развития корпоративной культуры в предпринимательстве: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010. 23 с.
9. Гайдаржи Е.С. Влияние корпоративной культуры на эффективность деятельности коллективных субъектов труда: автореф. дис. ... канд. псих. наук. М., 2007. 29 с.
10. Головин А.В. Диалектика традиций и инноваций в образовании (сущность и содержание инноваций в системе образования) // Современные Научные Исследования / Кисловодский институт экономики и права (Кисловодск). 2012. №6 (3). С. 16–26.
11. Государственная программа города Москвы на среднесрочный период (2012–2018 гг.) «Развитие образования города Москвы» («Столичное образование») // Департамент образования города Москвы [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://dogm.mos.ru/gosprogramma/gp\\_so\\_2012\\_2018/](http://dogm.mos.ru/gosprogramma/gp_so_2012_2018/), свободный.
12. Фирсова М.М. Инновации в образовании Москвы: новые условия и новые тактические задачи // Управленческие науки в современном мире. СПб., 2015. №1. С. 29–34.
13. Николаев М.В., Крупецких И.Р. Вопросы мотивации и оплаты труда работников образовательных организаций, реализующих программы основного общего образования в г. Красноярске // Студенческие научные достижения сборник статей II Международного научно-исследовательского конкурса. Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». 2019. С. 93–97.

УДК 332.12

*А. А. Нуркатов*

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения»,  
Санкт-Петербург, e-mail: nurkatov.a@yandex.ru

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**Ключевые слова:** региональная экономика, цифровизация, пространственная дифференциация регионов, информационно-коммуникационная инфраструктура, социально-экономический потенциал регионов, крупные региональные компании, телекоммуникационный сектор.

В статье рассмотрены особенности организации социально-экономического пространства Республики Казахстан. Дана характеристика пространственного развития областей в разрезе макрорегионов Республики Казахстан. Выявлены различия в социально-экономическом потенциале макрорегионов по участию макрорегионов в формировании ВВП страны, по доле проживающего населения, по степени урбанизации макрорегионов. Пространственная дифференциация регионов может быть снижена за счет формирования каркаса инновационной информационно-коммуникационной инфраструктуры крупных региональных компаний телекоммуникационного сектора, что сможет обеспечить достижение целевых индикаторов развития цифровой экономики Республики Казахстан. Автором предложена система показателей повышения эффективности управления региональными сетями для создания оптимизационных моделей территориально-пространственного развития крупных региональных компаний телекоммуникационного сектора в разрезе макрорегионов, что поможет развитию информационно-коммуникационной инфраструктуры как основы формирования устойчивых конкурентных преимуществ регионов страны в условиях цифровизации.

*A. A. Nurkatov*

St. Petersburg state Institute of film and television, St. Petersburg, e-mail: nurkatov.a@yandex.ru

## **FEATURES OF DEVELOPMENT AND SPATIAL DIFFERENTIATION OF REGIONS IN TERMS OF DIGITALIZATION OF ECONOMY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

**Keywords:** regional economy, digitalization, spatial differentiation of regions, information and communication infrastructure, social and economic potential of regions, large regional companies, telecommunication sector.

The article describes the features of the organization of socio-economic space of the Republic of Kazakhstan. The characteristic of spatial development of regions in the context of macro-regions of the Republic of Kazakhstan is given. The differences in the socio-economic potential of the regions for the participation of regions in formation of GDP, for the share of the resident population, the degree of urbanization of regions. Spatial differentiation of regions can be reduced by forming the framework of innovative information and communication infrastructure of large regional companies in the telecommunications sector, which will be able to achieve the target indicators of the digital economy of the Republic of Kazakhstan. The author proposes a system of indicators to improve the management of regional networks to create optimization models of territorial and spatial development of large regional companies in the telecommunications sector in the context of macroregions, which will help the development of information and communication infrastructure as the basis for the formation of sustainable competitive advantages of the country's regions in terms of digitalization.

### **Введение**

Важным направлением пространственного развития экономики регионов является формирование научно-технического потенциала, внедрение новых цифровых технологий крупными региональными сетевыми компаниями, которые выступают инициаторами отраслевых инноваций, что повышает конкурентоспособность регионов. Вы-

сокий инфраструктурный потенциал телекоммуникационной отрасли и обеспеченность ресурсами многоцелевого назначения крупных региональных сетевых компаний способствуют повышению уровня экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности. Использование этого потенциала в целях пространственного развития экономики создает условия для

участия в межрегиональной цифровой и экономической интеграции.

Разработка системы мероприятий пространственного развития экономики регионов на основе интеграции потенциала крупных региональных сетевых компаний телекоммуникационной отрасли предполагает определение целевых установок и направлений деятельности в условиях цифровизации. Так, пространственное развитие экономики регионов определяется формированием механизма взаимодействия органов регионального управления и рыночных субъектов для создания условий для формирования региональных инновационных систем.

Особенности развития и пространственной дифференциации регионов Республики Казахстан в условиях цифровизации экономики таковы, что без модернизации информационно-коммуникационной инфраструктуры невозможно формирование устойчивых конкурентных преимуществ ее регионов, обеспечение равной доступности к информационно-коммуникационной инфраструктуре для всех граждан, создание информационной среды и многомерного социально-экономического развития пространства регионов.

Для пространственной организации территории Республики Казахстан в условиях цифровой экономики огромное значение имеет информационно-коммуникационная инфраструктура. Реализация проектов по модернизации телекоммуникационной инфраструктуры определяет возможность развития смежных секторов экономики Республики Казахстан, так как цифровые технологии выступают технологической основой функционирования многочисленных сфер и видов социально-экономической деятельности.

Оценка социально-экономических параметров, характеризующих уровень развития регионов Республики Казахстан, позволяет сделать вывод о том, что к началу 2019 года Республика Казахстан имеет сильную дифференциацию населения по уровню доходов, неравномерную систему расселения, зависимость пространственной структуры от территориального размещения природных ресурсов [1, 2, 3].

Для достижения цели устойчивого развития экономики и улучшение качества жизни населения в регионах в рамках Государственной Программы «Цифровой Казахстан» использование цифровых технологий определено основным источником развития всех секторов экономики и включено практически во все целевые индикаторы данной программы (рис. 1).

В Республике Казахстан должен быть сформирован каркас инновационной информационно-коммуникационной инфраструктуры пространственной организации, обеспечивающий достижение всех целей пространственного развития.

Узлами опорного каркаса должны стать крупные компании телекоммуникационного сектора, поддерживающие экономическую активность и выступающие активаторами роста инновационных изменений в регионах и способствовать определению эффективной конфигурации пространственной организации территории и системы расселения населения в регионах.

Это сформировать межрегиональные связи и сформировать рынок цифровых услуг, так как цифровые технологии составляют основу модернизации отраслей и предприятий, формируют новую рыночную среду с существенным потенциалом роста.

Таким образом, эффективность работы крупных компаний телекоммуникационного сектора является ключевым условием цифровизации экономики, также способствует росту всех остальных секторов экономики РК, поэтому влияет на социально-экономическое развитие всех регионов [4, 5].

Для достижения устойчивого экономического роста страны необходимо социально-экономическое и инфраструктурное развитие регионов на основе комплексной реализации цифровых инициатив, как через масштабные прямые инвестиции в регионы, так и с помощью цифровизации всех секторов экономики регионов, что придаст долгосрочный импульс развитию регионов в социально-экономической, культурной, образовательной сферах, снижению дифференциации уровня их развития и повышению качества жизни населения во всех регионах страны.

|     |  |
|-----|--|
| 1.  | •Цифровизация промышленности и электроэнергетики   |
| 2.  | •Цифровизация транспорта и логистики   |
| 3.  | •Цифровизация сельского хозяйства  |
| 4.  | •Доля электронной торговли в общем объеме розничной торговли к 2022 году - 2,6%  |
| 5.  | •Рост созданных рабочих мест за счет цифровизации к 2022 году - 300 тыс. человек   |
| 6.  | •Доля государственных услуг, полученных в электронном виде, от общего объема государственных услуг к 2022 году - 80%   |
| 7.  | •Доля пользователей сети интернет к 2022 году - 82%  |
| 8.  | •Уровень цифровой грамотности населения к 2022 году - 83%  |
| 9.  | •В рейтинге Doing Business Всемирного банка к 2022 году быть в списке первых 35 стран  |
| 10. | •Улучшение в рейтинге глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума по индикатору «Способность к инновациям» в 2022 году - 63 место |
| 11. | •Объем привлеченных инвестиций в стартапы к 2022 году - 67 млрд. тенге   |
| 12. | •Индекс развития информационно -коммуникационных технологий к 2022 году - 30 место   |
| 13. | •Развитие технологического предпринимательства, стартап культуры и НИОКР   |
| 14. | •Привлечение «венчурного» финансирования   |
| 15. | •Формирование спроса на инновации  |

Рис. 1. Целевые индикаторы развития цифровой экономики Республики Казахстан [1, 2, 3]

### Цель исследования

Рассмотреть особенности развития и пути снижения пространственной дифференциации регионов в условиях цифровизации экономики Республики Казахстан, выделив ведущую роль крупных региональных компаний телекоммуникационного сектора в развитии информационно-коммуникационной инфраструктуры макрорегионов с учетом особенностей организации социально-экономического пространства Республики Казахстан.

### Материал и методы исследования

Методологическую основу исследования составил анализ исследований ученых по проблемам развития и пространствен-

ной дифференциации регионов, посвященные вопросам повышения эффективности и качества предоставления телекоммуникационных услуг населению регионов РК крупными сетевыми компаниями телекоммуникационного сектора.

Формулирование и аргументация теоретико-методологических положений и выводов исследования осуществлялась общенаучными и специальными методами исследования: системного, регионального, экономического анализа и синтеза, сравнения и группировок.

Использовались официальные материалы и статистические данные комитетов и министерств, законы, постановления Правительства Республики Казахстан Республики Казахстан.

**Результаты исследования  
и их обсуждение**

Обобщение официальных материалов и статистических данных региональной статистики Республики Казахстан показало, что представленные на рис. 1 отражены те целевые индикаторы, которые могут быть обеспечены за счет вклада крупных компании телекоммуникационного сектора за счет развития филиальных сетей, как напрямую, так и косвенно.

Государственная программа «Нұрлы жол», ориентированная на развитие инфраструктуры в регионах Республики Казахстан до 2020 года, направлена на формирование стратегий их развития [3].

Укрупненно регионы, согласно существующей в программе классификации, представлены системой из четырех макрорегионов: Северного (Акмолинская, Костанайская, Северо-Казахстанская области), Центрально-Восточного (Восточно-Казахстанская, Карагандинская, Павлодарская области), Южного (Алматинская, Жамбылская, Кызылординская, Южно-Казахстанская области) и Западного (Актюбинская, Атырауская, Западно-Казахстанская, Мангистауская области) [3, 4]. Отдельно рассмотрены мегаполисы: г. Астана и г. Алматы.

В таблице приведена сложившаяся экономическая специализация регионов, система расселения и характер сложившихся экономических связей.

Состав макрорегионов Республики Казахстан с учетом критериев зонирования [1]

| Макрорегион   | Критерии укрупнения в макрорегионы и зонирования  |  |   |
|---|---|--|---|
|   | Экономическая специализация   | Система расселения   | Характер сложившихся экономических связей   |
| Северный макрорегион: Костанайская, Акмолинская и Северо-Казахстанская области                  | Металлургия (добыча руд), сельское (зерновое) хозяйство   | Относительно плотно заселенная территория с менее крупными городскими центрами   | Ограниченное (ввиду низких доходов населения) использование потенциала спроса со стороны городских центров                            |
| Центрально-Восточный макрорегион: Восточно-Казахстанская, Карагандинская и Павлодарская области | Металлургия, угольная промышленность, электроэнергетика   | Сочетание промышленных городов (с потенциальной – в перспективе 15–20 лет – агломерацией Павлодар – Аксу) и редкозаселенной аграрной периферии                         | Ограниченное (ввиду низких доходов населения) использование потенциала спроса со стороны городских центров                            |
| Южный макрорегион: Жамбылская, Южно-Казахстанская, Кызылординская, Алматинская области          | Сельское хозяйство (трудоемкие подотрасли), пищевая промышленность; в Кызылординской области – нефтедобыча              | Полицентрическая зона с плотным аграрным расселением на юге и редким – в полупустынных районах с формирующейся агломерацией Шымкента                                   | Ориентация на локальные рынки при ограниченных возможностях доступа к внешним источникам спроса (особенно для Кызылординской области) |
| Западный макрорегион: Атырауская, Мангистауская, Западно-Казахстанская, Актюбинская области     | Нефтегазодобыча; в Актюбинской области – также добыча руд цветных металлов, сельское хозяйство                          | Неравномерное расселение, Атырау как потенциально крупная (в перспективе 15–20 лет при продолжении интенсивного миграционного притока населения) городская агломерация | Низкая интенсивность и моноотраслевой характер товаропотоков в сочетании с недостаточной инфраструктурной связностью территории       |
| Астана: город Астана  | Административные, деловые, финансовые и образовательные услуги  | Столичный центр дополняется центром второго порядка с промышленной специализацией (Караганда) при слабозаселенной аграрной периферии                                   | Центр-периферийная модель рыночного спроса со стороны столичной агломерации   |
| Алматы: город Алматы  | Деловые, финансовые и образовательные услуги; машиностроение; фармацевтика; сельское хозяйство и пищевая промышленность | Крупнейшая агломерация и слабообразованная (преимущественно аграрная) периферия  | Центр-периферийная модель рыночного спроса со стороны агломерации Алматы  |

Согласно сложившейся специализации макрорегионов – группам областей, схожих по своим экономическим, природно-климатическим и социально-демографическим характеристикам далее рассмотрены показатели их развития.

В качестве показателей, характеризующих их развитие целесообразно рассматривать показатели, отражающие критерии укрупнения и зонирования (рис. 2):

- доля вклада макрорегиона в ВВП страны, %;
- процент проживающего населения, %;
- уровень урбанизации макрорегионов на начало 2018 г., %.

Согласно рис. 2. рассмотренные макрорегионы имеют различные потенциалы развития, а размах вариации по данным показателям различен от 9 до 24% по доле в ВВП, от 5 до 20% по численности населения и от 38 до 100% по уровню урбанизации территорий [5, 6]. Следует отметить высокую дифференциацию показателей между регионами и макрорегионами.

Сложившаяся дифференциация в развитии макрорегионов отражается в формировании доходной части бюджета, доле участия валового регионального продукта в ВВП страны.

Поэтому в рамках государственной региональной политики Республики Казахстан необходима оптимизация всей системы территориально-пространственной организации страны, создание благоприятных

условий для устойчивого развития всех регионов, обеспечения трудовой занятости населения, выравнивания качества жизни населения во всех регионах.

Для этого необходимо использование ведущей роли информационно-коммуникационной инфраструктуры в государственной программе цифровизации, ее экономическое и социальное значение для развития регионов за счет особого влияния информационно-коммуникационной инфраструктуры на деятельность предприятий регионов и на качество жизни населения [4, 5].

Выполнение целевых индикаторов, представленных на рис. 1 может быть обеспечено в основном за счет вклада крупных региональных компаний телекоммуникационного сектора в инфраструктурное развитие филиалов в макрорегионах их присутствия, что позволит определять приоритеты и задачи дальнейшего их территориально-пространственного развития и научно-инновационной сферы регионов, выстраивать эффективную систему координации работы центрального аппарата управления и подразделений в регионах, провести оптимизацию всей структуры региональной сети [7, 8].

Автором данного исследования предложена следующая система показателей повышения эффективности управления региональными сетями для создания оптимизационных моделей территориально-пространственного развития в разрезе макрорегионов (рис. 3).



Рис. 2. Показатели развития макрорегионов Республики Казахстан за 2018 г., % [5, 6]

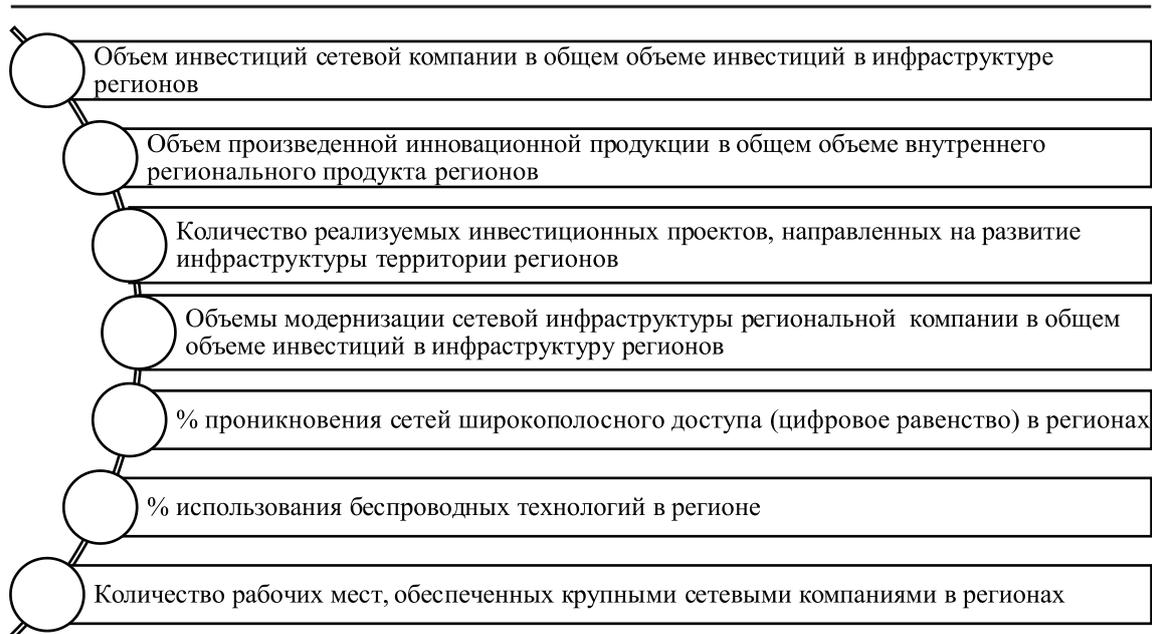


Рис. 3. Рекомендуемые показатели повышения эффективности управления региональными сетями для создания оптимизационных моделей территориально-пространственного развития в разрезе регионов

Мониторинг приведенного перечня показателей повышения эффективности управления региональными сетями позволит учесть особенности развития и пространственной дифференциации регионов в условиях цифровизации экономики Республики Казахстан, реализовывать инфраструктурные проекты в макрорегионах не только в крупных городах, но и в сельских населенных пунктах. Для принятия решений по управлению компанией телекоммуникационного сектора с разветвленной региональной сетью необходима разработка методического обоснования использования механизма повышения эффективности управления ее региональной сетью, включающее как учет региональных особенностей развития филиалов, так и комплексную оценку эффективности деятельности компании [9].

По данным ТОО «Делойт Консалтинг» в области технологий, медиа и телекоммуникаций (ТМТ), в 2019 году беспроводные технологии пятого поколения (5G) будут доминировать в телекоммуникационной отрасли, а крупные телекоммуникационные компании продолжают делать технологические инвестиции, разрабатывают стратегии монетизации 5G, активного использования голосовых технологий и Интернета вещей, включая подключение услуги безопасности автомобилей, домовладений [10].

В результате масштабного внедрения технологий 5G на основе выстраивания информационно-телекоммуникационная инфраструктура нового поколения откроются новые возможности для бизнеса крупных региональных телекоммуникационных компаний в регионах. Поэтому ее выстраивание в регионах является фундаментом для построения цифровой экономики всей Республики Казахстан.

Ожидается, что при построении сетей нового поколения 5G, при их равной доступности для всего населения регионов Республики Казахстан в городах и сельских поселениях, откроются новые бизнес-возможности, такие как умные города и Интернет вещей не только для телекоммуникационных компаний, но и для всего бизнес-сообщества, для каждого жителя Республики Казахстан.

Эффективность развития региональной экономики зависит от формирования развитой пространственной системы экономических отношений, которая формируется на основе инфраструктуры. Оценка факторов и процессов, воздействующих на пространственное развитие регионов в условиях перехода к цифровой экономике направлена на выявление форм и методов позволяющих обеспечить их эффективное функционирование и рост валового регионального продукта. Пространственное развитие регионов во многом зависит

от уровня отраслевой структуры хозяйства, характера и направления межрегиональных связей, наличия материально-технического и инвестиционного потенциала.

Внутрирегиональные связи оказывают определяющее воздействие на пространственную организацию экономики регионов. Это определяет потребность формирования региональных стратегий развития базирующихся на инфраструктурном и инновационном потенциале крупных региональных компаний с учетом целевых ориентиров их развития.

В телекоммуникационной отрасли Республики Казахстан наряду с высокой технологичностью формируется привлекательный потребительский рынок с тенденциями к росту емкости. Поэтому крупные региональные сетевые компании телекоммуникационной отрасли должны принимать участие в структурной перестройке экономики республики на основе целевой поддержки внедрения передовых наукоемких технологий. Так компании способны оказать положительное влияние на национальную экономику.

## Заключение

В современных условиях особенности развития и пути снижения пространственной дифференциации регионов в условиях цифровизации экономики Республики Казахстан тесно связаны с развитием информационно-телекоммуникационной инфраструктуры регионов. Инвестиции в развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры макрорегионов становятся важнейшей задачей экономического развития регионов. Без современной доступной телекоммуникационной инфраструктуры и построения сетей нового поколения 5G невозможно дальнейшее устойчивое развитие республики Казахстана в мировом экономическом и информационном пространстве. Нельзя недооценивать ведущую роль крупных региональных компаний телекоммуникационного сектора в развитии информационно-коммуникационной инфраструктуры макрорегионов с учетом особенностей организации социально-экономического пространства Республики Казахстан.

### *Библиографический список*

1. Указ Президента Республики Казахстан от 25 августа 2015 года №73 «Прогнозная схема территориально-пространственного развития страны до 2020 года» [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.gov.kz/ru/kategorii/prognoznaya-shema-territorialno-prostranstvenno-razvitiya-strany> (дата обращения: 19.05.2019).
2. Economy Profile of Kazakhstan. Doing Business 2019 Indicators [Электронный ресурс]. URL: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/k/kazakhstan/KAZ.pdf> (дата обращения: 17.05.2019).
3. Государственная программа «Цифровой Казахстан» (с изменениями от 19.04.2019 г.) Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 декабря 2017 года, №827 [Электронный ресурс]. URL: [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=37168057](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=37168057) (дата обращения: 27.09.2018).
4. Digital Kazakhstan: Transformation through modern technologies [Электронный ресурс]. URL: <https://primeminister.kz/en/news/all/16093> (дата обращения: 17.05.2019).
5. Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015–2019 годы от 6 апреля 2015 года №1030 [Электронный ресурс]. URL: [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=37168057](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=37168057) (дата обращения: 26.09.2018).
6. Региональная статистика. Комитет по Статистике Министерства Национальной Экономики Республики Казахстан [Электронный ресурс]. URL: [http://www.stat.gov.kz/faces/publicationsPage/publicationsOper?\\_adf.ctrl-state=tsqu6o95g\\_25&\\_afLoop=10470097499519052&visibleScreen=no&page\\_id=publicationsOper](http://www.stat.gov.kz/faces/publicationsPage/publicationsOper?_adf.ctrl-state=tsqu6o95g_25&_afLoop=10470097499519052&visibleScreen=no&page_id=publicationsOper) (дата обращения: 25.05.2016).
7. Шабунина Т.В., Щелкина С.П. Проблемы информатизации эколого-экономического пространства региона в контексте инновационного развития // Журнал правовых и экономических исследований. 2015. №1. С. 208–212 [Электронный ресурс]. URL: [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_36475441\\_83492715.pdf](https://elibrary.ru/download/elibrary_36475441_83492715.pdf) (дата обращения: 27.09.2018).
8. Румянцев А.А., Гусаков М.А., Замятина М.Ф., Максимов В.В., Смирнова Г.П., Шабунина Т.В., Щелкина С.П. Методология исследования социально-экономических процессов в научно-инновационной сфере региона. Отчет о НИР №96-06-80066 (Российский фонд фундаментальных исследований) [Электронный ресурс]. URL: [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_230104\\_44509103.htm](https://elibrary.ru/download/elibrary_230104_44509103.htm) (дата обращения: 27.09.2018).
9. Нуркатов А.А. Методическое обоснование механизма повышения эффективности управления региональной сетью телекоммуникационных услуг // Петербургский экономический журнал, 2019, №1, С. 197–205.
10. 2019 Telecommunications Industry Outlook: 5G ushers in a new world of opportunities [Электронный ресурс]. URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/technology-media-and-telecommunications/articles/telecommunications-industry-outlook.html> (дата обращения: 19.05.2019).

УДК 338.242

*Е. В. Плотникова, А. Н. Куратова*

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,  
Санкт-Петербург, e-mail: plotnikova\_ev@spbstu.ru

## **РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ БИЗНЕСОВ**

**Ключевые слова:** цифровая экономика, цифровая платформа, образование, бизнес-модель.

В статье авторами исследования рассматривается насколько целесообразно внедрять мобильные цифровые платформы в образовательный процесс на примере России. Современный период развития общества характеризуется сильным влиянием на него информационных технологий, которые проникают во все сферы человеческой деятельности, обеспечивают распространение информационных потоков в обществе, образуют глобальное информационное пространство. Неотъемлемой и важной частью информатизации общества является внедрение инновационно-образовательных продуктов в сферу образования. Новые технологии и любые другие, используемые в настоящее время или только зарождающиеся, немыслимы без широкого применения новых информационных технологий. При этом одно из направлений современного этапа информатизации образования связано с использованием мобильных технологий для обучения различным предметам. В настоящий момент в мире насчитывается около 1,5 миллиарда мобильных телефонов, это в три раза больше, чем традиционных компьютеров. По мере технического прогресса мобильные устройства получают новые технические возможности, растет скорость и надежность при передаче данных в каналах беспроводной связи. Выделенная классификация разделяет существующие приложения на три категории по степени цифрового оснащения. Для каждого из типов был произведен подсчет нескольких показателей: чистой приведенной стоимости и срока окупаемости инвестиционного проекта. Полученный в ходе исследования результат продемонстрировал наличие экономической эффективности при разработке любой из категории приложения при монетизации продукта через просмотр рекламы.

*E. V. Plotnikova, A. N. Kuratova*

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg,  
e-mail: plotnikova\_ev@spbstu.ru

## **INNOVATIVE-EDUCATIONAL PRODUCTS FOR THE DEVELOPMENT OF HIGH-TECH BUSINESS**

**Keywords:** digital economy, digital platform, education, business model.

In the article the authors consider how expedient it is to implement mobile digital platforms in the educational process on the example of Russia. The modern period of development of society is characterized by a strong influence on information technologies, which penetrate into all spheres of human activity, ensure the dissemination of information flows in society, form a global information space. An integral and important part of the information society is the introduction of innovative educational products in the field of education. New technologies and any others that are currently in use or are just emerging are inconceivable without the widespread use of new information technologies. At the same time, one of the directions of the modern stage of informatization of education is connected with the use of mobile technologies for teaching various subjects. At present, there are about 1,5 billion mobile phones in the world, which is three times more than traditional computers. As technological advances, mobile devices receive new technical capabilities, the speed and reliability of data transmission in wireless communication channels is growing. Dedicated classification divides existing applications into three categories according to the degree of digital equipment. For each of the types several indicators were calculated: the net present value and the payback period of the investment project. The result obtained in the course of the study showed the existence of economic efficiency in developing any application category when monetizing a product through viewing an advertisement.

### **Введение**

В современных условиях развития научно-технического прогресса и геополитической нестабильности высокие технологии, научно-технические разработки и наукоемкая продукция, интеллектуальный и образовательный

потенциал кадров, которые являются инновационной способностью нации, становятся важными рычагами экономического роста и политической независимости [1]. Международный опыт показал, что ключевая роль в трансформации к инновационной цифровой

экономике принадлежит организациям высшего образования. Инновационный подход к координации рынка образовательных услуг должен быть направлен на восстановление равновесия спроса и предложения, повышение эластичности рынка образовательных услуг и поиск новых возможностей привлечения иностранных граждан.

Инновационный процесс – это процесс создания и превращения идеи в товар, в основе которого лежит коммерциализация. Поэтому инновационная деятельность образовательных организаций требует высокой степени мобилизации финансовых, материальных, информационных и кадровых ресурсов для коммерческого использования результатов и эффективного продвижения инновационных продуктов на внутренний и внешний рынки [2]. В инновационной деятельности в сфере образовательных услуг усиливаются интеграционные процессы между разработчиками нововведений, образовательными организациями и студентами. При этом интеграционные процессы принимают международный характер.

В качестве инновационного процесса можно выявить цифровизацию образования в университетах. Активный процесс цифровизации образования в ведущих университетах России начался в 2015 году, когда был внедрен первый национальный портал открытого образования. Сегодня ведущие университеты России разрабатывают онлайн курсы и размещают их на онлайн-платформах. Тем не менее, российские университеты на сегодняшний день практически полностью игнорируют мобильные технологии. Внедрение мобильных приложений является одним из элементов инновационного процесса в рамках цифровизации, который позволит коммерциализовать образование и обеспечить университетам дополнительный доход [3].

В процесс разработки для мобильных устройств включилось огромное число разработчиков, от программистов-одиночек и небольших компаний, до крупных корпораций. По всему миру появляются стартапы, целью которых является разработка прикладных программ (приложений) для мобильных устройств. Вследствие огромного числа

разработчиков, относительно низких затрат на вход, на рынке приложений для мобильных устройств чрезвычайно высокая конкуренция.

Успехи цифровых компаний-лидеров повышают интерес непосредственно к изучению цифровой трансформации экономики [4]. Сегодня известные аналитические агентства и ведущие университеты мира признали необходимость системного подхода в исследованиях данной проблематики.

Опыт зарубежных компаний показывает, что наибольший рост рыночной капитализации наблюдается у компаний, которые используют или работают на базе платформ [5]. В качестве примера можно привести следующие компании: Apple, Alphabet, Microsoft, Amazon.

### Цель исследования

В рамках исследования авторы проведут оценку перспективности внедрения мобильных приложений в образовательную среду.

Для выполнения цели исследования будут решены следующие задачи:

- 1) выявить наиболее подходящую для образовательных целей бизнес-платформу;
- 2) оценить эффективность внедрения мобильных приложений в сферу образования.

### Материал и методы исследования

Для определения наиболее подходящей для образовательных целей бизнес-платформы в качестве исходных данных были использованы основные положения, изложенные в программе «Цифровая экономика», публикации и научные статьи, размещенные в журналах, учебная литература. Для решения поставленных задач был проведен анализ теоретической отечественной и зарубежной литературы, изучены сходства и различия бизнес-платформ для внедрения образовательных продуктов, расчет ключевых показателей инвестиционного проекта.

Оценка эффективности внедрения мобильных приложений в сферу образования состояла из нескольких этапов. Первым этапом являлась оценка стоимости мобильного приложения. При расчете средней стоимости разработки приложений прежде всего стоит учитывать количество функций готового приложения и его типа. Отметим важность

оценки таких аспектов мобильного приложения, как:

- количество платформ, для которых будет разработано приложение;
- наличие интеграции со сторонними службами и сервисами;
- идеи клиента.

Следует также отметить, что приложение, выпущенное в App Store и Google Play, должно регулярно обновляться и поддерживаться в соответствии с требованиями и отзывами пользователей.

В зависимости от сложности реализации идеи и требуемых функций все разработанные приложения делятся на три категории: простая, средняя и сложная. Особенности категорий представлены в табл. 1.

При разработке также стоит учитывать степень сложности бизнес-логики

проекта. Например, существует ряд элементов приложения, увеличивающих затраты (интеграция со сторонними сервисами, административная панель). Отметим, что на стоимость разработки приложения влияют также тарифы, характерные для каждой страны (табл. 2).

Стоимость разработки мобильных приложений рассчитывается множеством других различных факторов помимо времени разработки продукта и почасовой ставки. Некоторые из них – необходимая команда разработчиков, сложность приложения и последующее обслуживание приложения. В ходе исследования был произведен расчет стоимости на разработку приложения разной степени (табл. 3). Затраты на разработку приложения были рассчитаны для внедрения на платформе Google Play.

**Таблица 1**

Особенности приложений разной степени сложности

| Категория приложения            | Простое                | Среднее                     | Сложное                               |
|---------------------------------|------------------------|-----------------------------|---------------------------------------|
| Количество платформ             | 1                      | 1 или 2                     | 2                                     |
| Срок разработки                 | до 2-х мес.            | 2–5 мес.                    | 2–5 мес.                              |
| Итого время на создание, часов: | 580                    | 1060                        | 2280                                  |
| – дизайн                        | 80                     | 160                         | 180                                   |
| – разработка                    | 375                    | 675                         | 1800                                  |
| – тестирование                  | 62,5                   | 112,5                       | 150                                   |
| – продвижение                   | 62,5                   | 112,5                       | 150                                   |
| Пример                          | RecallEmail,<br>Fewler | WhrzAt,<br>Real Estate app. | Social Event<br>App, MyOCARD, AppleTV |

**Таблица 2**

Тарифы на разработку приложений

| Страна           | Стоимость часа разработки, руб. |       | Средняя стоимость часа разработки |
|------------------|---------------------------------|-------|-----------------------------------|
|                  | от                              | до    |                                   |
| Россия           | 900                             | 3000  | 1950                              |
| США              | 3000                            | 10000 | 6500                              |
| Западная Европа  | 4500                            | 5500  | 5000                              |
| Восточная Европа | 1600                            | 3200  | 2400                              |
| Индия            | 500                             | 2000  | 1250                              |
| Великобритания   | 5000                            | 6000  | 5500                              |

**Таблица 3**

**Затраты на разработку приложений разной степени сложности**

| Простое приложение   |              |                  |           |
|----------------------|--------------|------------------|-----------|
| Сотрудники           | Ставка в час | Количество часов | Зарплата  |
| Разработчик          | 1920         | 375              | 720 000   |
| Дизайнер             | 1770         | 80               | 141 600   |
| Менеджер по проектам | 1400         | 62,5             | 87 500    |
| Тестировщик          | 1510         | 62,5             | 94 375    |
| Итого                |              |                  | 1 763 475 |
| Среднее приложение   |              |                  |           |
| Сотрудники           | Ставка в час | Количество часов | Зарплата  |
| Разработчик          | 1920         | 675,0            | 1 296 000 |
| Дизайнер             | 1770         | 160,0            | 283 200   |
| Менеджер по проектам | 1400         | 112,5            | 157 500   |
| Тестировщик          | 1510         | 112,5            | 169 875   |
| Итого                |              |                  | 3 202 575 |
| Сложное приложение   |              |                  |           |
| Сотрудники           | Ставка в час | Количество часов | Зарплата  |
| Разработчик          | 1920         | 900              | 1 728 000 |
| Разработчик          | 1920         | 450              | 864 000   |
| Разработчик          | 1920         | 450              | 864 000   |
| Дизайнер             | 1770         | 180              | 318 600   |
| Менеджер по проектам | 1400         | 150              | 210 000   |
| Тестировщик          | 1510         | 150              | 226 500   |
| Итого                |              |                  | 5 939 100 |

Полученные результаты демонстрируют ожидаемую динамику – чем сложнее программный продукт, тем больше денежных ресурсов оно требует, зависимость прямопропорциональна. На разработку простого приложения придется потратить около 1800 тыс. рублей, средней сложности – 3200 тыс. рублей, а для создания качественного, инновационного продукта необходимо будет вложить сумму в районе 6000 тыс. рублей. 99% это разработка, пока нет вложения денег в маркетинг и рекламу, концентрируясь исключительно на программной составляющей.

Указанные затраты не включают также текущие затраты, которые возникают после запуска приложения. Например, поддержка клиентов, разработка обновлений и исправлений, поддержка серверов, облачные хостинги, маркетинг и реклама.

Предварительная оценка экономической эффективности е-бизнеса, как задачи анализа будущих денежных потоков, напоминает задачу оценки эффективности инвестиционных проектов [10]. Для оценки эффективности разработки мобильного приложения нами будет рассчитано два показателя: NPV и Период окупаемости.

**Результаты исследования и их обсуждение**

Платформа – один из факторов, который характеризует экономическое развитие предприятия и является его конкурентным преимуществом [6]. Платформенный бизнес тесно соприкасается с мировой технологической революцией, базирующейся на цифровой экономике и на электронных отношениях между людьми и фирмами [7].

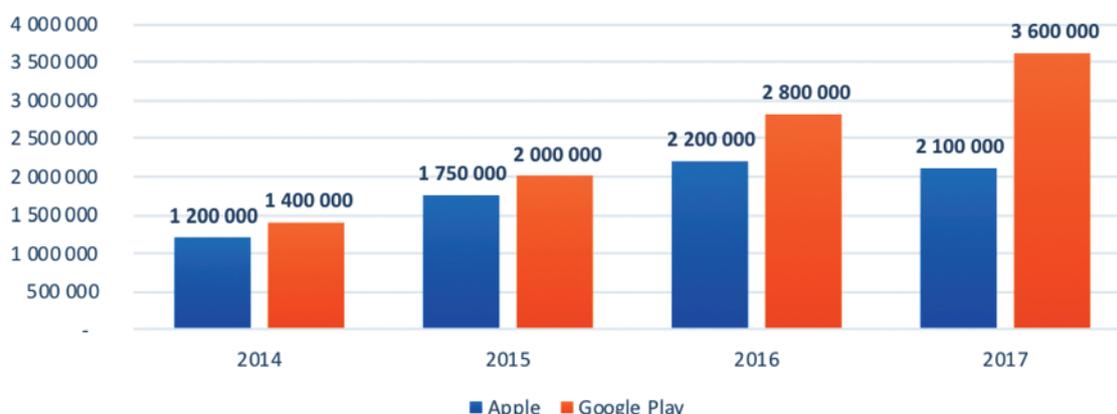
Компании Apple, Alphabet, Microsoft довольно разносторонние, но основным для них остается разработка и создание электроники, в частности производство смартфонов. Абсолютным лидером является компания Google, которая активно продает свою операционную систему Android азиатским производителям – 81,7%. Apple не демонстрирует столь блестящих результатов, что объяснимо закрытым кодом информации и невозможностью установки ОС на сторонние гаджеты – 17,9%. Смартфоны от компании Microsoft занимают незначительную долю рынка, поэтому в дальнейшем исследовании принимать участия не будут – 0,4%.

Одним из основных источников дохода компаний являются собственные магазины приложений AppStore и Google Play [8], где пользователи смартфонов в любой момент могут скачать нужное приложение бесплатно или за деньги. Наполнением продуктами магазинов занимаются свои или сторонние разработчики. На рисунке видно, что из года в год количество приложений в магазинах увеличивается.

Отметим, что в 2017 году по сравнению с 2016 годом количество приложений в AppStore уменьшилось, что связано с удалением Apple множества

приложений и игр, которые являются нежелательными и бесполезными.

Любое новое приложение или совершенствование уже имеющегося увеличивает ценность платформы для пользователей и позволяет увеличивать приток использующих приложение людей. С ростом пользователей платформы увеличивается емкость рынка и, как следствие, это привлекает новых разработчиков, инвестиции и соответственно, таким образом, обеспечивается рост материальных активов. Учитывая активную конкуренцию на рынке между iOS и Android, проведем их сравнение (табл. 4).



Общее количество приложений в магазинах

Таблица 4

Сравнение магазинов приложений Android и iOS

| Критерий сравнения                                    | Google Play   | AppStore  |
|---|---|---|
| Количество приложений                                 | 3,6 миллиона  | 2,1 миллиона  |
| Количество скачиваний <sup>17</sup>                   | 85 миллиардов   | 27 миллиардов   |
| Количество импортированных приложений (с начала 2017) | с iOS на Android – 15 тысяч   | с Android на iOS – 7,5 тысяч  |
| Вид информации  | Открытый код  | Закрытый код  |
| Удобство поиска приложений                            | много категорий (игры, бизнес, мультимедиа, мессенджеры и т. п.), автоподбор приложений под поисковые запросы пользователя, приложение можно поместить только в 1 категорию | тот же функционал, что и у Google Play, но приложение можно поместить сразу в 2 категории (3 для игр) |
| Возврат денег за покупку                              | в течение 2 часов, автоматически  | в течение 14 дней, но через службу поддержки  |
| Разработчики  | краудсорсинг  | пользователи приложений   |
| Частота рекламы в приложениях                         | примерно одинаковая   | примерно одинаковая   |
| Частота окон для оценки                               | Без ограничений, от разработчика  | не более 3 раз в год  |
| Безопасность  | средняя   | высокая   |
| Количество разработчиков                              | 967 тысяч   | 499 тысяч   |
| Распределение прибыли                                 | 70% разработчику, 30% магазину  | 80% разработчику, 20% магазину  |

Таблица 5

ТОП-5 категорий по количеству доступных для скачивания приложений

|   | AppStore    |       | Google Play    |      |
|---|-------------|-------|----------------|------|
| 1 | Игры        | 29,7% | Виджеты        | 8,0% |
| 2 | Образование | 9,9%  | Развлечение    | 7,0% |
| 3 | Развлечения | 4,7%  | Социальные     | 5,0% |
| 4 | Образ жизни | 3,1%  | Образ жизни    | 4,0% |
| 5 | Бизнес      | 1,9%  | Музыка и аудио | 4,0% |

Каждый из магазинов имеет свои преимущества и недостатки, а также имеются общие черты. Статистика по структуре магазинов показывает, что образовательные приложения пользуются популярностью в AppStore, что не скажешь о Google Play (табл. 5).

В AppStore предлагается потребителям около 130 тысяч образовательных приложений против 73 тысяч приложений в Google Play. Исходя из отчетов многих исследовательских организаций, магазин Google Play получает больше на 70% скачиваний, в сравнении с App Store. В тоже время App Store на 70% прибыльнее Google Play.

Образовательные приложения в AppStore пользуются популярностью также из-за политики компании – большое внимание уделяется созданию высококачественных обучающих платформ и приложений, как бесплатных, так и платных. Эти новшества активно внедряются в американских школах и университетах, а также в бизнесе в целях повышения квалификации кадров или их переподготовки. Для учащихся, студентов и преподавателей предлагаются товары и услуги по льготным ценам, как онлайн, так и в магазинах сети. Специальный раздел посвящён повышению квалификации для учителей и преподавателей, где специалисты консультируют и обучают сотрудников учебного заведения, путем интегрирования своих продуктов в учебный процесс, а также помогают подобрать инструменты для эффективного внедрения выбранной технологии, чтобы их уроки стали ещё более вдохновляющими. Проведение специальных семинаров, во время которых рассказывают и показывают, как можно преобразить процесс обучения с учётом собственных задач, является важной частью процесса.

По скачиванию приложений Google Play явный лидер. В третьем квартале этого года из Google Play было произведено 19,5 млрд скачиваний, годовой рост составляет 14,3%. App Store по этому параметру вырос лишь на 3% до 7,6 млрд долларов. Google Play все еще продолжает оставаться менее доходным в сравнении с App Store. 66% доходов Apple забирает себе, при этом по количеству скачиваний приложений Google Play в 3–4 раза лучше своего конкурента.

Таким образом, с точки зрения коммерциализации для университетов предпочтительнее Google Play, так как количество пользователей на данной платформе существенно выше и не ограничивается в связи со спецификацией мобильного устройства. Также отметим, что на Google Play образование не является распространенным приложением, следовательно, университеты, разработав качественные приложения, могли занять указанную нишу.

Расчет оценки эффективности мобильных приложений был рассчитан, исходя из следующих условий:

- рост клиентов был спрогнозирован на основании геометрической прогрессии вплоть до среднего количества пользователей, выявленного исходя из статистического анализа приложений на платформе Google Play;

- срок планирования: 13 месяцев с момента запуска приложения;

- ставка дисконтирования равняется доходности акций Google Play на Московской бирже;

- в качестве текущих затрат включены расходы на поддержание привлекательности приложения;

- в качестве основного подхода к монетизации приложения принято размещение рекламы, стоимость которого равняется 0,1 цент за 1 просмотр.

Таблица 6

Оценка эффективности разработки мобильного приложения для университетов

|                    | Простое приложение | Среднее приложение | Сложное приложение |
|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| NPV                | 536 719,24         | 1 137 950,82       | 4 049 893,78       |
| Период окупаемости | 11 мес.            | 12 мес.            | 13 мес.            |

Таким образом, были получены следующие результаты (табл. 6).

Одним из главных выводов, исходя из результатов практически – экспериментальной части, является то, что предложенная в работе оценка эффективности разработки и внедрения мобильного приложения в деятельность вузов целесообразна не только как для повышения качества образования через использование мобильных приложений в некоторых формах учебного процесса, но и представляет положительный экономический эффект для инвесторов, а в рамках учебного процесса позволит повысить активность познавательной деятельности студентов и их уровень усвоения излагаемого материала. Более того, данная исследовательская работа доказывает, что разработка мобильных продуктов любой сложности по программному оснащению будет окупаться около года: для простых приложений составит 11 месяцев, 12 месяцев – для продуктов средней сложности, а чтобы начать получать прибыль от приложений с внедрением инновационных технологий всего 12 месяцев.

### Заключение

Каким образом удачно разработанное приложение должно повлиять на эффективность деятельности университета? Большой опыт работы многих компаний с клиентами выделяет следующее [9]:

- влияние возможного мобильного решения на количественные показатели эффективности бизнеса: увеличение пользователей приложения, создаваемый приложением доход, дополнительные возможности монетизации;

- положительный эффект от мобильных приложений оценивается на основе возможных решенных проблем в будущем.

Проведенное исследование позволило выявить следующие аспекты:

- российские университеты на сегодняшний день не представлены ни на одной бизнес-платформе, специализирующейся на разработке мобильных приложений;

- анализ бизнес-платформ, с точки зрения коммерциализации, выявил Google Play в качестве наиболее предпочтительной;

- разработка мобильного приложения любой сложности является экономически выгодной при условии монетизации приложения посредством просмотров рекламы;

- в качестве старта рекомендовано разрабатывать приложение средней сложности, которое в качестве первичных инвестиций требует менее затрат и в случае популярности может быть трансформировано в сложное приложение.

Рост мобильных технологий вносит постоянные изменения в образование. Образование больше не ограничено местом или инструментами. Мобильные приложения помогают реализовать главные человеческие потребности – общение, образование, самореализацию. Внедрение мобильных приложений в образование призвано повысить эффективность процесса.

Тем не менее в заключении отметим, с какими барьерами могут столкнуться разработчики в инновации в сфере образования. В России был проведен опрос [11], в результате которого были выявлены следующие барьеры:

- Консервативность образовательных учреждений.

- Недостаток времени у сотрудников.

- Непродуманность самой инновации.

- Высокие издержки внедрения.

- Несовместимость с существующими нормами и практиками.

- Отсутствие разработанной нормативно-правовой базы.

– Невозможность познакомиться до начала использования.

Вовлечение ИКТ в сферу образования может повысить уровень общей и профессиональной грамотности, позволит организовать процесс обучения

увлекательно и интерактивно, повышая общий уровень цифровизации данного сектора. Главное – наличие смартфонов у потребителей, а разработчики создадут качественный продукт под ту или иную операционную систему.

*Библиографический список*

1. Корчагин П.В. Особенности современного инновационного развития и формирование региональной инновационной системы // ПСЭ. 2016. № 1 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-sovremennogo-innovatsionnogo-razvitiya-i-formirovanie-regionalnoy-innovatsionnoy-sistemy> (дата обращения: 13.04.2019).
2. Медынский Самюэль Некоторые особенности коммерциализации инновационных образовательных услуг в условиях внедрения цифровых технологий // Известия СПбГЭУ. 2018. № 2 (110) [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-osobennosti-kommertsializatsii-innovatsionnyh-obrazovatelnyh-uslug-v-usloviyah-vnedreniya-tsifrovyyh-tehnologiy> (дата обращения: 13.04.2019).
3. Быковская Е.Н., Харчилава Г.П., Кафиятуллина Ю.Н. Современные тенденции цифровизации инновационного процесса // Управление. 2018. № 1 (19) [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendentsii-tsifrovizatsii-innovatsionnogo-protsessa> (дата обращения: 13.04.2019).
4. Гречко М.В. Эволюция и трансформация производительных сил и производственных отношений в контексте постиндустриальных преобразований и развития экономики России // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 35 (227), Т. 10. С. 27–37.
5. Грибанов Ю.И. Основные модели создания отраслевых цифровых платформ // Вопр. инновац. экономики. 2018. № 2. С. 223–234.
6. Паркер Дж. Революция платформ. Как сетевые рынки меняют экономику – и как заставить их работать на вас / Дж. Паркер, М. Альстин, С. Чаудари. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 304 с.
7. Дьяченко Олег Вячеславович Производственные отношения в условиях перехода к цифровой экономике // Вестник ЧелГУ. 2018. № 12 (422) [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/proizvodstvennye-otnosheniya-v-usloviyah-perehoda-k-tsifrovoy-ekonomike> (дата обращения: 12.04.2019).
8. Погуляев Д. Возможности применения мобильных технологий в учебном процессе. Litres, 2014. С. 81.
9. Багиев Г.Л., Длигач А.А., Мефферт Х., Фритц В. Диверсификация функций маркетинга и восприятие потребителем товарных ценностей: форсайт-технологии маркетинга в условиях пространственной и системной экономики // Проблемы современной экономики. 2014. № 3 (51). С. 205–209.
10. Инвестиции: учебное пособие / Г.П. Подшиваленко, Н.И. Лахметкина, М.В. Макарова. М.: КНОРУС, 2012. 200 с.
11. Селин А. Цифровые модели бизнеса: магистральный тренд современного рынка // Дайджест новостей мира высоких технологий. 2016. № 5 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/proizvodstvennye-otnosheniya-v-usloviyah-perehoda-k-tsifrovoy-ekonomike> (дата обращения: 12.04.2019).

УДК 351.712:343.82

***Е. В. Пономарева***

ФГКОУ ВО «Академия права и управления Федеральной службы исполнения наказаний (Академия ФСИН России)», Рязань, e-mail: scanderbeg@mail.ru

***Г. В. Калинина***

ФГКОУ ВО «Академия права и управления Федеральной службы исполнения наказаний (Академия ФСИН России)», Рязань, e-mail: gvkalinina@mail.ru

***Т. Г. Цуканова***

ФГКОУ ВО «Академия права и управления Федеральной службы исполнения наказаний (Академия ФСИН России)», Рязань, e-mail: kaf-etge@yandex.ru

## НАРУШЕНИЯ В СФЕРЕ ГОСЗАКУПОК

**Ключевые слова:** конкуренция, госконтракт, поставщик, госзакупки, нарушения, нецелевое использование, конкурсные процедуры, коррупция.

В статье по направлению 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством раскрыта значимость государственных закупок для предпринимательства и виды нарушений, возникающие в сфере закупок. Раскрыто содержание федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», регламентирующего порядок госзакупок. Рассмотрены основные цели и принципы контрактной системы в сфере закупок. Раскрыты проблемы и условия возникновения коррупции в случае прямой закупки у единственного поставщика. Анализ типичных нарушений, возникающих при реализации процедур заключения госконтрактов в рамках действующего Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» позволил выявить типичные направления нарушений: некачественное заполнение информации о закупке, нарушение конкуренции, нецелевое использование средств, завышение цен, нарушения в закупке и др. По каждому направлению представлен перечень признаков нарушения, устранение которых позволит сделать систему закупок прозрачной, убрать с рынка недобросовестных поставщиков. Как результат, определена необходимость проведения тщательной проверки реализуемых контрактов на предмет наличия возможных недостатков, которые могут привести к неэффективному использованию государственных средств, а также возможному противоречию основным направлениям и основополагающим принципам государственной политики по развитию конкуренции.

***Е. В. Ponomareva***

Academy of law and management of the Federal penitentiary service (Academy of the FPIS of Russia), Ryazan, e-mail: scanderbeg@mail.ru

***G. V. Kalinina***

Academy of law and management of the Federal penitentiary service (Academy of the FPIS of Russia), Ryazan, e-mail: gvkalinina@mail.ru

***T. G. Tsukanova***

Academy of law and management of the Federal penitentiary service (Academy of the FPIS of Russia), Ryazan, e-mail: kaf-etge@yandex.ru

## VIOLATIONS IN PUBLIC PROCUREMENT

**Keywords:** competition, contract, vendor, procurement, violation, misuse, tender procedures, corruption.

In article in the direction 08.00.05 Economy and management of national economy the importance of public procurement for business and types of violations arising in the field of procurement is revealed. The content of the Federal law «On the contract system in the procurement of goods, works and services for state and municipal needs», regulating the procedure of public procurement, is disclosed. The main goals and principles of the contract system in the field of procurement are considered. Revealed the problems and conditions of corruption in the case of direct procurement from a single supplier. Analysis of typical violations arising in the implementation of procedures for concluding state contracts under the current Federal law «On the contract system in the procurement of goods, works and services for state and municipal needs» revealed typical areas of violations: poor filling of information about the purchase, violation of competition, misuse of funds, overcharging, violations in the procurement, etc. For each direction, a list of signs of violation is presented, the elimination of which will make the procurement system transparent, remove unscrupulous suppliers from the market. As a result, the need to conduct a thorough audit of the implemented contracts for possible shortcomings that can lead to inefficient use of public funds, as well as possible contradiction of the main directions and fundamental principles of public policy for the development of competition.

## Введение

Федеральные законы № 44-ФЗ и 223-ФЗ определяют необходимость осуществления закупок госорганами, местными органами власти, бюджетными учреждениями, казенными и унитарными предприятиями через процедуру госзакупки, которая позволяет выбрать лучшее предложение на рынке. При этом поставщики заинтересованы в качественном выполнении условий контракта и в срок, так как в противном случае попадают в реестр недобросовестных поставщиков. Госзакупки представляют собой жестко регламентированные процедуры со стороны законодательства. Однако по данным сайта госзакупок более четверти всех госконтрактов в России заключаются с различными нарушениями.

**Цель исследования.** Исследование нарушений возникающих в сфере закупок, их анализ и систематизация.

## Материал и методы исследования

Статистические данные, в том числе официального сайта ЕИС ([www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)), по закупкам в рамках федерального закона № 44-ФЗ, проводимых такими способами как электронный аукцион, открытый конкурс, закупка у единственного поставщика.

## Результаты исследования и их обсуждение

Государственные закупки представляют собой приобретение товаров, работ и услуг для нужд государства за счет бюджетных средств. Для организаций участие в госзакупках дает возможность выхода на новый уровень развития, с гарантированным объемом дохода. Главными критериями для проведения госзакупок являются:

- справедливость и равенство по отношению к участникам торгов;
- эффективное использование государственных средств;
- ответственность.

Основным нормативным документом, регламентирующим порядок госзакупок, является федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», который определяет осуществление закупок для обеспе-

чения федеральных нужд, нужд субъектов РФ и муниципальных нужд, а именно:

- достижение целей и реализация мероприятий, предусмотренных государственными программами РФ, государственными программами субъектов РФ, муниципальными программами;
- исполнение международных обязательств РФ;
- выполнение функций и полномочий государственных органов РФ, органов управления государственными внебюджетными фондами РФ, государственных органов субъектов РФ, органов управления территориальными бюджетными фондами, муниципальных органов.

Настоящий ФЗ не применяется для закупок, связанных с обеспечением лиц, подлежащих государственной защите в соответствии с законами: 119-ФЗ от 20.08.2004 г. (участники уголовного судопроизводства) и 45-ФЗ от 20.04.1995 г. (судьи, должностные лица правоохранительных органов).

Федеральный закон № 44-ФЗ определяет принципы контрактной системы в сфере закупок:

- открытость и прозрачность;
- обеспечение конкуренции;
- профессионализм заказчика;
- стимулирование инноваций;
- единство контрактной системы в сфере закупок;
- ответственность за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд и эффективность осуществления закупок.

Однако на практике, к сожалению, имеют место нарушение данных принципов. Типичными нарушениями в этой сфере государственных закупок являются:

- некачественное заполнение информации о закупке,
- нарушение конкуренции,
- нецелевое использование средств, завышение цен, нарушения в закупке и др.

Рассмотрим более подробно их признаки.

На официальном сайте ЕИС ([www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)) отражается информация о госзакупках. Например, в открытом доступе находится информация в разделе планирование о плане закупок, плане-графиков в соответствии с федеральными законами № 44-ФЗ и № 223-ФЗ; в разделе контракты и договоры можно найти дополнительную информацию о контрактах и др.

При заполнении информации о закупках возникают нарушения, связанные с ее некачественным заполнением, при этом данные нарушения проявляются с двух сторон, то есть как со стороны заказчика, так и со стороны поставщика. В табл. 1 представлены наиболее часто встречающиеся нарушения, связанные с некачественным заполнением информации о закупке.

В декабре 2017 года президент России Владимир Путин утвердил Национальный план развития конкуренции на 2018–2020 годы. Вскоре после этого, в апреле 2018 года, он заявил, что считает важнейшей задачей «реализацию так называемых проконкурентных подходов в деятельности органов власти». Однако на сегодняшний день при заключении госконтрактов до сих пор имеют место многочисленные нарушения конкуренции в сфере госзакупок. В табл. 2 представлены наиболее часто встречающиеся нарушения конкуренции.

Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ,

услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» содержит более полусотни оснований, по которым госзаказчики могут миновать конкурсные процедуры.

В этом случае государственные закупки осуществляются путем прямой закупки у единственного поставщика. Так как для проверки предоставленных поставщиком (подрядчиком, исполнителем) результатов (поставленного товара, выполненной работы или оказанной услуги), предусмотренных контрактом, в части их соответствия условиям контракта заказчик обязан провести экспертизу, то именно на этом этапе создаются условия для возникновения коррупции. Коррупция влияет на результаты экспертизы, устанавливающие нарушения требований контракта, препятствующие приемке поставленного товара, выполненной работы или оказанной услуги. Искаженное заключение при этом может содержать предложения об устранении данных нарушений, в том числе с указанием срока их устранения.

**Таблица 1**

Признаки нарушений при некачественном заполнении информации о закупке

| № п/п | Признаки нарушения   |
|-------|--|
| 1     | Присутствуют слова, содержащие одновременно как кириллические, так и латинские символы в названии заказа или в названии любого из лотов заказа |
| 2     | В названиях заказов ключевые слова написаны в виде отдельных букв разделенных пробелами (например, «Закупка БЫТОВОЙ техники»)                  |
| 3     | В заголовке заказа не указывается ни одного ключевого слова, которое могло бы выдать содержание заказа   |
| 4     | Код ОКДП не имеет достаточной детализации  |
| 5     | Код ОКПД предмета контракта не сопоставляется с единицами измерения (по ОКЕИ) этого предмета контракта   |
| 6     | Неверная длина кода ИНН или КПП организации поставщика   |
| 7     | Отсутствие кода ИНН или КПП организации поставщика   |
| 8     | Ошибки в написании кода ИНН организации поставщика, в результате чего тот не проходит проверку по контрольному числу                           |
| 9     | Использование в коде ИНН или КПП символов, отличных от цифр  |
| 10    | Отсутствие страны в адресе поставщика  |
| 11    | Отсутствует имя либо телефон контактной персоны поставщика   |
| 12    | Отсутствует имя либо телефон контактной персоны поставщика   |
| 13    | Отсутствует или искажено наименование организации поставщика   |
| 14    | Отсутствие региона организации поставщика  |

Признаки нарушений конкуренции

| № п/п | Признаки нарушения  |
|-------|---|
| 1     | Неадекватно маленький срок исполнения работ (рейтинг по стоимости одного дня). Рассчитывается на основании стоимости одного дня исполнения контракта. Пороговое значение равно сумме среднего значения по всей имеющейся на момент разработки выборке и среднеквадратического |
| 2     | Единственный поставщик при высокой стоимости. Сумма лотов по закупке превышает 10 000 000 рублей, при этом, стадия закупки – работа комиссии, или размещение завершено. Подсчитывается сумма по лотам, в которых данный поставщик является единственным участником            |
| 3     | Выигрывает участник с максимальной ценой. Участников более одного, но победителем объявлен участник, предложивший не самую низкую цену  |
| 4     | Наличие жалоб в ФАС, Рособоронзаказ (отягчающие – более одной). Участвуют поставщики, на которых были жалобы в указанные организации  |
| 5     | Отмененные закупки. Все закупки в стадии «Размещение отменено»  |
| 6     | Новые победители по крупным контрактам. Поставщики, никогда не участвовавшие в Госзаказе, но получившие крупные контракты   |

Как правило, нормативные правовые акты об определении единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) принимаются в исключительных случаях. Перед принятием такого акта, в первую очередь, прорабатывается вопрос о наличии конкуренции на соответствующем товарном рынке, поскольку принятие такого акта не должно привести к ограничению конкуренции. Кроме того, нецелесообразно принятие такого акта в тех случаях, когда проведение торгов будет способствовать неэффективному расходованию бюджетных средств в виду наличия хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность на соответствующем товарном рынке. К сожалению, сегодня мы имеем систематические примеры неэффективного использования финансовых средств бюджетов различного уровня: федерального, муниципального, регионального, при определении в качестве единственных исполнителей подведомственных федеральным органам исполнительной власти структур.

На сегодняшний день процедура заключения госконтрактов подвергается тщательной проверке и аудиту, в процессе которого проверяется сама деятельность организаций и учреждений, использование государственных средств, а также эффективность их использования. В случаях проведения аудита эффективности определяют экономичность, продуктивность и результатив-

ность использования государственных средств различного уровня. Экономичность определяется соотношением объема государственных средств, использованных объектом проверки на осуществление своей деятельности, и достигнутым уровнем ее результатов с учетом обеспечения их соответствующего качества. Продуктивность использования государственных средств устанавливается соотношением объема произведенной продукции (выполненных работ, оказанных услуг и других результатов деятельности объекта проверки) к затраченным материальным, финансовым, трудовым и другим ресурсам на получение этих результатов. Результативность характеризуется степенью достижения запланированных результатов использования государственных средств или деятельности объектов аудита эффективности и включает в себя определение экономической результативности и социально-экономического эффекта.

В табл. 3 представлены наиболее часто встречающиеся нарушения, возникающие при нецелевом использовании средств и завышении цен.

Ранее действующий закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21.07.2005 №94-ФЗ не предусматривал антидемпинговых мер («демпинг» – продажа товаров по искусственно заниженным ценам) и включал только три

Признаки нарушений нецелевого использования средств и завышения цен

| № п/п | Признаки нарушения  |
|-------|---|
| 1     | Предметы роскоши: в предмете заказа, или одного из лотов, указан товар, который присутствует в списке «Роскошь», и стоимость закупки превышает указанную для этой позиции в списке «Роскошь» цену   |
| 2     | Стоимость единицы товара существенно отличается от аналогичных. Берется в расчет средняя цена за единицу продукции внутри определенной номенклатуры товара. Существенным отличием цены считается отклонение большее, чем дисперсия случайной величины на всей выборке внутри номенклатуры |
| 3     | Несоответствие поставки по контракту условиям конкурса.<br>Несоответствие кодов ОКДП контракта кодам ОКДП лотов   |

способа защиты заказчика от недобросовестных поставщиков – обеспечение заявки, обеспечение контракта и реестр недобросовестных поставщиков. Но, как следует из практики применения норм Закона №94-ФЗ, эти меры не были эффективными, а других предусмотрено не было. Отсутствие антидемпинговых мер приводило к злоупотреблениям. В Законе о контрактной системе они есть. Согласно ст. 37 Закона о контрактной системе антидемпинговые меры применяются в случаях проведения заказчиком торгов – конкурса и аукциона. Иных процедур антидемпинговые меры не касаются.

**Заключение**

В ходе реализации госконтрактов осуществляется закупка ведом-

ственными организациями у подведомственных организаций, при этом в свою очередь подведомственные организации приобретают товары и услуги у частных поставщиков по более низким ценам, с использованием неконкурентных процедур. Учитывая вышесказанное, считаем необходимым проводить более тщательную проверку реализуемых контрактов на предмет наличия возможных недостатков, которые могут привести к неэффективному использованию государственных средств, а также возможному противоречию основным направлениям и основополагающим принципам государственной политики по развитию конкуренции, сформулированным в указе президента.

*Библиографический список*

1. Федеральный закон от 21.07.2005 №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_54598/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54598/) (дата обращения: 19.05.2019).
2. Федеральный закон от 26.07.2006 №135-ФЗ «О защите конкуренции» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_61763/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/) (дата обращения: 19.05.2019).
3. Федеральный закон от 18.07.2011 №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_116964/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/) (дата обращения: 19.05.2019).
4. Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_144624/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/) (дата обращения: 19.05.2019).
5. Указ Президента РФ от 21 декабря 2017 г. №618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_285796/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_285796/) (дата обращения: 19.05.2019).
6. Указом Президента РФ от 21.12.2017 №618 «Национальный план развития конкуренции в Российской Федерации на 2018–2020 годы» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_285796/2bbd05163f15eaba8fe163c1b26f3956626a5210/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_285796/2bbd05163f15eaba8fe163c1b26f3956626a5210/) (дата обращения: 19.05.2019).
7. Единая информационная система в сфере закупок [Электронный ресурс]. URL: [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru).

УДК 338.2

*П. Г. Рябчук*

ФГБОУ ВО «Южно-Уральский гуманитарно-педагогический университет»,  
Челябинск, e-mail ryabchuk78@masil.ru

## МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЛИЗИНГОВОГО КЛИМАТА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**Ключевые слова:** лизинг, лизинговый климат, лизинговый процесс, система лизинга.

Управление протеканием лизингового процесса на промышленном предприятии ставит перед научно-производственной общественности задачу идентификации лизингового климата, исследования факторов, оказывающих на его влияние и разработку показателей оценки. Имеющийся накопленный опыт оценки инвестиционного климата не дает адекватной оценки лизингового климата в силу его уникальной специфики. Статья направлена на исследование по устранению методического пробела оценки лизингового климата предприятия, как признака структурообразующего пространства системы управления лизинговым процессом. Предложено авторское определение лизингового климата и предложена классификация факторов, оказывающих на его влияние. Представлен методический инструментарий по оценке лизингового климата на основе текущих показателей деятельности и учета факторов внешней и внутренней среды, позволяющий диагностировать лизинговый климат промышленного предприятия.

*P. G. Ryabchuk*

South Ural State Humanitarian Pedagogical University, Chelyabinsk, e-mail ryabchuk78@masil.ru

## METHOD OF EVALUATING A LEASING CLIMATE OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

**Keywords:** leasing, leasing climate, leasing process, leasing system.

The management of the leasing process at an industrial enterprise sets the task of identifying the leasing climate, studying the factors that have an impact on it and developing evaluation indicators in front of the scientific and industrial community. The accumulated experience in assessing the investment climate does not provide an adequate assessment of the leasing climate due to its unique specificity. The article is aimed at research on the elimination of the methodological gap in the assessment of the leasing climate of an enterprise, as a sign of the structure-forming space of the leasing process management system. The author's definition of a leasing climate is proposed and a classification of the factors that influence it is proposed. Presents a methodological toolkit for assessing the leasing climate based on current performance indicators and taking into account external and internal environment factors, allowing to diagnose the leasing climate of an industrial enterprise.

### Введение

Любой хозяйствующий субъект осуществляет собственную деятельность в специфичных условиях для достижения целей инвестиционной политики вынужден учитывать особенности инвестиционного климата. Инвестиционный климат находится в области воздействия широкого спектра явлений, факторы которых представлены внутренними и внешними. Отсутствие учета вариативности факторов внутренней и внешней среды снижает достоверность оценки инвестиционного климата, являющейся основой для принятия управленческих и в том числе инвестиционных решений. Для эффективного управления лизинговым процессом менеджменту промышленного предприятия требуется адекватная оценка ли-

зингового климата с учетом специфики выбранного инвестиционного решения. Лизинговый климат, как структурообразующий признак системы управления лизинговым процессом, должен стать отражением оценки внутреннего состояния предприятия и учитывать воздействие внешних факторов, оказывающих влияние на денежные потоки, образующиеся в ходе лизингового процесса. В статье исследована сущность лизингового климата, факторы его формирующие и показатели его оценки.

**Цель исследования.** Цель исследования раскрыть сущность лизингового климата промышленного предприятия, исследовать факторы оказывающие на него влияние и сформировать инструментарий по его оценке.

### Материал и методы исследования

Кувшинов М.С. [14] под инвестиционным климатом понимает совокупность текущих и прогнозируемых финансово-экономических, социально-политических условий, формирующих приток внешнего инвестиционного капитала для реципиента и отдача вложенных средств для инвестора. Рядом авторов (Брынцев А.Н. [5], Ковалев В.В. [11], Коренков А.В. [12], Патрушева Е.Ф. [20]) приемлемые условия инвестирования характеризуются экономической и финансовой устойчивостью, последовательностью политических сил, наличие налоговых, административных и инфраструктурных преференций, предоставляемых инвесторам.

Следует отметить, что для целей инвестиционной политики предприятия задачей корпоративного менеджмента становится оценка инвестиционного климата объекта инвестирования и управление инвестиционным климатом собственного предприятия на основе привлекательности для внешних инвесторов. В целях диагностики привлекательности инвестиционного климата важна не только оценка текущих показателей, но и перспективные результаты, не имеющих явно выраженного экономического эффекта [14, с. 21].

Задачи оценки инвестиционного климата предприятия внешним инвестором, либо управление им со стороны менеджмента предприятия имеют аналогичные цели и при лизинговой форме финансирования инвестиционных проектов. Как лизинговая компания заинтересована в поиске потенциального лизингополучателя с привлекательным климатом, так и менеджмент предприятия заинтересован в наличии адекватной оценке и методах управления.

При исследовании проблем оценки лизингового климата в рамках протекания лизингового процесса следует применять широкий спектр методов, среди которых методы оценки рентабельности и оборачиваемости ресурсов предприятия, экономико-математического моделирования, стратегического анализа, методы проектно-планового анализа, методы, организованные как синтез из методологий специальных теорий: моделирование развития, управление денежными

потоками. Указанные методы в значительной степени помогут менеджменту предприятий сформировать установки на формирование управленческих решений в области лизингового финансирования инвестиционных проектов.

### Результаты исследования и их обсуждение

По нашему мнению, целям диагностики инвестиционного климата предприятия близки цели оценки климата промышленного предприятия, участвующего в лизинговом процессе, однако имеют ряд существенных отличий. Инвестиционный климат предприятия может быть приемлем для инвестора с позиции портфельных инвестиций либо предоставления банковского кредита на различные цели, но совсем не приемлем для лизингового финансирования инвестиционных решений. В этой связи возникает необходимость разработки теоретического и методического обеспечения оценки климата промышленного предприятия для целей его участия в лизинговом процессе.

Под лизинговым климатом понимает совокупность текущих и прогнозируемых финансово-экономических и организационно-инфраструктурных условий, формирующих приток лизингового финансирования для лизингополучателя, и отдача вложенных средств для лизингодателя.

В ходе протекания лизингового процесса, лизингополучатель взаимодействует с другими субъектами процесса во внешней среде своей экономической деятельности и производит продукцию (работы, услуги) во внутренней среде. Количественная оценка лизингового климата, учитывающая все условия функционирования лизингополучателя в системах внутренней и внешней сред, позволяет характеризовать его лизинговую привлекательность. Отказ от использования при оценке лизингового климата любого, важного для лизингополучателя условия функционирования, может привести к ошибочной оценке и отрицательному экономическому эффекту по результатам осуществления лизингового финансирования.

В известных исследованиях [2, 6, 8, 22, 24] проводится оценка воздействия

отдельных факторов функционирования предприятия на эффективность его деятельности, однако не учитывается целостность оценки, включающей в себя оценку всех характеристик сред, формирующих данную оценку. Набор факторов внутренней и внешней среды, а так же функциональные связи между ними являются предметом данного исследования.

Для диагностики лизингового климата ( $R_{ЛК}$ ) в границах структурообразующего пространства системы управления лизинговым процессом используется диагностическая шкала, в рамках которой  $R_{ЛК}$  варьируется в границах  $\{0; 1\}$ , при этом если:

$R_{ЛК} \geq 0,33$  – лизинговый климат соответствует состоянию «кризис»;

$0,33 \geq R_{ЛК} \geq 0,66$  – лизинговый климат соответствует состоянию «стабильность»;

$0,36 \geq R_{ЛК}$  – лизинговый климат соответствует состоянию «рост»;

Для оценки  $R_{ЛК}$  оценивается  $N$  значение  $i$ -го блока факторов  $j$ -й стратегии управления лизинговым процессом воспользуемся выражением:

$$R_{ЛК} = \frac{\sum N_{ij}}{\sum N_{ij}^{\max}}. \quad (1)$$

Лизинговый климат  $R_{ЛК}$  базируется на основе четырех блоков факторов:

1. Факторы экономического состояния:

$$N_{ФХД} = \frac{\sum b_{ФХД}}{b_{ФХД}^{\max}}, \quad (2)$$

где  $\sum b_{ФХД}$  – значение суммы бальной оценки экономического состояния промышленного предприятия;  $b_{ФХД}^{\max}$  – максимальная бальная оценка оценки экономического состояния промышленного предприятия.

2. Факторы инфраструктуры предприятия:

$$N_{ВНУТР} = \frac{\sum b_{инфр}}{b_{инфр}^{\max}}, \quad (3)$$

где  $\sum b_{инфр}$  – значение суммы бальной оценки инфраструктуры промышленного предприятия;  $b_{инфр}^{\max}$  – максимальная бальная оценка оценки инфраструктуры промышленного предприятия.

3. Внешние факторы макроэкономического окружения:

$$N_{Макро} = \frac{\sum b_{Макро}}{b_{Макро}^{\max}}, \quad (4)$$

где  $\sum b_{Макро}$  – значение суммы бальной оценки факторов макроэкономического окружения промышленного предприятия;  $b_{Макро}^{\max}$  – максимальная бальная оценка оценки факторов макроэкономического окружения промышленного предприятия;

4. Внешние факторы непосредственного окружения:

$$N_{Микро} = \frac{\sum b_{Микро}}{b_{Микро}^{\max}}, \quad (5)$$

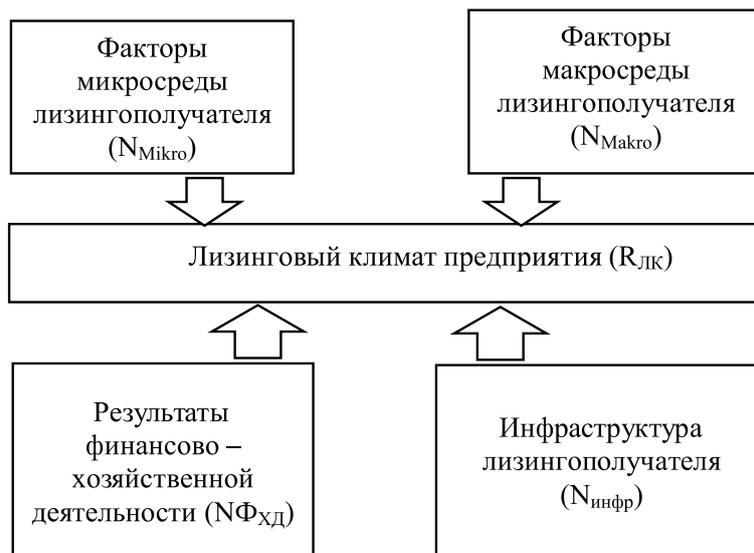
где  $\sum b_{Микро}$  – значение суммы бальной оценки факторов макроэкономического окружения промышленного предприятия;  $b_{Микро}^{\max}$  – максимальная бальная оценка оценки факторов макроэкономического окружения промышленного предприятия.

К важным, по нашему мнению, для лизингодателя индикаторам внешней среды можно отнести (рисунок) факторы микросреды и факторы макросреды промышленного предприятия, участвующего в лизинговом процессе [23]. К основным факторам микросреды промышленного предприятия, на наш взгляд, относятся:

- современное состояние и тенденция развития отрасли;
- уровень государственной (региональной или федеральной) поддержки отрасли (промышленного кластера или предприятия), уровень государственных заказов;
- уровень безработицы в регионе.

К факторам макроэкономического окружения промышленного предприятия можно отнести следующие:

- общее состояние и тенденции развития экономики страны;
- динамика ставки рефинансирования Центрального банка;
- уровень зарегистрированной инфляции.



*Логическая схема формирования лизингового климата предприятия под влиянием факторов внутренней и внешней среды*

Наличие возможности пополнения списка новых оцениваемых характеристик повышает открытость предлагаемой системы построения оценки лизингового климата предприятий, а тем самым повышает адаптивность к вариативности факторов внешней среды реализуемых и перспективных лизинговых проектов. Это в той же мере относится и к факторам и характеристикам внутренней среды промышленных предприятий.

В силу своего разнообразия факторы внешней среды, оценка их в сопоставимом количественном виде будет отличаться низким качеством и рациональностью. Влияние каждого из факторов микро и макро- окружения имеет свою индивидуальную оценку для каждого конкретного лизингового процесса, что не всегда дает возможности градации на основе объективных и измеримых индикаторах. Факторы макросреды и непосредственного окружения не являются стабильными и их влияние меняется в зависимости от изменения макроэкономической конъюнктуры и множества других явлений. Оценка влияния данных факторов на протекание лизингового процесса, учитывая их значительную волатильность, становится сложной задачей, требующей использования динамического подхода. Определение динамики изменения данных факторов во времени может быть пере-

ведено в числовую оценку путем трёх-балльной шкалы (табл. 1). Внутренняя среда предприятия как составляющая лизингового климата включает в себя две группы факторов предприятия. Первая группа представлена показателями финансово-хозяйственной деятельности, а вторая показателями инфраструктуры промышленного предприятия-лизингополучателя.

Информационной базой для оценки экономических показателей, М.С. Кувшинову [14] служит обязательная периодическая (поквартальная) бухгалтерская отчетность, выкладываемая в общий доступ в отношении публичных и открытых акционерных обществ. Как справедливо отмечено в специальной литературе [7, 10, 21], для инвестора в лице лизингополучателя кроме доступных источников, хоть и обладающих определенной полнотой и достоверностью, необходима информация управленческого характера относительно динамики финансово-хозяйственной деятельности на основе системы периодических оценок.

Результаты финансово-экономической деятельности предприятия характеризуются как эффективностью, так и интенсивностью эксплуатации имущественного комплекса и источников его формирования, образующиеся из прибыльности и платежеспособности,

Таблица 1

Оценка влияния макро- и факторов непосредственного окружения

| № п/п   | Наименование фактора  | Критерии оценки при 3-х бальной оценке                                    |
|---|---|---|
| Макроэкономические факторы ( $N_{Макро}$ )          |   |   |
| 1   | Динамика общего состояния и тенденции развития экономики страны ( $I_{ВВП}$ )   | $I_{ВВП} \leq 1,0-1;$<br>$I_{ВВП} \approx 1,0-2;$<br>$I_{ВВП} \geq 1,0-3$ |
| 2   | Динамика ставки рефинансирования Центрального банка ( $I_{ЦБ}$ )  | $I_{ЦБ} \leq 1,0-1;$<br>$I_{ЦБ} \approx 1,0-2;$<br>$I_{ЦБ} \geq 1,0-3$    |
| 3   | Динамика уровня зарегистрированной инфляции ( $I_{инф}$ )   | $I_{инф} \leq 1,0-1;$<br>$I_{инф} \approx 1,0-2;$<br>$I_{инф} \geq 1,0-3$ |
| Факторы непосредственного окружения ( $N_{Микро}$ ) |   |   |
| 4   | Динамика современного состояния и тенденция развития отрасли ( $I_0$ )  | $I_0 \leq 1,0-1;$<br>$I_0 \approx 1,0-2;$<br>$I_0 \geq 1,0-3$             |
| 5   | Динамика лизинговых контрактов с предприятиями государственного сектора и предприятий с государственным участием ( $I_{ГП}$ ) | $I_{ГП} \leq 1,0-1;$<br>$I_{ГП} \approx 1,0-2;$<br>$I_{ГП} \geq 1,0-3$    |
| 6   | Динамика уровня безработицы в регионе ( $I_Б$ )   | $I_Б \leq 1,0-1;$<br>$I_Б \approx 1,0-2;$<br>$I_Б \geq 1,0-3$             |

деловой активности, эффективности использования активов и степень их состояния. Результаты оценки экономического состояния предприятия формируются на базе экономического анализа за определенный период времени, как правило квартал и календарный год. Ряд известных исследователей [1, 3, 4, 9, 13] среди экономических состояний различают четыре основных типа: абсолютная, нормальная, неустойчивое и кризисное, каждый из которых характеризуется уровнем дохода предприятия, покрывающий в определенной степени текущие затраты.

Лизинговый климат предприятия тесным образом связан с различными характеристиками результатов его экономической деятельности. В литературе приводят различные показатели для оценки результатов деятельности предприятия. Следовательно, важное значение приобретает систематизация и обобщение инструментария из до-

ступных источников для повышения определенности дальнейшего использования в целях решения задач проводимого исследования. Накопленный научный багаж показывает, что при формировании показателей экономического анализа учитывается большой, но ограниченный набор производственных факторов. Ограниченность факторов связана с тем, что лизинговый климат – это особая характеристика адекватности предприятия к успешной реализации именного лизингового процесса, что в существенной степени идентифицируют и методику оценки лизингового климата и набор показателей от показателей оценки инвестиционного климата.

В табл. 2 приведены обобщенные сводные данные по составу экономических показателей и их применимости к характеристикам деятельности предприятия, оказывающих влияние на лизинговый климат предприятия.

Таблица 2

Характеристика и показатели экономической деятельности предприятия ( $N_{\text{ФХД}}$ )

| Показатель  | Нормативное значение | Критерии оценки при 3-бальной оценке   |
|---|----------------------|--|
| 1   | 2                    | 3  |
| Коэффициент абсолютной ликвидности ( $K_{\text{АЛ}}$ )                                  | 0,25                 | $0 \leq K_{\text{АЛ}} \leq 0,08-1$ ;<br>$0,08 \leq K_{\text{АЛ}} \leq 0,167-2$ ;<br>$0,167 \leq K_{\text{АЛ}} \leq 0,25-3$       |
| Коэффициент быстрой ликвидности ( $K_{\text{БЛ}}$ )                                     | 1,0                  | $0 \leq K_{\text{БЛ}} \leq 0,33-1$ ;<br>$0,33 \leq K_{\text{БЛ}} \leq 0,67-2$ ;<br>$0,67 \leq K_{\text{БЛ}} \leq 1,0-3$          |
| Коэффициент текущей ликвидности ( $K_{\text{ТЛ}}$ )                                     | 2,0                  | $0 \leq K_{\text{ТЛ}} \leq 0,67-1$ ;<br>$0,67 \leq K_{\text{ТЛ}} \leq 1,33-2$ ;<br>$1,33 \leq K_{\text{ТЛ}} \leq 2,0-3$          |
| Общий коэффициент ликвидности баланса ( $K_{\text{ЛБ}}$ )                               | 1,0                  | $0 \leq K_{\text{ЛБ}} \leq 0,33-1$ ;<br>$0,33 \leq K_{\text{ЛБ}} \leq 0,67-2$ ;<br>$0,67 \leq K_{\text{ЛБ}} \leq 1,0-3$          |
| Коэффициент обеспеченности собственными средствами ( $K_{\text{ОСС}}$ )                 | 0,1                  | $K_{\text{ОСС}} \leq 0-1$ ;<br>$0 \leq K_{\text{ОСС}} \leq 0,1-2$ ;<br>$K_{\text{ОСС}} \geq 0,1-3$                               |
| Коэффициент маневренности собственного капитала ( $K_{\text{М}}$ )                      | 0,1                  | $K_{\text{М}} \leq 0-1$ ;<br>$0 \leq K_{\text{М}} \leq 0,1-2$ ;<br>$K_{\text{М}} \geq 0,1-3$                                     |
| Коэффициент автономии ( $K_{\text{А}}$ )  | 0,5                  | $K_{\text{А}} \leq 0-1$ ;<br>$\leq K_{\text{А}} \leq 0,5-2$ ;<br>$K_{\text{А}} \geq 0,5-3$                                       |
| Коэффициент финансового левериджа ( $K_{\text{ФЛ}}$ )                                   | 1,0                  | $0 \leq K_{\text{ФЛ}} \leq 0,33-1$ ;<br>$0,33 \leq K_{\text{ФЛ}} \leq 0,67-2$ ;<br>$0,67 \leq K_{\text{ФЛ}} \leq 1,0-3$          |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ( $K_{\text{ОСОС}}$ )     | 0,1                  | $K_{\text{ОСОС}} \leq 0-1$ ;<br>$0 \leq K_{\text{ОСОС}} \leq 0,1-2$ ;<br>$K_{\text{ОСОС}} \geq 0,1-3$                            |
| Коэффициент покрытия инвестиций ( $K_{\text{ПИ}}$ )                                     | 1,0                  | $0 \leq K_{\text{ПИ}} \leq 0,33-1$ ;<br>$0,33 \leq K_{\text{ПИ}} \leq 0,67-2$ ;<br>$0,67 \leq K_{\text{ПИ}} \leq 1,0-3$          |
| Коэффициент мобильности активов ( $K_{\text{МА}}$ )                                     | 0,75                 | $0 \leq K_{\text{МА}} \leq 0,25-1$ ;<br>$0,25 \leq K_{\text{МА}} \leq 0,5-2$ ;<br>$0,5 \leq K_{\text{МА}} \leq 1,0-3$            |
| Коэффициент мобильности оборотных активов ( $K_{\text{МОА}}$ )                          | 0,1                  | $0 \leq K_{\text{сдикз}} \leq 0,23-1$ ;<br>$0,23 \leq K_{\text{сдикз}} \leq 0,46-2$ ;<br>$0,46 \leq K_{\text{сдикз}} \leq 0,7-3$ |
| Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами ( $K_{\text{ОЗСС}}$ )        | 0,7                  | $0 \leq K_{\text{МА}} \leq 0,25-1$ ;<br>$0,25 \leq K_{\text{МАИ}} \leq 0,5-2$ ;<br>$0,5 \leq K_{\text{МА}} \leq 0,7-3$           |
| Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ( $K_{\text{сдикз}}$ ) | 1,0                  | $0 \leq K_{\text{сдикз}} \leq 0,33-1$ ;<br>$0,33 \leq K_{\text{сдикз}} \leq 0,67-2$ ;<br>$0,67 \leq K_{\text{сдикз}} \leq 1,0-3$ |

Окончание табл. 2

| 1  | 2                   | 3   |
|--|---------------------|---|
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ( $K_{\text{ОДЗ}}$ )             | –                   | $I_{\text{обор}} \leq 1,0-1$ ;<br>$I_{\text{обор}} \approx 1,0-2$ ;<br>$I_{\text{обор}} \geq 1,0-3$   |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ( $K_{\text{ОКЗ}}$ )            | –                   |   |
| Коэффициент оборачиваемости активов ( $K_{\text{ОА}}$ )                                | –                   |   |
| Коэффициент оборачиваемости основных средств ( $K_{\text{ООС}}$ )                      | –                   |   |
| Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов ( $K_{\text{ОМПЗ}}$ ) | –                   |   |
| Коэффициент оборачиваемости собственного капитала ( $K_{\text{ОСК}}$ )                 | –                   |   |
| Рентабельность активов ( $R_{\text{А}}$ )  | процент по вкладам  | $I_{\text{обор}} \leq$ процент по вкладам – 1;<br>$I_{\text{обор}} \approx$ процент по вкладам – 2;<br>$I_{\text{обор}} \geq$ процент по вкладам – 3    |
| Рентабельность основных средств ( $R_{\text{ОС}}$ )                                    |                     |   |
| Рентабельность материально-производственных запасов ( $R_{\text{МПЗ}}$ )               |                     |   |
| Рентабельность собственного капитала ( $R_{\text{СК}}$ )                               | процент по кредитам | $I_{\text{обор}} \leq$ процент по кредитам – 1;<br>$I_{\text{обор}} \approx$ процент по кредитам – 2;<br>$I_{\text{обор}} \geq$ процент по кредитам – 3 |
| Рентабельность перманентного капитала ( $R_{\text{ПК}}$ )                              |                     |   |

Факторы инфраструктуры имея различные характеристики не могут быть рационально оценены в виде количественных показателей. К факторам инфраструктуры предприятия после исключения имеющих схожий смысл можно отнести следующие группы показателей (табл. 3). Каждый из представленных факторов внутренней среды в одинаковых условиях для каждого отдельного лизингового процесса может иметь различное значение на эффективность ли-

зингового процесса при принятии управленческих решений при его протекании.

Формирование какой-либо шкалы значений как мало информативен, так и затруднителен вследствие различия их природы. Нам представляются следующие характеристики инфраструктуры предприятия важными для условий протекания лизингового процесса:

- энергетическая;
- транспортная;
- организационно-производственная.

Таблица 3

Факторы инфраструктуры предприятия ( $b_{\text{ИНФР}}$ ) и его внутренней среды ( $N_{\text{ИНФР}}$ )

| Характеристика инфраструктуры   | Показатель  | Критерии оценки при 3-бальной оценке                  |  |   |
|---------------------------------|---|---|--|---|
|                                 |   | Не отвечает требованиям лизингового процесса (1 балл) | Частично отвечающая требованиям лизингового процесса (2 балла) | Полностью отвечающая требованиям лизингового процесса (3 балла) |
| Энергетическая                  | Наличие газового и энергогенерирующего хозяйства  |   |  |   |
|                                 | Обеспеченность теплосиловой инфраструктурой   |   |  |   |
|                                 | Обеспеченность электросиловой инфраструктурой   |   |  |   |
| Транспортная                    | Наличие железнодорожного тупика с связи с сетью РЖД                                       |   |  |   |
|                                 | Наличие дороги с твердым покрытием до региональных и федеральных дорог общего пользования |   |  |   |
|                                 | Наличие собственных транспортных ресурсов   |   |  |   |
| Организационно-производственная | Наличие складской инфраструктуры  |   |  |   |
|                                 | Наличие ремонтных мощностей и ресурсов  |   |  |   |
|                                 | Наличие собственного инструментального хозяйства  |   |  |   |

Представленная методика оценки лизингового климата на основе оперативных показателей деятельности промышленно-го предприятия, факторов инфраструкту-ры и факторов внешней среды и позволя-ет получить аналитическую информацию для управления лизинговым процессом и возможной регенерации его стратегии.

*Библиографический список*

1. Абдукаримов И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерче-ских организаций (анализ деловой активности): учебное пособие. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. 320 с.
2. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. М.: КноРус, 2012. 432 с.
3. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. М.: ИНФРА-М, 2012. 366 с.
4. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. М.: ИНФРА-М, 2013. 215 с.
5. Брынцев А.Н. Формируется благоприятный климат / А.Н. Брынцев и др. // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2000. № 5/6. С. 3–11.
6. Виноградская Н.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предпри-ятия: Методические указания к выполнению курсовой работы: № 362. М.: МИСиС, 2012. 82 с.
7. Губин В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. 336 с.
8. Губина О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Практикум: учебное пособие. М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. 192 с.
9. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. 288 с.
10. Кашкин С.Ю. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: Кно-Рус, 2012. 432 с.
11. Ковалев А.И. Анализ хозяйственного состояния предприятия / А.И. Ковалев, В.П. Привалов. М.: Центр экономики и маркетинга, 1999. 216 с.
12. Коренков А.В. Построение рейтинга инвестиционной привлекательности предприятий с учетом прогноза финансового состояния и отраслевой принадлежности: дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2003. 113 с.
13. Косолапова М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. М.: Дашков и К, 2012. 248 с.
14. Кувшинов М.С. Основы теории формирования инвестиционного климата предприятий: монография. Челябинск: Изд во ЮУрГУ, 2009. 256 с.
15. Кузнецов С.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное по-собие / В.В. Плотникова, Л.К. Плотникова, С.И. Кузнецов. М.: Форум, 2012. 464 с.
16. Либерман И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учебное по-собие. М.: ИЦ РИОР, 2013. 220 с.
17. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов. М.: ИНФРА-М, 2012. 320 с.
18. Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. М.: КноРус, 2013. 536 с.
19. Муравицкая Н.К. Практикум по комплексному экономическому анализу хозяйственной де-ятельности / Н.К. Муравицкая, Г.И. Корчинская. М.: КноРус, 2013. 256 с.
20. Патрушева Е.Г. Инвестиционная политика российских промышленных предприятий: управ-ление привлечением капитала: дис. ... д-ра экон. наук. Ярославль, 2002. 325 с.
21. Пужаев А.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия. М.: КноРус, 2013. 336 с.
22. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для студентов среднего профессионального образования. М.: ИЦ Академия, 2013. 384 с.
23. Рябчук П.Г. Факторы оценки лизингового потенциала промышленного предприятия // Вест-ник СевКавГТИ. 2016. № 2 (25). С. 41–46.
24. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. 607 с.

УДК 338.439

**В. Б. Соколов**

Саранский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации», Саранск, e-mail: pochtvlad@gmail.com

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ

**Ключевые слова:** продовольственная стратегия, продовольственные ресурсы, баланс продовольственных ресурсов.

В статье рассмотрены вопросы, касающиеся теоретических и практических аспектов стратегического управления формированием и использованием продовольственных ресурсов в стабилизации и восстановлении экономического роста в аграрном секторе России; основы теории и методологии продовольственной стратегии региона, основы моделирования параметров системы формирования и использования продовольственных ресурсов. Отражена необходимость разработки эффективного специализированного комплексного механизма развития системы формирования и использования продовольственных ресурсов региона, направленной на реализацию экономических, социальных, научно-технических, организационных, информационных мер по формированию продовольственных ресурсов, расширение емкости продовольственного рынка, обеспечение достаточности и экономической доступности продовольствия, исключение чрезвычайных продовольственных ситуаций на основе мобилизации потенциальных возможностей собственного производства.

**V. B. Sokolov**

Saransk co-operative Institute (branch) of the Autonomous non-profit educational organization of higher education of the center of the Russian Federation «Russian University of cooperation», Saransk, e-mail: pochtvlad@gmail.com

## THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF FORMATION AND USE OF FOOD RESOURCES

**Keywords:** food strategy, food resources, balance of food resources.

The article deals with the theoretical and practical aspects of strategic management of the formation and use of food resources in the stabilization and restoration of economic growth in the agricultural sector of Russia; the basis of the theory and methodology of the food strategy of the region, the basis of the modeling parameters of the system of formation and use of food resources. The need to develop an effective specialized integrated mechanism for the development of the system of formation and use of food resources in the region, aimed at the implementation of economic, social, scientific, technical, organizational, information measures for the formation of food resources, expanding the capacity of the food market, ensuring the sufficiency and economic availability of food, the exclusion of emergency food situations on the basis of mobilization of the potential of their own production is reflected.

Формирование и использование продовольственных ресурсов являются приоритетными процессами общественного развития, так как в силу своей специфики они органично связаны с ежедневными потребностями, а по уровню цен и доступности жизненно важных продовольственных товаров определяются преимущества и недостатки существующей социально-экономической системы.

Следовательно, весьма актуальными являются вопросы теории и практики формирования и использования продовольственных ресурсов, разработки продовольственной стратегии и экономического механизма ее реализации, которые должны предусматривать применение имеющегося методического и методологического

потенциала стратегического управления применительно к этой конкретной производственно-экономической системе.

Вместе с тем необходимо констатировать, что многие теоретические и методические вопросы оценки эффективности продовольственного обеспечения и системы формирования и использования продовольственных ресурсов остаются малоизученными, а ряд положений носит дискуссионный характер, что предопределило цели и задачи исследования.

**Цель исследования** заключается в развитии теоретических положений, разработке методических и практических рекомендаций по формированию механизма стратегического управления продовольственными ресурсами.

**Объектом исследования** является региональная система формирования, использования и потребления продовольственных ресурсов.

**Предмет исследования** – совокупность теоретических, методологических и практических подходов к развитию механизма стратегического управления продовольственными ресурсами с учетом региональной специфики.

**Научная новизна исследования** заключается в развитии теоретических положений, разработке методических и практических рекомендаций по развитию механизма стратегического управления продовольственными ресурсами.

Исходя из анализа противоречивых мнений авторов о количестве и поряд-

ке следования этапов стратегического управления, нами конкретизирован этот процесс применительно к системе формирования и использования продовольственных ресурсов и представляем его в виде следующей структуризации, которая представлена на рис. 1.

Стратегическое управление продовольственными ресурсами представляется как специфичный тип управления, который базируется на применении экономических, организационных, правовых и мотивационных инструментов реализации долгосрочной стратегии социально-ориентированного формирования и использования продовольственных ресурсов с учетом территориальной и отраслевой специфики регионов [1].

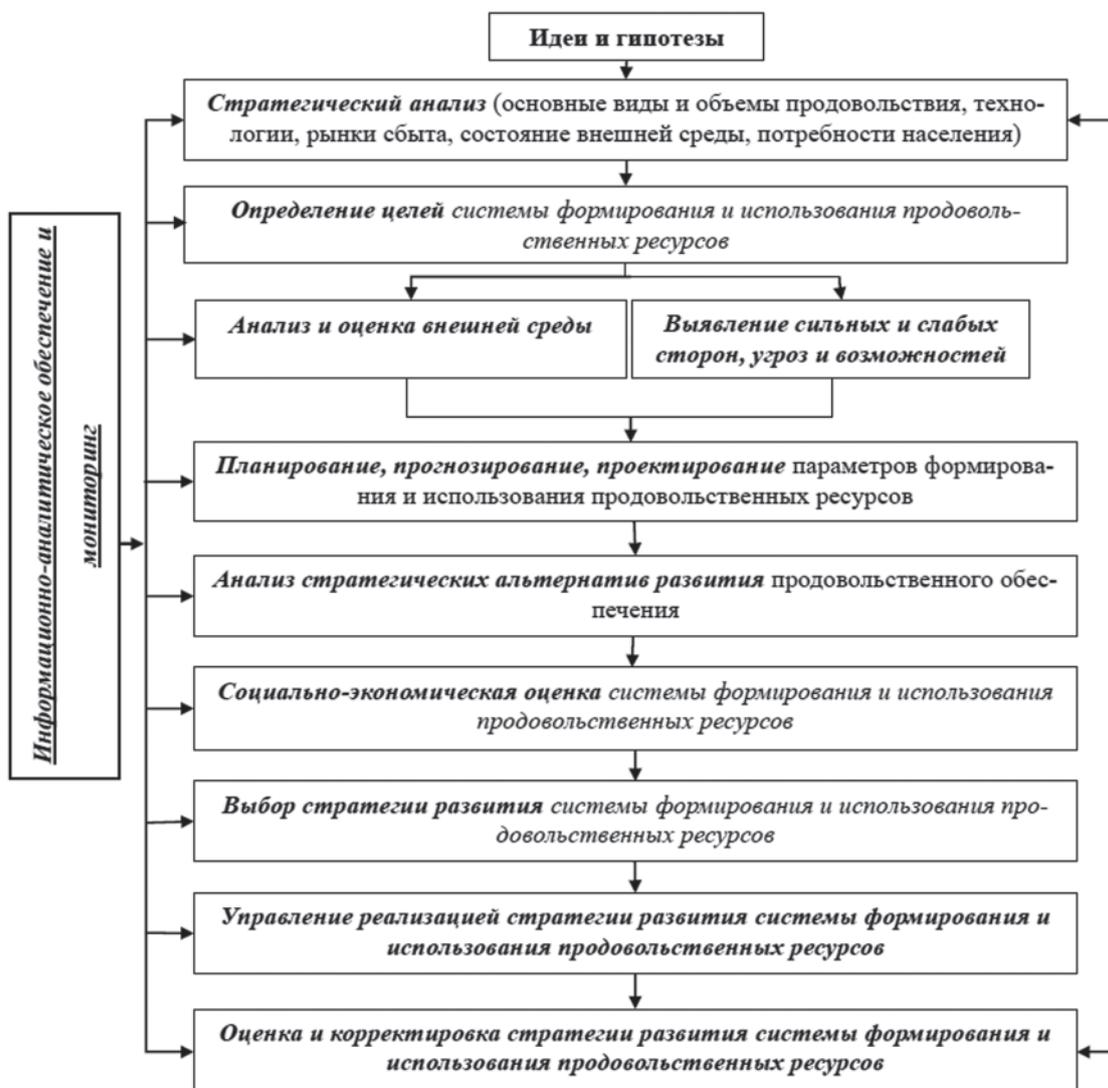


Рис. 1. Этапы стратегического управления формированием и использованием продовольственных ресурсов

В ходе проведенного исследования была предложена классификация системообразующих факторов продовольственного обеспечения, включающая следующие 5 групп:

а) продовольственно-потребительские (отражают уровни физиологической потребности в продовольственных ресурсах, платежеспособный спрос населения и самообеспеченность продовольствием);

б) сельскохозяйственные (характеризуют фактическое состояние агропродовольственного потенциала, его эффективность, доходность, инвестиции);

в) промышленные (отражают процесс производства и переработки продукции, его материально-техническую базу, уровень издержек и потерь);

г) внешнеторговые (характеризуют взаимосвязь внутреннего и мирового рынков сельскохозяйственной продукции);

д) эколого-биологические (отражают качество производимого сельскохозяйственного сырья, его соответствие нормам и стандартам качества, а также степень воздействия на окружающую среду).

Каждая из групп факторов продовольственной обеспеченности имеет свои показатели – индикаторы, характеризующие состояние и уровень продовольственной ситуации в стране и регионах [2].

В результате проведенного исследования выделены целевые продовольственные кластеры и в каждом из них выявлены факторы ограничивающего и стимулирующего воздействия, а также тенденции и стратегические приоритеты в их развитии. Данные кластеры представлены на рис. 2.

Под продовольственной стратегией необходимо понимать комплекс мер, обеспечивающих достижение стратегических целей, задач и ориентиров, которые определяют приоритетные направления развития продовольственной системы и ее подсистем в долгосрочном периоде, повышают вероятность их эффективного функционирования в условиях динамичной конкурентной среды.

Формирование региональной продовольственной стратегии в структурированном виде можно представить, как последовательный процесс, состоящий из нескольких функциональных стадий,

каждая из которых характеризуется собственными задачами и содержанием [3].

Продовольственная стратегия устанавливает приоритетные направления развития системы формирования и использования продовольственных ресурсов региона, которые могут реализовываться по двум сценариям:

1-й – инерционный, который основан на действующих экономических механизмах, сложившихся размерах государственной поддержки, инвестиционных возможностях и соответственно учитывает темпы прироста валовой продукции;

2-й – инновационный (или умеренно оптимистический), основным фактором развития которого становятся инновации как конечный результат инновационной деятельности.

При данном варианте ускоренное социально-экономическое развитие, реализация основных целей и задач стратегии должны осуществляться за счет использования возможностей модернизации действующего производства и ускорения реализации инновационных разработок.

На наш взгляд, стратегия развития региональной системы формирования и использования продовольственных ресурсов должна предусматривать следующие функциональные блоки: аналитический, целевой, ресурсный, организационный, оценочно-контрольный которые представлены на рис. 3.

В рамках общей продовольственной стратегии целесообразно рассматривать отдельные функциональные продуктовые стратегии более частного характера: стратегию роста интенсивности собственного производства продовольствия; стратегию обеспечения необходимого уровня и структуры потребления полноценных продуктов питания; стратегию развития импортозамещения, направленную на конкретные категории потребителей; корпоративную стратегию; стратегию дифференциации и фокусирования (концентрация усилий на тех или иных сегментах продовольственного рынка); стратегию реструктуризации и трансформации субъектов продовольственной системы; стратегию экологизации продовольствия с учетом требований мировых стандартов [4].

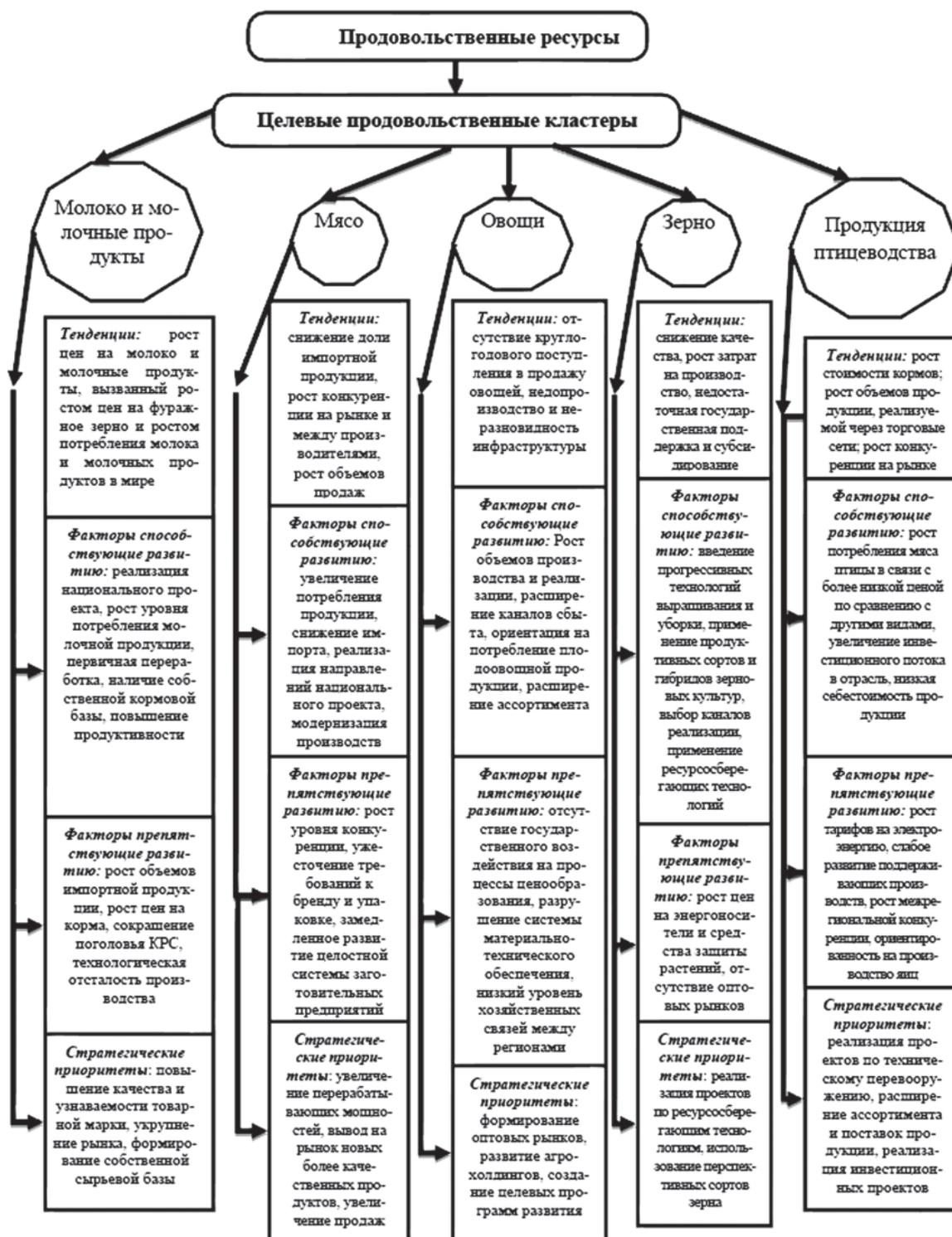


Рис. 2. Тенденции, факторы и приоритеты в развитии целевых продовольственных кластеров

Разработан методический подход к обоснованию базовых стратегических параметров формирования и использования региональных продовольственных ресурсов по инерционному и умеренно оптимистическому сценариям (прогно-

зы объемов производства и закупок основных видов продовольственных ресурсов, объемов потребления продуктов питания, индексов потребительских цен, динамики стоимости минимального продовольственного набора, формирования



Рис. 3. Структура стратегии развития региональной системы формирования и использования продовольственных ресурсов

среднедушевой калорийности питания); это позволяет выявлять альтернативные стратегические варианты прироста производства продовольственных ресурсов, возможности обеспечения внутреннего спроса на продовольствие, развития межрегиональных и экспортных продовольственных связей, степень социально-экономической достаточности региона.

Методический подход к обоснованию базовых стратегических параметров формирования и использования региональных продовольственных ресурсов включает:

- 1) исследование объекта, выявление основных факторов, определяющих его состояние, оценку сложившейся ситуации;
- 2) установление основных тенденций, закономерностей развития;
- 3) становление гипотезы;
- 4) выбор модели прогнозирования;
- 5) формирование прогноза;
- 6) утверждение решений;
- 7) наблюдение за ходом экономических событий и исследуемым объектом, корректировка прогнозных выводов [5, 6].

В исследовании даны предложения по развитию системы информационно-аналитического обеспечения продовольственной стратегии региона (рис. 4) в ча-

сти организации стратегического мониторинга формирования и использования продовольственных ресурсов на принципах комплексности, непрерывности наблюдения, сопоставимости применяемых показателей; обоснованы его последовательные этапы и элементы, которые представлены на. (оценка товарных продовольственных ресурсов, уровня удовлетворения продовольственных потребностей, ценовой мониторинг, анализ возможности ввоза и вывоза продовольствия, выбор субъектов-поставщиков и субъектов-покупателей и т.д.) и их реализация на базе автоматизированной обработки соответствующих информационных массивов (ИНАС «Продовольственная стратегия»), что позволяет повысить степень надежности управленческих решений в реализации производственной, ассортиментной, сбытовой, ценовой стратегий в продовольственном обеспечении региона, ориентированных на требования ВТО.

Следует отметить, что необходима специализированная комплексная программа развития системы формирования и использования продовольственных ресурсов региона, направленная на реализацию экономических, социальных,



Рис. 4. Элементы системы информационно-аналитического обеспечения продовольственной стратегии

научно-технических, организационных, информационных мер по формированию продовольственных ресурсов, расширение емкости продовольственного рынка, обеспечение достаточности и экономи-

ческой доступности продовольствия, исключение чрезвычайных продовольственных ситуаций на основе мобилизации потенциальных возможностей собственного производства.

*Библиографический список*

1. Зинина Л.И., Бурлакова О.А. Производство конкурентной сельскохозяйственной продукции: формирование стратегии развития // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 8.
2. Зинина Л.И., Глухова Т.В. Организация регулирования продовольственного обеспечения региона // Региональная экономика. 2014. № 8.
3. Зинина Л.И., Зинин Е.М. Стратегическое управление продовольственной системой. Саранск: Мордовский государственный университет, 2007.
4. Зинина Л.И., Соколов В.Б. О формировании модели стратегического управления продовольственными ресурсами // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.science-education.ru/109-9190>.
5. Плеханова Е.А., Володин В.М., Бурланков С.П., Хайров Р.Р. Экономическая сущность рыночного потенциала сельскохозяйственного предприятия регионального АПК // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2018. № 4 (41). С. 177–187.
6. Плеханова Е.А., Кузнецова Е.Г. Промышленность потребительской кооперации Мордовии: пути повышения эффективности деятельности: монография. Саранск: Принт-Издат, 2017. 116 с.

УДК 339.543

*М. А. Шаповалова*

Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал Российской таможенной академии,  
Санкт-Петербург, e-mail: mciveleva@mail.ru

*П. Н. Афонин*

Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал Российской таможенной академии,  
Санкт-Петербург, e-mail: pnafonin@yandex.ru

## **РАЗРАБОТКА КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ СИСТЕМЫ ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ В МОРСКИХ ПОРТАХ**

**Ключевые слова:** концептуальная модель, система таможенных услуг, технологические карты обработки грузов, таможенные органы, оператор морского терминала.

В исследовании определена актуальность развития сферы таможенных услуг и терминального обслуживания в зоне деятельности морских портов, которая вызвана ростом международного товарооборота и потребления импортных товаров. Правительством РФ активно внедряются и реализовываются стратегии по развитию транспортной отрасли в условиях формирования высокого транспортного потенциала, содействию благоприятных условий для развития внешнеэкономической деятельности за счет таможенных инструментов, внедрению информационно-технологических инноваций, направленных на развитие системы таможенных услуг и сокращение времени совершения таможенных операций.

В статье проведен анализ степени разработанности проблем настоящего исследования. Использование технологий предварительного информирования и декларирования, удаленного выпуска, создание центров электронного декларирования, сокращение сроков выпуска упрощает и ускоряет процесс представления сведений о прибытии товаров, декларировании, проведения таможенного и иных видов государственного контроля. Несмотря на это участники внешнеэкономической деятельности проявляют низкую заинтересованность к перечисленным нововведениям, между государственно-контролирующими органами отсутствует взаимодействие при проведении таможенного и иных видов контроля за перемещением товаров, а технологические схемы обработки грузов не всегда учитывают особенности предоставления таможенных услуг в зоне деятельности морских портов.

Вышеперечисленное содержит большой потенциал для повышения эффективности системы таможенных услуг, сокращения времени нахождения контейнерных грузов в морских портах.

В работе разработана концептуальная модель системы таможенных услуг, предоставляемых в морских портах. Концептуальная модель системы таможенных услуг, предоставляемых в морских портах, рассмотрена как структура системы, которая поддерживает обработку событий, связанных с таможенными услугами.

Состояния событий в системе таможенных услуг изменяются в зависимости от установленных факторов: времени предоставления таможенной услуги, размещения контейнерного груза, воздействия со стороны потребителей услуг, государственных органов и коммерческих структур. Логические изменения состояний события в системе таможенных услуг называются движением развитием события.

Также в научной статье сформулированы выводы и предложения по созданию модели предоставления услуг в зоне деятельности морского порта.

*М. А. Shapovalova*

St. Petersburg named after V.B. Bobkova branch of the Russian Customs Academy,  
St. Petersburg, e-mail: mciveleva@mail.ru

*P. N. Afonin*

St. Petersburg named after V.B. Bobkova branch of the Russian Customs Academy,  
St. Petersburg, e-mail: pnafonin@yandex.ru

## **RESEARCH OF A CONCEPTUAL MODEL OF THE SYSTEM OF CUSTOMS SERVICES PROVIDED IN SEAPORTS**

**Keywords:** conceptual model, system of customs services, technological maps of cargo handling, customs authorities, sea terminal operator.

The research determined the relevance of the development of the customs services and terminal services in the zone of activity of seaports, which is caused by the growth of international trade and consumption of imported goods. The Russian government is actively implementing strategies for the development of the transport industry in the context of high transport potential, promoting favorable conditions for the development of foreign economic activity through customs tools, the introduction of information and technological innovations aimed at developing the customs services system and reducing the time for customs operations.

The article analyzes the degree of elaboration of the problems of this study. The use of technologies of preliminary information and declaration, remote release, creation of electronic declaration centers, reduction of release dates simplifies and speeds up the process of providing information about the arrival of goods, declaration, customs and other types of state control. Despite this, participants in foreign economic activity show low interest in the innovations listed, there is no interaction between government regulatory agencies in conducting customs and other types of control over the movement of goods, and technological cargo handling schemes do not always take into account the peculiarities of customs services in the sea sweat zone.

The above contains a great potential for improving the efficiency of the customs services system, reducing the time spent for container cargoes in seaports.

In work the conceptual model of system of the customs services provided in seaports is developed. The conceptual model of the system of customs services provided in seaports is considered as the structure of the system that supports the handling of events related to customs services.

The state of events in the system of customs services varies depending on the established factors: the time of the customs services, the placement of container cargo, the impact of consumers of services, government agencies and commercial structures. Logical changes in the state of an event in the customs services system are called a movement by the development of an event.

Also in the scientific article conclusions and proposals are formulated for creating a model for the provision of services in the seaport activity zone.

## Введение

**Актуальность темы исследования.** Актуальность развития сферы таможенных услуг и терминального обслуживания на приграничной территории, особенно в зоне деятельности морских портов, вызвана ростом международного товарооборота и потребления импортных товаров. Правительством РФ активно внедряются и реализовываются стратегии по развитию транспортной отрасли в условиях формирования высокого транспортного потенциала, содействию благоприятных условий для развития внешнеэкономической деятельности за счет таможенных инструментов, внедрению информационно-технологических инноваций, направленных на развитие системы таможенных услуг и сокращение времени совершения таможенных операций.

Проведенный анализ выявил наличие противоречия между существующей и необходимой эффективностью предоставляемых таможенных услуг в зоне деятельности морских портов. Использование технологий предварительного информирования и декларирования, удаленного выпуска, создание центров электронного декларирования, сокращение сроков выпуска упрощает и ускоряет процесс представления сведений о прибытии товаров, декларировании, проведения таможенного и иных видов государственного контроля. Несмотря на это участники внешнеэкономической деятельности проявляют низкую заинтересованность к перечисленным нововведениям, между государствен-

но-контролирующими органами отсутствует взаимодействие при проведении таможенного и иных видов контроля за перемещением товаров, а технологические схемы обработки грузов не всегда учитывают особенности предоставления таможенных услуг в зоне деятельности морских портов.

Вышеперечисленное содержит большой потенциал для повышения эффективности системы таможенных услуг, сокращения времени нахождения контейнерных грузов в морских портах, а также разработки новых технологических схем процесса грузовых работ с учетом особенностей предоставления таможенных услуг и операций. Это определило объект, цель и обусловило актуальность научного исследования.

**Объект исследования** – система таможенных услуг, предоставляемых в морском порту, с учетом технологических карт обработки грузов при прибытии

**Предметом исследования** является взаимодействие участников системы таможенных услуг при таможенных и технологических операциях с грузом в зоне деятельности морского порта.

**Цель исследования** – повышение эффективности системы таможенных услуг, которое обеспечивается за счет учета особенностей технологической обработки грузов.

**Границы исследования.** В диссертационном исследовании границами исследования является система предоставляемых таможенных услуг с момента получения уведомления о прибытии до фактического вывоза груза с территории порта.

**Степень разработанности проблемы.** Анализ российских и зарубежных исследований, касающихся оказания таможенных услуг в зоне деятельности морских портов, показал их взаимосвязанность с логистическими услугами. Актуальные вопросы для настоящего исследования освещались в работах А.Д. Пономаренко, А.Е. Джабраилова, Н.О. Аболенцевой, В.С. Кошевого и др. В зарубежных исследованиях А. Аль-Мадани, R. Saha, посвященных проблематике настоящего исследования, прослеживается взаимосвязь между качеством таможенных услуг в морских портах и экономическим благосостоянием государства, чему в ключевых регионах мира на всех уровнях государственного управления уделяется самое пристальное внимание. Однако научные проблемы, возникшие в результате внедрения в деятельность таможенных органов, представителей портовых услуг и иных участников системы таможенных услуг инновационных технологий в процессы технологической обработки и таможенного контроля груза, остаются малоизученными ввиду их узкой специфики. В научной литературе отсутствует оценка эффективности использования инструментальных средств имитационного моделирования для исследования процессов предоставления таможенных услуг, а также влияния их на технологические схемы обработки грузов в зоне деятельности морских портов.

Тем самым, наблюдается ярко выраженные **противоречия**: внутривпортовые технологические схемы производственных операций не учитывают особенности функционирования системы таможенных услуг в зоне деятельности морских портов; отсутствует научно-практическое обоснование эффективности применения современных электронно-информационных мер обеспечения системы таможенных услуг в морских портах.

Необходимость разрешения представленных противоречий предполагает решение актуальной для настоящего исследования **научной задачи**, которая заключается в:

– анализе современного состояния структуры и функций таможенных услуг, осуществляемых в зоне деятельности морских портов, описании про-

цесса предоставления таможенных услуг в системе внешнеэкономической деятельности морского порта на примере ЗАО «Первый контейнерный терминал» порта Санкт-Петербург;

– разработки имитационной модели технологического процесса предоставления таможенных услуг в морском порту Санкт-Петербург, разработки практических рекомендаций по применению имитационной модели функционирования системы таможенных услуг в зоне деятельности морских портов и оценки эффективности системы таможенных услуг с учетом особенностей технологических операций по обработке грузов в порту.

**Научная новизна.** В научном исследовании предложен и теоретически обоснован механизм повышения эффективности системы таможенных услуг, предоставляемых Балтийской таможней, в зоне деятельности Первого контейнерного терминала порта Санкт-Петербург, предусматривающий построение сетевой модели механизма предоставления таможенных услуг в морском порту с учетом технологических особенностей внутривпортовых грузовых операций, разработку концептуальной модели технологического процесса предоставления таможенных услуг в зоне деятельности морского порта.

**Практическая значимость** заключается в виде рекомендаций по применению имитационной модели технологического процесса предоставления таможенных услуг в зоне деятельности морского порта, разработанной с использованием программного комплекса AnyLogic и направленной на сокращение времени нахождения грузов в морских портах, а также повышение мотивации участников внешнеэкономической деятельности в активном использовании таможенных инноваций. Достоверность полученных результатов исследования основывается на изучении реальных процессов функционирования системы предоставления таможенных услуг в морском порту Санкт-Петербург.

**Апробация результатов исследования.** Материалы и результаты исследования и рекомендации предложены руководству ЗАО «Первого контейнерного терминала», Балтийской таможне, а также Северо-Западному таможенному

управлению в отдел по внедрению перспективных таможенных технологий для целей разработки принципиально новых технологических карт грузовых операций при проведении таможенного досмотра контейнерных грузов, в случае если до прибытия судна с грузом была подана предварительная таможенная декларация.

**Структура научного исследования.**

Содержание диссертационного исследования изложено во введении и трех главах и заключении, последовательно раскрывающих аналитические, теоретические и практические аспекты результатов проведения научного исследования.

Выполняемые участниками системы таможенных услуг операции рассматриваются [2] как совокупность многочисленных и взаимосвязанных упорядоченных процессов, потребляющих определенные ресурсы.

*Концептуальное моделирование* системы предоставления таможенных услуг в морских портах включает в себя:

- логико-математическое описание комплекса работ в их взаимосвязи и зависимости в цепи организационной и технологической последовательности, с выполнением которых связано достижение поставленной цели;
- продолжительность выполнения работ, ресурсы;
- входящая и исходящая информация и т. д.

*Целью концептуальной модели системы таможенных услуг*, предоставляемых в морских портах, является организация системного оказания таможенных услуг необходимого качества и конкурентной стоимости в соответствии со специализацией морских гаваней.

*Показателями эффективности* планируемых таможенных услуг необходимого качества, предоставляемые участникам ВЭД в морских портах, являются следующие:

- временные сроки предоставляемых таможенных услуг;
- стоимости предоставляемых таможенных услуг;
- произведение занимаемых площадей морского порта на время нахождения на площадях морского порта в пересчете на *ИТЕО*.

Предполагается, что все указанные показатели в интересах роста эффектив-

ности предоставляемых таможенных услуг, должны принимать минимальные значения.

*А. Концептуальные основы системы таможенных услуг*

Концептуальная модель системы [3] таможенных услуг, предоставляемых в морских портах, рассматривается как структура системы, которая поддерживает обработку событий, связанных с таможенными услугами. В указанную систему обработки событий, закладываются базовые функции по логике обработки событий и по соединению производителей и потребителей событий (таможенных услуг) посредством событий (самих таких услуг).

В качестве подходящей модели по формализации подобных структур и систем предлагается использовать логическую структуру сети обработки событий (*event-processing network – EPN*<sup>1</sup>), которая представлена в виде концептуальной формулировки, которая описывает структуру систем обработки событий с общими функциональными возможностями по обеспечению таких событий.

*Система обработки событий EPN* описывается в виде набора взаимодействующих производителей событий (таможенных услуг), агентов обработки событий (таможенных услуг) и потребителей событий (таможенных услуг). Исходя из данного контекста, основная задача EPN включает в себя приём событий от производителей, организация передачи событий соответствующей группе агентов, обрабатывающих события, и организация доставки обработанных событий, нуждающихся в них потребителям.

В этой связи, необходимо описать физику процесса оказания таможенных услуг в системе внешнеторговой деятельности морского порта.

Процесс предоставления таможенных услуг [13] в зоне деятельности морских портов обеспечивается таможенными органами, владельцами складов временного хранения, таможенными перевозчиками и др.

<sup>1</sup> Managing the Event Processing Network. Complex Event Processing Visualizer User's Guide. Режим доступа: [https://docs.oracle.com/cd/E21764\\_01/doc.1111/e14302/app\\_epn.htm#CEPVI164](https://docs.oracle.com/cd/E21764_01/doc.1111/e14302/app_epn.htm#CEPVI164) (дата обращения 23.01.2019).

В системе предоставления таможенных услуг выполняется ряд последовательных операций:

- проверка предварительной таможенной декларации;
- предварительное информирование о товарах;
- принятие пакета документов и сведений о судне и грузах;
- оформление прибытия судна;
- принятие решение о выгрузке товара;
- декларирование товаров;
- помещение товаров на склад временного хранения;
- содействие проведению таможенного досмотра;
- открытие таможенной процедуры таможенного транзита;
- принятие решения о выпуске товаров;
- фактический вывоз груза с территории порта (для свободного обращения).

На современном этапе развития внешнеэкономической деятельности, в том числе в области таможенного дела, механизм предоставления таможенных услуг, связанный с документооборотом, частично имеет электронный формат в целях сокращения времени при осуществлении таможенных операций [9], помещении товаров на СВХ, прибытии судна и пр. При выполнении операций, имеющих отношение к грузовым, фактическому таможенному контролю и др., механизм предоставления таможенных услуг связан с перемещением товаров в рамках технологических карт обработки груза на грузовых терминалах.

*В. Описание деятельности [4] участников рынка таможенных услуг с точки зрения изменения параметров перемещаемого через морские пункты пропуска **товарного потока** (рис. 1).*

К субъектам, предоставляющим таможенные услуги в морском порту относят: *таможенные органы, оператор морского терминала, судовые агенты, таможенные представители, внутрипортовые экспедиторы, морские перевозчики, автомобильные и железнодорожные перевозчики.*

*Таможенные органы* предоставляют услуги [10], связанные с осуществлением таможенных операций и проведением таможенного контроля, включающие услуги по принятию предваритель-

ной информации о прибытии товаров и транспортных средств, оформлению судовых дел, информированию иных государственных контролирующих органов о прибытии товаров и транспортных средств, регистрации разрешений на временное хранение товаров, принятию и регистрации деклараций на товары, транзитных и предварительных деклараций, проведению фактического таможенного контроля, по регистрации и оформлению актов таможенного досмотра, принятию решения о выпуске товаров или отказе в выпуске.

*Оператор морского терминала* предоставляет услуги по приему товара с использованием грузовых операций и операций по хранению контейнеров, включающие планирование сменно-суточного графика обработки судов и грузов, выгрузку контейнеров с судна с обеспечение тальманского счета<sup>2</sup>, формированию электронного документа по учету данных склада по окончании выгрузки судна, помещению контейнеров на склад временного хранения, предоставление электронного ДО-1 таможенным органам, перемещению контейнера в зону таможенного досмотра, досмотра с применением ИДК, взвешивание, услуги по перемещению в место хранения по окончании таможенного досмотра, услуги по перегрузке опасных грузов с оформлением визита на автомобильный транспорт для его выдачи из порта по процедуре «прямой вариант», формированию отчетности по форме ДО-2<sup>3</sup>.

*Судовые агенты* предоставляют услуги по обработке документации и осуществлению мероприятий, связанных с прибытием судна в порт или его убытием из порта, организацией обслуживания судна в порту, согласованием с администрацией морского порта и операторами грузовых терминалов технологию и график обработки судна, извещает о предполагаемом подходе все заинтересованные государственные

<sup>2</sup> Тальманский счёт – это первичный учетный документ по приему и сдачи грузов, который оформляется тальманом при погрузочно-разгрузочных работах в порту и фиксирует количество и состояние выгруженного и принятого портом судового груза. Тальман – это лицо, которое производит подсчет судового груза при погрузочно-разгрузочных работах в порту.

<sup>3</sup> ДО-1, ДО-2 – Документы отчёта о принятии товара на СВХ (ДО-1) и о выдаче товара с СВХ (ДО-2).

органы и организации (центр управления движением судов, администрацию морского порта, таможенные, пограничные органы и др.), формированию комиссии из числа сотрудников таможенных, пограничных, органов и органов в области санитарно-ветеринарного контроля.

*Таможенные представители* предоставляют услуги по составлению и подаче декларации на товары, участию в таможенном досмотре или осмотре в качестве представителя заказчика и пр.

*Внутрипортовые экспедиторы* предлагают услуги по обеспечению документооборота между морским перевозчиком, оператором грузового терминала, таможенными и иными государственными органами, и грузовладельцем при выполнении следующих технологических операций: хранение, подготовка к транспортировке; передача сопровождающих груз документов; консультирование по декларированию товаров.

*Морские перевозчики* оказывают услуги по формированию графика заходов судов в порт, перевозки контейнеров морскими судами, информированию государственных органов и заинтересованных лиц о месте нахождения груза до и после совершения грузовых операций, передачи документов на товарные партии заинтересованным лицам.

*Автомобильные и железнодорожные перевозчики* предлагают услуги по вывозу и завозу грузов с территории и на территорию порта, передачи документов иными заинтересованным лицам при осуществлении технологических операций по перемещению контейнеров.

*Концептуальная модель системы таможенных услуг* включает в себя:

- визуализацию деятельности структуры модели в сфере оказания таможенных услуг;
- базу данных событий (таможенных услуг);
- соответствующее программное обеспечение промежуточного уровня по управлению событиями (таможенными услугами);
- языки по обработке событий (таможенных услуг);
- процессы по событиям (таможенным услугам): моделирование, программирование, мониторинг событий, реагирование на события.

*С. Типы обработки событий (таможенных услуг)*

Функции по обработке событий разделяются на простые и сложные (связанные), которые включают в себя простые события.

*Простая обработка событий* [4] включает в себя такие события, которые не являются результатом объединения других событий, не являются набором из событий, и которые проходят фильтрацию и маршрутизацию без изменений. При генерации существенного события, оно обрабатывается независимо и вызывает ответное действие (реакцию) компонента системы.

Простые события могут содержать ключевую информацию о таможенных услугах. Простая обработка событий предполагает:

- преобразование схемы протекания событий из одной формы в другую (оптимизация схемы);
- восполнение события дополнительной нагрузкой в связи с новыми данными; переход события из одного канала или потока в другие;
- генерирование нескольких событий в связи с полезной нагрузкой некоторого события.

Последний тип обработки событий не всегда выделяется в качестве отдельного вида.

*Сложная обработка событий* происходит в результате преобразования трансляции, разбиения, слияния одного или нескольких событий. Данный способ обработки приводит к появлению шаблонов, которые охватывают несколько независимых событий с целью генерации новых «сложных» событий.

Под сложным событием понимается событие, которое объединяет и определяет набор других событий. В сложную обработку событий включается обработка наборов событий для обнаружения какой-либо важной бизнес-ситуации.

Обычно, в подобной обработке на набор событий накладываются оценочные условия или ограничения (таблица). События, среди которых могут быть как значимые, так и обычные, протекают в различные интервалы времени. При этом, события коррелируются по многим аспектам, в том числе, и по причинно-следственным связям, и по временным и пространственным отношениям.

Система таможенных услуг в зоне деятельности морских портов в контексте настоящего исследования функционирует следующим образом:

- 1) таможенные услуги предоставляются рассмотренными участниками системы;
- 2) пользователями таможенных услуг являются участники внешнеэкономической деятельности (в том числе, декларанты);
- 3) перемещаемым товаром является контейнерный груз, имеющий импортное направление;

4) при прибытии на территорию ЕАЭС средством перемещения контейнерного груза является морской транспорт;

5) при убытии с территории оператора грузового терминала средством перемещения контейнерного груза является автомобильный и железнодорожный транспорт.

Модель сетевого планирования механизма при грузовых операциях и предоставлении таможенных услуг в зоне деятельности морских портов представлена на рис. 1.

Модель сетевого планирования механизма при грузовых операциях и предоставлении таможенных услуг в зоне деятельности морских портов

| № п/п | Название работы  | Продолжительность | Предыдущие   | Исполнитель                  |
|-------|--|-------------------|--------------|------------------------------|
| 1     | 2  | 3                 | 4            | 5                            |
| 0     | Начало   | 0                 |              |                              |
| 1     | Получение коммерческих документов от грузовладельца  | 72                | 0            | Экспедитор                   |
| 2     | Перевозка контейнерезированных товарных партий морским судном  | 104               | 0            | Морской перевозчик           |
| 3     | Внесение информации по электронным копиям коносаментов и инвойсов, необходимой для морского перевозчика      | 3                 | 1            | Экспедитор                   |
| 4*    | Подача предварительной декларации  | 2                 | 3            | Декларант                    |
| 5*    | Формирование пакета документов на судно (ПДС) до прибытия  | 0,5               | 4            | Судовой агент                |
| 6     | Подача предварительных грузовых ведомостей о прибытии судна оператору грузового терминала                    | 0,5               | 5            | Судовой агент                |
| 7     | Формирование грузового плана выгрузки судна  | 1                 | 6            | Оператор грузового терминала |
| 8     | Уведомление администрации порта о прибытии судна   | 1                 | 7            | Судовой агент                |
| 9     | Принятие решения о выгрузке товаров на грузовой терминал   | 0,5               | 8            | Таможенный орган             |
| 11    | Принятие решения о иных видах государственного контроля  | 0,5               | 9            | Таможенный орган             |
| 12    | Постановка судна к месту выгрузки груза на терминале грузового оператора                                     | 0,5               | 2, 8, 11, 41 | Морской перевозчик           |
| 13    | Работа комиссия на борту морского судна  | 2                 | 12           | Государственные органы       |
| 14    | Передача документов при бескомиссионном оформлении судна таможенным органам в целях помещения товаров на СВХ | 0,5               | 12           | Судовой агент                |
| 15    | Оформление судового дела   | 2                 | 13, 14       | Таможенный орган             |
| 16    | Производство грузовых работ по выгрузке контейнерезированных товарных партий                                 | 6                 | 15           | Оператор грузового терминала |
| 17    | Осуществление контроля состояния контейнерных партий по визуальному осмотру                                  | 6                 | 15           | Оператор грузового терминала |
| 20*   | Выгрузка контейнерезированных товарных партий на досмотровую площадку  | 0,5               | 16           | Оператор грузового терминала |
| 21    | Оформление ведомости приема импортного груза по результатам выгрузки   | 1                 | 20*, 17      | Оператор грузового терминала |

Продолжение таблицы

| 1              | 2  | 3    | 4          | 5   |
|----------------|--|------|------------|---|
| 22             | Регистрация документов, представленных для помещения товаров на временное хранение   | 1    | 21         | Таможенный орган  |
| 23             | Передача грузовой декларации на СВХ  | 0,3  | 22         | Таможенный орган  |
| 24             | Формирование ДО-1 в таможенный орган   | 3    | 23         | Оператор грузового терминала  |
| 25             | Уведомление получателей о прибытия грузов на терминал грузового оператора  | 0,5  | 24         | Морской перевозчик  |
| 27             | Подтверждение морскому перевозчику своих прав на распоряжение товарных партий путем оформления и согласования доверенности от стороны коносаментанта   | 0,1  | 25         | Экспедитор  |
| 28             | Получение документов (копий коносаментов, разрядок) у морского перевозчика   | 2    | 27         | Экспедитор  |
| 32*<br>(44/26) | Проведение досмотра товаров, подлежащих таможенному, санитарно-карантинному, фитосанитарному и ветеринарному контролю, предоставление и проверка оригиналов документов, подтверждающих запреты и ограничения | 48   | 28         | Россельхознадзор/<br>таможенный орган   |
| 36*            | Проверка и регистрация предварительной декларации  | 0,2  | 3          | Таможенный инспектор ЦЭД  |
| 37*            | Проверка соблюдения условий для выпуска товаров и наличия рисков   | 4    | 36         | Таможенный инспектор ЦЭД  |
| 38*            | Информирование декларанта о мерах по минимизации рисков (досмотр)  | 0,5  | 37         | Таможенный инспектор ЦЭД  |
| 39*            | Передача сведений о проведении досмотра в досмотровый отдел  | 0,5  | 38         | Таможенный инспектор ЦЭД  |
| 40*            | Регистрация и распределение поручений на проведение таможенного досмотра   | 1,5  | 39         | Зам. начальника досмотрового отдела   |
| 41*            | Принятие заявок на помещение контейнеров в досмотровую площадку  | 2    | 12         | Грузовой терминал   |
| 45             | Под руководством производителя работ по требованию таможни производят, вскрытие пломб и 10, 50, 100% досмотр   | 0,5  | 32         | Инспектор ДО, представитель декларанта и всех контролирующих служб, бригада докеров |
| 46             | Оформление тальманской расписки по окончанию досмотровых операций  | 1    | 45         | Докер   |
| 47             | Регистрация проведения досмотра у тальмана/сменного мастера  | 0,5  | 45         | Экспедитор  |
| 48             | Оформление акта таможенного досмотра   | 1    | 46,47      | Инспектор досмотрового отдела   |
| 49             | Принятие решения о выпуске товаров   | 0,5  | 48         | Инспектор ЦЭД   |
| 50             | Выпуск товаров   | 0,15 | 49         | Инспектор ЦЭД   |
| 51             | Вывоз контейнера из зоны досмотрового комплекса и помещение его на СВХ   | 0,5  | 50         | Водитель  |
| 52             | Извещение диспетчера грузового терминала о сдаче контейнера на СВХ   | 0,5  | 51         | Экспедитор  |
| 53             | Формирование визита в информационной системе оператора грузового терминала на вывоз контейнера для автомобильного транспорта и на выезд с территории грузового терминала                                     | 1    | 52         | Экспедитор  |
| 54             | Запрос релиза у морского перевозчика   | 2    | 53         | Экспедитор  |
| 55             | Оформление товаротранспортных накладных  | 1    | 53         | Экспедитор  |
| 56             | Подача транспортное средство для вывоза груза  | 6    | 54         | Автомобильный перевозчик  |
| 57             | Погрузка контейнера на автотранспорт   | 0,5  | 54, 55, 56 | Стивидорная компания  |

Окончание таблицы

| 1  | 2  | 3   | 4  | 5                               |
|----|--|-----|----|---------------------------------|
| 58 | Проведение таможенного контроля делящихся и радиоактивных материалов | 0,1 | 58 | Таможенный орган                |
| 59 | Составление листа задержания при превышении радиационного фона       | 0,3 | 58 | Пост охраны грузового терминала |
| 60 | Предоставление экспертного заключения                                | 4   | 59 | Автомобильный перевозчик        |
| 61 | Вывоз контейнера с территории порта                                  | 0,1 | 60 | Водитель                        |

$T$  прямой вариант выгрузки контейнера на досмотр( $i$ ) = {12, 14, 15, 16, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 27, 28, 32, 45, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 56, 57, 58, 59, 60, 61} = 101,75 ч = 4,2 сут.

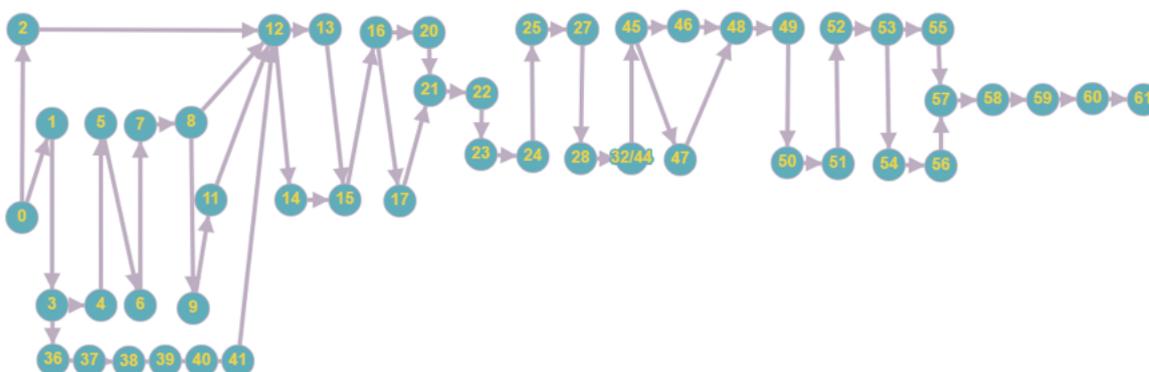


Рис. 1. Моделирование механизма при грузовых операциях и предоставлении таможенных услуг в зоне деятельности морских портов

Срок нахождения контейнера для проведения грузовых работ связанных с предоставлением таможенных услуг [6], сокращается на время, необходимое для вывоза контейнера при бесплатном хранении грузов в порту (сокращение издержек на грузовые операции по проведению досмотра. Сокращая издержки участников ВЭД, таможенные органы способствуют участникам ВЭД избегать временных и стоимостных потерь при дополнительном хранении груза на СВХ и выставлении контейнера на досмотр, а также повышают их заинтересованность в участии инновационных технологиях, связанных с повышением эффективности таможенных услуг в зоне деятельности морских портов.

Система таможенных услуг – это множество составляющих единое целое элементов работ и событий, их связей и взаимодействий друг с другом во внутренней среде и со внешней средой [8].

Множество элементов системы таможенных услуг в зоне деятельности морского порта  $C$  можно представить в виде:

$$C = \{c_i\}, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (1)$$

где  $c_i$  –  $i$ -е событие системы таможенных услуг в морском порту;  $n$  – количество событий в системе  $C$ .

Каждое  $i$ -е событие характеризуется множеством  $t$  определенных свойств:

$Ni1, \dots, Nim$  – длина очереди контейнеров, приоритеты обслуживания контейнеров, среднее время обслуживания (досмотра) контейнеров, число каналов обслуживания и др. в системе таможенных услуг.

Состоянием  $i$ -го события в системе таможенных услуг называется совокупность значений всех  $t$  определенных свойств  $Ni = (Ni1, \dots, Nim)$ .

Состояния событий в системе таможенных услуг изменяются в зависимости от установленных факторов: времени предоставления таможенной услуги, размещения контейнерного

груза, воздействия со стороны потребителей услуг, государственных органов и коммерческих структур. Логические изменения состояний события в системе таможенных услуг называются движением развитием события.

*Связь* представляет собой совокупность зависимостей [7] свойств одного события от свойств других событий системы. При установлении связи между двумя элементами устанавливаются зависимости их свойств.

Множество  $S$  связей между событиями  $a_i$  и  $a_j$  можно представить в виде:

$$S = \{s_{ij}\}, \quad i, j = 1, 2, \dots, n. \quad (2)$$

Таким образом, в структуре системы таможенных услуг совокупность событий и связей между ними, представляется в виде множества:

$$S = \{N, S\}. \quad (3)$$

Существующая структура системы [11] таможенных услуг отображается в статическом режиме, хотя объективная реальность деятельности системы свидетельствует о её динамическом характере [1]. Динамическая структура системы таможенных услуг может учесть строение системы таможенных услуг вместе со множеством свойств её и событий в развитии. Система таможенных услуг изображена на рис. 2.

К *внешней среде* относится совокупность существующих во времени и пространстве объектов (потребители услуг, государственные органы и коммерческие структуры), которые воздействуют на систему таможенных услуг, но, при этом, в состав системы не входят.

К состоянию системы таможенных услуг относится совокупность состояний её  $n$  событий и связей между ними:

$$N = (N_1, N_2, \dots, N_n). \quad (4)$$

Во множестве допустимых состояний системы  $N_{доп}$  находится некоторая подобласть возможных состояний  $N$ . На вход  $X(t)$  системы таможенных услуг поступают различные уровни воздействия (влияния) внешней среды на систему.

К *основным воздействиям* на систему таможенных услуг можно отнести следующие:

$$N(t) = \{a(t), b(t), c(t)\}, \quad (5)$$

где  $a(t)$  – входная потоковая документация, объекты системы таможенных услуг (контейнерные товары), сообщения и т. д.;  $b(t)$  – обеспечивающие воздействия (информационные, кадровые, финансовые и др. ресурсы);  $c(t)$  – помеховые воздействия (отказы, риски и др.).

*Указанные воздействия* оказывают влияние на систему таможенных услуг в зоне деятельности морского порта, что побуждает исследуемую систему осуществлять движение  $Z(t)$  к намеченной цели и формировать вектор выходных результатов на выходах системы:  $Y(t)$ .

На *выходах системы таможенных услуг*  $Y(t)$  формируются различные точки приложения влияния системы таможенного услуг на внешнюю среду посредством документов, товаров, транспортных средств и привлечённых лиц.

*Обратная связь* предполагает наличия того, оказывает влияния выходных воздействий системы на её входные воздействия. Тем самым предусмотрено множество ответных реакций  $\{a^*(t), b^*(t), c^*(t)\}$ , оказывающих влияние на конечную цель, на обеспечение внутрисистемных процессов и на подавление внешних помех.

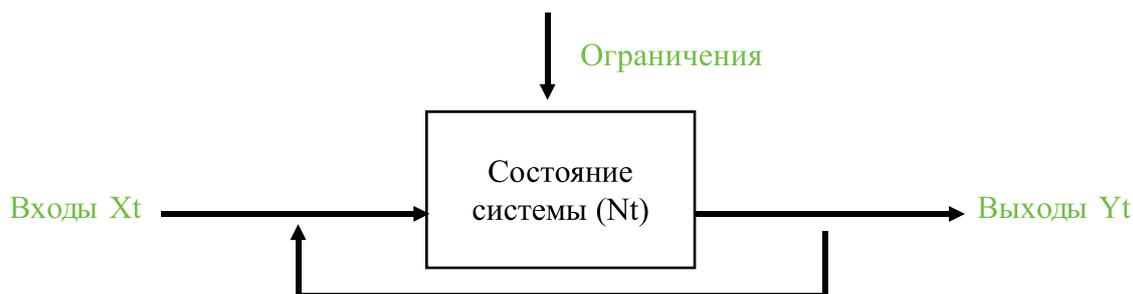


Рис. 2. Состояние системы таможенных услуг

*Ограничения системы* таможенного услуг предполагает нечто то, что задаёт условия её функционирования. Ограничения системы подразделяются на внутренние и внешние.

Ограничения системы таможенного услуг – это то, что определяет условия ее функционирования.

### Выводы

1. При исследовании разработана концептуальная модель системы таможенных услуг, предоставляемых в морских портах. Отмечено, концептуальная модель системы таможенных услуг, предоставляемых в морских портах, рассматривается как структура системы, которая поддерживает обработку событий, связанных с таможенными услугами.

2. В указанную систему обработки событий, закладываются базовые функции по логике обработки событий и по соединению производителей и потребителей событий (таможенных

услуг) посредством событий (самих таких услуг).

3. Предложено, в качестве подходящей модели по формализации структур и систем оказания таможенных услуг предлагается использовать логическую структуру сети обработки событий, которая представлена в виде концептуальной формулировки, которая описывает структуру систем обработки событий с общими функциональными возможностями по обеспечению таких событий.

4. Представлено описание деятельности участников рынка таможенных услуг с точки зрения изменения параметров перемещаемого через морские пункты пропуска товарного потока. Разработана схема условных воздействий на товарный поток участников рынка таможенных услуг в концептуальной модели. Предложены показатели эффективности предоставляемых таможенных услуг.

### Библиографический список

1. Бойнов А.В., Петрова Ю.О. Управление таможенными услугами в международной цепи поставок товаров // Наука и Мир. 2016. Т. 2. №1 (29). С. 16–18.
2. Гупанова Ю.Е. Методология управления качеством таможенных услуг: монография. М.: Государственное казенное образовательное учреждение высшего образования «Российская таможенная академия», 2017.
3. Дианов А.Ю. Развитие теоретических положений и выработка практических рекомендаций по применению системы показателей оценки результативности таможенной деятельности: дис. ... канд. эконом. наук. М., 2009, 162 с.
4. Ершов А.Д. Методология и информационное обеспечение управления в таможенной системе: дис. ... д-ра эконом. наук. СПб., 2003, 432 с.
5. Ермилов И.С. Повышение качества таможенных услуг: дис. ... канд. эконом. наук. Саратов: 2011, 221 с.
6. Защин Е.В. Таможенная услуга как способ взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД // Теоретические и прикладные вопросы образования и науки: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции (Тамбов, 31 марта 2014 г.). Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2014. С. 48–49.
7. Калинина О.В. Организационно-экономический механизм совершенствования таможенного сервиса внешней торговли в условиях риска: дис. ... канд. эконом. наук. СПб., 2006, 198 с.
8. Кириченко Д.А. Таможенные услуги: сущность, особенности, основные направления развития системы предоставления услуг // Академический вестник Ростовского филиала Российской таможенной академии. 2017. №4 (29). С. 35–38.
9. Лозбенко Л. Современная таможня – это сервис // Эксперт. М., 2011. №42, 11 ноября. 159 с.
10. Месяц М.А. Совершенствование организационного механизма процессного управления таможенными органами России: дис. ... канд. эконом. наук. М.: 2011. 200 с.
11. Глисова А.Б. Математические модели и методы в экономике и управлении таможенной деятельностью: дис. ... канд. эконом. наук. Кисловодск, 2007. 167 с.
12. Хоршев Д.Ю. Статистическое моделирование внешнеэкономической деятельности российских регионов: дис. ... канд. эконом. наук. Ростов-на-Дону, 2008, 162 с.
13. Черныш А.Я., Гупанова Ю.Е. Применение методологии таможенной логистики в повышении качества таможенных услуг. // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2018. №1. С. 101–107.

---

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

УДК 343.98

*А. С. Андреев*

Научно-исследовательский центр Фонда поддержки социальных инициатив,  
Ростов-на-Дону, e-mail: modusoperandi@ya.ru

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ ОРГАНИЗОВАННОЙ ПРЕСТУПНОЙ  
И СВЯЗАННОЙ С НЕЙ ПОСТКРИМИНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ И КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИЕ  
АСПЕКТЫ ИХ ПОЗНАНИЯ**

**Ключевые слова:** криминалистика, молодежная, организованная преступность, посткриминальная деятельность, криминалистические средства и методы, экстремизм, цифровая криминалистика.

Происходящие трансформации в преступности России, в том числе и в молодежной среде, свидетельствуют о появлении ранее не изученных форм и соответствующих им способов преступлений и приемов посткриминального противодействия раскрытию и расследованию, их познание позволит изучить потребности криминалистической науки будущего и разработать оптимальные криминалистические методы, средства и рекомендации. В статье рассмотрены современные аспекты познания криминалистической наукой организованной преступной и связанной с ней посткриминальной деятельности в молодежной среде, включая те, которые появились лишь сравнительно недавно, а также существующие географически лишь в отдельных регионах России. Проведен обзор зарубежной литературы по вопросам организованной преступности в молодежной среде. Изучены отдельные криминалистические средства и методы воздействия на преступную и посткриминальную деятельность.

Статья написана в рамках гранта, поддержанного Фондом президентских грантов на развитие гражданского общества (договор № 18-2-024330).

*A. S. Andreev*

Research center of the Fund for support of social initiatives, Rostov-on-Don,  
e-mail: modusoperandi@ya.ru

**CONTEMPORARY MANIFESTATIONS OF ORGANIZED CRIME AND RELATED  
POST-ACTIVITIES IN THE YOUTH ENVIRONMENT AND FORENSIC ASPECTS  
OF THEIR KNOWLEDGE**

**Keywords:** criminalistic, juvenile delinquency, post-reality, forensic tools and methods, prediction.

The ongoing transformations in crime in Russia, including among young people, indicate the emergence of previously unexplored forms and corresponding methods of crime and methods of post-criminal counteraction to disclosure and investigation, their knowledge will allow to study the needs of forensic science of the future and develop optimal forensic methods, tools and recommendations. The article deals with the modern aspects of knowledge of organized criminal and related post-criminal activities among young people by forensic science, including those that appeared only relatively recently, as well as existing geographically only in some regions of Russia. A review of foreign literature on organized crime among young people. Separate criminalistic means and methods of influence on criminal and post-criminal activity are studied.

The article is written within the framework of the grant supported by the Presidential grants Fund for the development of civil society (agreement № 18-2-024330).

**Введение**

Как отмечает Президент РФ В.В. Путин, «важнейший приоритет – развитие системы профилактики правонарушений среди несовершеннолетних. Много сделано для того, чтобы она стала

более эффективной, отвечающей современным требованиям. Как показывает статистика, в прошлом году число преступлений, совершённых подростками, уменьшилось на 3,8 процента, однако при этом в 2018 году выросло число

преступлений в отношении несовершеннолетних, плюс 5 процентов» [1]. Так, в январе – сентябре 2018 года зарегистрировано 1490,9 тыс. преступлений, или на 3,9% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. При этом немаловажным для анализа является тот факт, что на два субъекта РФ (58), в которых сокращается количество регистрируемых преступлений, имеется не менее одного субъекта РФ (27), в котором, напротив, происходит рост таких показателей, а также увеличилась на 33,4% (419,6 млрд руб.) сумма ущерба, причиненного преступлениями [2]. Количество молодежи, то есть лиц в возрасте от 14 до 30 лет, составляет в РФ примерно 28–29 млн человек [3]. Более половины всех регистрируемых преступлений совершает молодежь, при этом степень проявления организованной преступной и связанной с ней посткриминальной деятельности в молодежной среде является достаточно высокой, при этом в городах и поселках городского типа такие показатели, по данным официальной статистики, еще выше и составляют 78,5%. Современные проявления организованной преступной и связанной с ней посткриминальной деятельности в молодежной среде свидетельствуют о все большей ее диджитализации (цифровизации), что меняет традиционные подходы к пониманию такого явления. Так, в общественных местах зарегистрировано 517,7 тыс. преступлений (6,1%). На улицах, площадях, в парках и скверах зарегистрировано 318,4 тыс. (9,4%) преступлений, в том числе: 16,9 тыс. (20,4%) грабежей, 118,3 тыс. (9,5%) краж, 1,9 тыс. (19,4%) разбойных нападений. Около 564,3 тыс. преступлений (2,7%) остались нераскрытыми в связи с неустановлением лица, подлежащего привлечению в качестве обвиняемого. Почти каждое второе (57,8%) расследованное преступление совершено лицами, ранее совершавшими преступления, каждое третье (32,5%) – в состоянии алкогольного опьянения, каждое двадцать седьмое (3,7%) – несовершеннолетними или при их соучастии [2].

Указанные обстоятельства предопределили выбор темы статьи и ее структуру.

Объектом исследования в статье выступает та часть объективной действи-

тельности, в которой молодежь проявляется в организованной преступной и связанной с ней посткриминальной деятельности, а предметом – закономерности, относящиеся к предмету криминалистики.

**Цель и гипотеза статьи** – происходящие трансформации в преступности России, в том числе и в молодежной среде, свидетельствуют о появлении ранее не изученных форм и соответствующих им способов преступлений и приемов посткриминального противодействия раскрытию и расследованию, познание же таковых позволит изучить потребности криминалистической науки будущего и разработать оптимальные криминалистические методы.

#### **Материал и методы исследования**

В соответствии с договором гранта № 18-2-024330, поддержанного Фондом президентских грантов на развитие гражданского общества, было проведено исследование, направленное на решение конкретных научно-практических задач путем проведения анализа статистических данных и криминалистической литературы, опроса лиц из молодежной среды по авторской анкете, изучения уголовных дел в системе ГАС Правосудие.

#### **Результаты исследования и их обсуждение**

Как отмечает Н.А. Подольный, «молодёжная организованная преступность – это опасное негативное явление. Она является частью организованной преступности. При этом её опасность состоит, в частности, в том, что она является способом существования молодежной криминальной среды. Её существование – это отражение той особой экономической и социальной ситуации, которая сложилась в России в последние десятилетия. Познание молодежной организованной преступности – это не только ключ к разработке наиболее эффективных методов борьбы с ней, но и познание завтрашнего дня всей организованной преступности» [4].

Я.М. Мазунин отмечает: «до настоящего времени недостаточно изучены общие научные положения криминалистической методики расследования преступной деятельности организованных

преступных формирований, несмотря на то, что в них возникает потребность у каждого, кто пытается заниматься разработкой методики расследования того или иного подвида преступлений, совершаемых организованными преступными формированиями (преступления террористического характера, контрабанда и т. п.)» [5].

На наш взгляд, современные криминалистические аспекты получения новых знаний о проявлениях организованной преступной и связанной с ней посткриминальной деятельности в молодежной среде связаны с исследованиями: во-первых, традиционных направлений; во-вторых, ранее не изученных областей, но проявляющихся в правоприменительной практике; в-третьих, зарубежной практики борьбы с молодежной преступностью и ряда других.

Рассмотрим лишь некоторые, наиболее актуальные, из вышеназванных направлений.

1. Для традиционных направлений наиболее характерной проблематикой применительно к теме статьи являются вопросы раскрытия, расследования и предотвращения преступлений террористической и экстремистской направленности, хулиганств, вандализма и наркопреступлений, иных.

Количественно преступления экстремистской направленности наиболее характерны именно для молодежной среды. Молодежь проявляется в такой деятельности по-особенному, поскольку эта деятельность детерминирована объективными и субъективными факторами. Тенденция проникновения экстремистских взглядов и формирования соответственно групп молодежи, через военно-патриотические, спортивные, поисковые и другие клубы, организации продолжается, однако ее проявления носит все более виртуальный характер, что влияет на характер и содержание оставленных следов.

В.Г. Выстропов пишет, что «исследование материалов уголовных дел по преступлениям, связанным с организацией деятельности экстремистской организации, показало следующие результаты. Большинство виновных и связанных с ним лиц по данной категории дел в 75 % случаев находятся в возрас-

те от 19 до 24 лет. В связи с чем вполне приемлема классификация участников и их деление на:

- 1) молодых участников экстремистской организации;
- 2) фактических организаторов деятельности;
- 3) лиц, оказывающих финансовую, консультационную и иную помощь экстремистским организациям.

Организаторы и лидеры, участвующие в данной преступной деятельности, на 5–10 лет старше остальных участников» [6].

Опрос молодежи (114 человек) в рамках проводимого исследования позволил получить следующие результаты.

Типичные виды проявления организованной преступной и связанной с ней посткриминальной деятельности в молодежной среде: преступления террористической (15,8 %) и экстремистской (12,3 %) направленности, хулиганства (30,7 %), вандализм (7,9 %) и наркопреступления (20,2 %), иные (13,1 %).

На вопрос о том, «насколько часто встречается организованная преступная и связанная с ней посткриминальная деятельность в молодежной среде?» были получены следующие ответы:

- 1) достаточно часто – 22 чел. (19,3 %);
- 2) часто – 47 чел. (41,2 %);
- 3) редко – 45 чел. (39,5 %).

Отметим, что опрашиваемая молодежь в возрасте 16–23 лет представляет собой лиц, которые наиболее активно проявляют свою жизненную позицию (молодые ученые, активисты в учебе, спортсмены, певцы, танцоры, представители молодежного правительства, представители патриотических клубов и казачества). При этом каждый второй опрошенный из указанной группы сталкивался с проявлениями организованной преступной и связанной с ней посткриминальной деятельности в молодежной среде.

К местам наблюдения респонденты отнесли (69 чел. = 100 %):

- 1) место совершения противоправных действий – 7 чел. (10,9 %);
- 2) Интернет (социальные сети, месенджеры) – 38 чел. (55,1 %);
- 3) места досуга и отдыха (посткриминальный период) – 11 чел. (15,6 %);
- 4) иное – 13 чел. (18,4 %).

На месте происшествия по проявлениям организованной преступной и связанной с ней посткриминальной деятельности в молодежной среде находился каждый десятый в качестве свидетелей и жертв.

Более половины получали и обменивались информацией об организованной преступной и связанной с ней посткриминальной деятельности в молодежной среде в регионе проживания с помощью средств Интернета.

Каждый шестой присутствовал при обсуждении и рассказах непосредственных участников организованной преступной и связанной с ней посткриминальной деятельности в молодежной среде.

О недостаточной эффективной уголовно-процессуальной, криминалистической и оперативно-розыскной деятельности свидетельствует такой факт: из 69 опрошенных только двое (2,8 %) давали показания в качестве свидетелей и жертвы в процессе расследования исследуемой категории уголовных дел.

Среди способов сокрытия более 69,3 % респондентов указали на распространенность способов уничтожения и посткриминального воздействия на свидетелей.

2. К ранее не изученным областям криминалистической науки, но проявляющихся в юридической практике относятся проблемы виртуализации и цифровизации общества и правоприменения в условиях глокализации.

Такая виртуализация при подготовке и совершении возможна и по другим преступлениям, совершаемым в молодежной среде. Так, двое YouTube-блогеров, проживающих в Германии, затеяли драку на центральной площади Берлина после того, как обменялись оскорблениями в Instagram. Они призвали своих поклонников прийти на встречу. На площадь Александерплац в центре столицы пришло более 400 человек, среди них были как подростки, так и совершеннолетние [7]. Не менее остро такой аспект использования компьютерных сетей стоит для раскрытия, расследования и предотвращения наркопреступлений, совершаемых молодежными группами. Поскольку «наркодилеры рекрутируют молодежь, обещая высокие доходы, а на деле все заканчивается длинным уголовным

наказанием. Студенты и школьники-старшеклассники ловятся на уговоры наркодилеров о возможности быстро и без особого труда заработать на новый айфон или компьютер и стать кладменами, минерами, трафаретчиками» [8].

В статье с профессором А.В. Варданяном нами отмечалось, что «смена технологий, при переходе к цифровому формату, проявляется во всех сферах социума, в том числе закономерно изменяет не только преступность и посткриминальную действительность, но и систему деятельности правоприменительных органов. Одним из таких сегментов цифровых техник и технологий, имеющих мультидисциплинарное значение, являются беспилотные летательные аппараты. Общественное полемицирование по вопросам правового регулирования беспилотных летательных аппаратов резко усиливается в эпоху перехода к цифровым технологиям. Правоохранительные органы встретятся с ростом преступлений, так или иначе связанных с беспилотными летательными аппаратами, цифровыми технологиями и киберпреступностью. Узвимыми местами для преступных посягательств могут стать мероприятия международного и внутригосударственного характера, негативная обстановка на границе, межконфессиональные конфликты и др. Что, в свою очередь, требует более детального изучения закономерностей и взаимосвязей преступной и посткриминальной действительности, составляющих предмет криминалистики:

I. Закономерности преступной и посткриминальной деятельности: связь между свойствами личности преступника и выбором БЛА, способом управления им; применение БЛА взаимосвязано с временем совершения преступления, сезоном, климатическими и географическими условиями; связь между местом преступной деятельности и выбором виновным вида БЛА; механизма возникновения следов.

II. Закономерности криминалистической деятельности: применение БЛА зависит от исходных и иных следственных ситуаций; определенная типичность в преступной и посткриминальной деятельности и поведении субъектов преступления с применением БЛА [9].

Не менее интересны подходы Zubair A. Baig, Patryk Szewczyk, Craig Valli, Priya Rabadia, Peter Hannay, Maxim Chernyshev, Mike Johnstone, Paresh Kerai, Ahmed Ibrahim, Krishnun Sansurooah, Naeem Syed, Matthew Peacock, которые рассмотрели будущие проблемы для умных городов в контексте кибербезопасности, цифровой и облачной криминалистики. Коллектив авторов отмечает, что «умные города состоят из разнообразных и взаимосвязанных компонентов, которые постоянно обмениваются данными и способствуют улучшению жизни населения страны. На наш взгляд, на типичный умный город состоит из четырех ключевых компонентов: Smart Grids, систем автоматизации зданий (BAS), беспилотных летательных аппаратов (БПЛА), интеллектуальных транспортных средств; с помощью датчиков Internet of Things (IoT) и платформы Cloud. Преступные злоупотребления в умном городе становятся все более гетерогенными и значительными, поскольку обеспечение надежной и сквозной безопасности является сложной задачей. Когда происходит кибер-инцидент с критически важными компонентами инфраструктуры интеллектуального города, могут быть приняты соответствующие меры для выявления и перечисления конкретных доказательств для содействия процессу судебного расследования. Уроки, извлеченные из прошлого судебного анализа, могут помочь защитить умный город от будущих инцидентов» [10].

Но наибольшая проблема, как представляется применительно к теме, выражается в стремлении молодежи подражать, в том числе в преступной и посткриминальной деятельности (способы, приемы и т. д.).

Jacqueline V. Helfgott отмечает, что «разработка эмпирической основы для изучения преступности подражателей требует междисциплинарной интеграции и внимания к сложному взаимодействию отдельных, экологических, ситуационных и связанных со средствами информации факторов. Эффект подражания можно лучше

всего понять по континууму влияния. Технология средств массовой информации формирует нарушителей *modus operandi* (способ преступления), усугубляет некоторые виды правонарушений и создает новые мотивационные влияния и категории преступного поведения. По мере того, как средства массовой информации и компьютерные технологии продолжают развиваться, тем больше важна разработка теории и проведение эмпирических исследований роли альянса между средствами массовой информации и преступным поведением» [11].

Проблема формирования способов преступной и посткриминальной деятельности по рассматриваемой категории уголовных дел не менее актуальна для отечественной практики борьбы с преступностью.

Так, привлеченные к ответственности участники молодежной преступной группы «Чистильщики» «в виртуальном мире общались в группе «Время ненавидеть». После чего встречались, гуляли по городу, обсуждали красоту смерти и охотились на людей. Их кумирами были маньяки и себя они считали чистильщиками общества. Способы преступлений изучали и копировали у «битцевского маньяка» Пичушкина» [12].

### Заключение

Полученные данные позволяют продолжить познание посткриминальной деятельности, уточнить объект и предмет криминалистики, разработать концепцию познания посткриминальной деятельности, сформировать криминалистическую теорию о посткриминальной деятельности, оптимизировать криминалистические методы воздействия на посткриминальную деятельность, а с другой – определить новые направления изучения предмета криминалистики в условиях цифровизации общества и спрогнозировать появление новых способов и приемов преступной и посткриминальной деятельности и криминалистические методы их поиска и нейтрализации.

*Библиографический список*

1. Выступление Президента РФ В.В. Путина на Коллегии Министерства внутренних дел Российской Федерации. 28 февраля 2019 года. 14:30. Москва. Заседание посвящено итогам оперативно-служебной деятельности органов внутренних дел за 2018 год и планам работы на 2019 год. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/59913> (дата обращения: 18.04.2019).
2. Краткая характеристика состояния преступности в Российской Федерации за январь – сентябрь 2018 года [Электронный ресурс]. URL: <https://мвд.рф/reports/item/14696015> (дата обращения: 18.04.2019).
3. По данным Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 18.04.2019).
4. Подольный Н.А. Теоретические и практические основы раскрытия и расследования преступлений, совершенных молодежными организованными группировками: дис. ... докт. юрид. наук. М., 2008. С. 3–9.
5. Мазунин Я.В. Проблемы теории и практики криминалистической методики расследования преступлений, совершаемых организованными преступными сообществами (преступными организациями): дис. ... д-ра юрид. наук. Барнаул. 504 с.
6. Выстропов В.Г. Закономерности механизма совершения преступлений, связанных с организацией экстремистской деятельности, и их расследования // Юрист-Правоведь. 2018. № 1 (84) [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zakonomernosti-mehanizma-soversheniya-prestupleniy-svyazannyh-s-organizatsiyekstremistskoy-deyatelnosti-i-ih-rassledovaniya> (дата обращения: 02.01.2019).
7. <https://news.sputnik.ru/internet/335efc73a0e1e41db214c7a070d0c46806a2e808>.
8. Закладка наркотиков: курьеры по особо тяжким поручениям «живут» недолго [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mk.ru/social/2018/03/20/zakladka-narkotikov-kurery-po-osobo-tyazhkim-porucheniya-zhivut-nedolgo.html>.
9. Варданян А.В. Беспилотные летательные аппараты как сегмент цифровых технологий в преступной и посткриминальной действительности / А.В. Варданян, А.С. Андреев // Всероссийский криминологический журнал. 2018. Т. 12, № 6. С. 785–794. DOI: 10.17150/2500-4255.2018.12(6).785-794.
10. Zubair A. Baig, Patryk Szewczyk, Craig Valli, Priya Rabadia, Peter Hannay, Maxim Chernyshev, Mike Johnstone, Paresh Kerai, Ahmed Ibrahim, Krishnun Sansurooah, Naeem Syed, Matthew Peacock, Future challenges for smart cities: Cyber-security and digital forensics, Digital Investigation. Vol. 22. 2017. P. 3–13.
11. Jacqueline B. Helfgott, Criminal behavior and the copycat effect: Literature review and theoretical framework for empirical investigation, In Aggression and Violent Behavior, Vol. 22, 2015. P. 46–64.
12. Убивали как роботы: история самой кровавой московской банды уличных чистильщиков [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mk.ru/social/2017/10/23/ubivali-kak-roboty-istoriya-samoymoskovskoy-krovavoy-bandy-ulichnykh-chistilshhikov.html> (дата обращения: 18.04.2019).

УДК 343.2

*М. А. Дворжицкая*ФГКОУ ВО «Санкт-Петербургский университет МВД России», Санкт-Петербург,  
e-mail: dvorzhickaya91@mail.ru**ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ИНСТИТУТА  
ПРИКОСНОВЕННОСТИ К ПРЕСТУПЛЕНИЮ****Ключевые слова:** преступление, прикосновенность к преступлению, укрывательство, несообщение, попустительство, ответственность, нравственная обусловленность, квалификация.

В современных условиях проблемы института прикосновенности к преступлению обращают на себя повышенное внимание среди ученых. Это обусловлено спецификой института прикосновенности к преступлению, изменением законодательства в указанной области и проблемами правоприменительной практики. Законодательное решение о введении нормы о несообщении о преступлении явилось существенным поводом для продолжения дискуссий, связанных с целесообразностью установления уголовной ответственности за прикосновенность к преступлению и применением норм о прикосновенности к преступлению. В статье рассматриваются проблемы установления уголовной ответственности за прикосновенность к преступлению и квалификации прикосновенных преступлений, решение которых позволит обеспечить неперемное соблюдение принципов справедливости и законности. Формулируются нравственные критерии уголовного закона, предъявляемые к нормам о прикосновенности к преступлению. Предлагается понятие должностного попустительства преступлению. Выделяются модели ответственности и квалификации прикосновенных преступлений. Вносится предложение по разработке текста постановления Пленума Верховного Суда «О некоторых вопросах применения уголовного законодательства об ответственности за прикосновенность к преступлению».

*М. А. Dvorzhickaya*St. Petersburg University of the Ministry of Internal Affairs of Russia, St. Petersburg,  
e-mail: dvorzhickaya91@mail.ru**DISCUSSION QUESTIONS OF THE INSTITUTE OF IMPLICATION TO A CRIME****Keywords:** crime, implication to a crime, concealment, failure, acquiescence, responsibility, moral conditionality, qualification.

In modern conditions, the problems of the institute of implication to a crime attract attention among scientists. This is due to the specifics of the institute of implication to a crime, changes in legislation in this area and the problems of law enforcement. The legislative decision on the introduction of the rule on failure to a crime was a significant reason for continuing discussions related to the expediency of establishing criminal liability for implication to a crime and the application of the rules on implication to a crime. The article deals with the problem of establishing criminal liability for implication to a crime and qualification of implication to a crime, the solution of which will ensure the indispensable observance of the principles of justice and legality. It is concluded that the establishment of responsibility for the implication to a crime is recognized as socially justified. The concept of official acquiescence to a crime. Stand out model of responsibilities and qualifications of implication to a crime. A proposal is made to develop the text of the resolution of the Plenum of the Supreme Court «On some issues of application of criminal legislation on liability for implication to a crime».

**Введение**

Актуальность темы исследования связана с тем, что законодательство, следственно-судебная практика и теория уголовного права не отличаются стабильностью и единообразным пониманием института прикосновенности к преступлению. Это обусловлено спецификой института прикосновенности к преступлению, изменением законодательства и проблемами правоприменительной практики в указанной области.

**Цель исследования**

С учетом вышесказанного цель настоящего исследования заключается в рассмотрении дискуссионных проблем, связанных с институтом прикосновенности к преступлению, и выработке научно-практических рекомендаций по их решению.

**Материал и методы исследования**

Предметом исследования явились теоретические разработки, российское

уголовное законодательство и материалы следственно-судебной практики о прикосновенности к преступлению. С помощью методов анализа и синтеза сформулированы нравственные критерии, предъявляемые к нормам о прикосновенности к преступлению, обоснованы положения по выработке рекомендаций по квалификации уголовно наказуемых деяний, образующих прикосновенность к преступлению, сформулировано определение понятия должностное попустительство. Статистический метод использовался при сборе и анализе данных об исследуемых преступлениях.

### Результаты исследования и их обсуждение

Под прикосновенностью к преступлению понимается общественно опасное деяние, совершающееся по поводу другого уголовно-наказуемого деяния, затрудняющее его выявление, предотвращение и раскрытие. Институт прикосновенности к преступлению в настоящее время представлен нормами, предусматривающими уголовную ответственность за: несообщение о преступлении (ст. 205<sup>6</sup> УК РФ) и укрывательство преступления (ст. 316 УК РФ), норма о попустительстве преступлению отсутствует в УК РФ.

Анализ теоретических разработок в области прикосновенности к преступлению позволил выделить одну из дискуссионных проблем, которая касается нравственной обусловленности установления уголовной ответственности за прикосновенность к преступлению. Так, по данному поводу в науке выявлено два диаметрально противоположных взгляда. Они наиболее отчетливо прослеживаются на примере оценки несообщения о преступлении. Согласно первому, установление ответственности за него противоречит нормам морали. Так, В.Н. Кудрявцевым отмечалось, что «статья о несообщении, в нравственном отношении сомнительна, ибо включает элемент доносительства, широко распространенного в годы сталинского террора» [1, с. 18]. В соответствии со вторым, наоборот, отсутствие правовой обязанности сообщать о преступном деянии противоречит требованиям нравственности. Так, В.В. Мальцевым ука-

зывалось на то, что «отказ законодателя от несообщения – это перегиб в другую сторону: освобождения мало-мальских гражданских обязанностей в деле борьбы с преступностью, торжество индивидуалистического принципа «моя хата с краю»...» [2, с. 446]. Анализ научной литературы и эмпирического материала позволяют согласиться с последней точкой зрения и придти к выводу, что установление уголовной ответственности за прикосновенность к преступлению признается социально обоснованным и имеет глубокие религиозные и нравственные корни.

Во-первых, обращение к связи уголовного права и религии позволило утверждать о том, что в религиозных писаниях заложен перечень основных положений, который со временем нашел отражение в уголовном праве. Рассматривая христианство как источник формирования православной морали, важно подчеркнуть, что оно оказало определяющее влияние на становление духовности народа России. В нем преступление считается грехом, а лицо, преступившее закон – заслуживающим справедливо-го наказания. В этой связи в соответствии с религиозными представлениями о должном поведении попустительство преступлению, его укрывательство и несообщение о нем рассматриваются в качестве поведения, одобряющего преступную деятельность и затрудняющего наказание виновного, в результате чего приобретают характер столь же порицаемых деяний, как и сами преступления, по поводу которых они совершаются. Во-вторых, уголовно-наказуемые деяния, составляющие прикосновенность к преступлению, признаются необоснованными с позиции нравственности, основополагающими положениями которой являются идеи справедливости и гуманизма. Согласно результатам анализа материалов уголовных дел, возбужденных по ст. 205<sup>6</sup> УК РФ и ст. 316 УК РФ, в 39,5 и 73,6% случаев, соответственно, лицо, совершившее основное преступное деяние, привлекалось к уголовной ответственности спустя длительное время с момента совершения им противоправного деяния. В свою очередь, это свидетельствует о том, что деяния прикосновенных лиц повышают вероятность

несвоевременного предотвращения, пресечения, раскрытия уголовно-наказуемых деяний, а также выявления лиц, их осуществивших, тем самым нарушая реализацию принципа справедливости.

Между тем, прикосновенность в отличие от уголовно-наказуемого деяния, по поводу которого она совершается, обладает наименьшей степенью общественной опасности. Как правило, «прикосновенные» – это случайные очевидцы преступного посягательства, при этом, с лицом, его совершившим, их связывают какие-либо отношения. Как показывает анализ материалов уголовных дел, возбужденных по ст. 316 и 205<sup>6</sup> УК РФ, в которых они являлись (в %): друзьями – 32,1 и 41, 9 соответственно; соседями – 2,8 и 18, 6; знакомыми – 26 и 16,3; сожителями – 6,1 и 2,3; родственниками – 11 и 7; имеющими общих детей – 13,8 и 4,6. В этой связи с целью обеспечения баланса между уголовно-правовыми и нравственными запретами на основе анализа действующего российского уголовного законодательства и обобщения теоретических разработок в области прикосновенности к преступлению формулируются нравственные критерии, предъявляемые к уголовно-правовым нормам, предусматривающим уголовную ответственность за прикосновенность к преступлению:

1) определение в них конкретного перечня деяний, прикосновенность к которым уголовно-наказуема;

2) включение в перечень уголовно-наказуемого несообщения по сравнению с укрывательством более «узкого» списка преступлений;

3) отнесение прикосновенного деяния к преступлению небольшой тяжести;

4) исключение из перечня его субъектов супруга и близких родственников; потерпевшего; лица, совершившего основное уголовно-наказуемое деяние; лица, которое совершает прикосновенность к преступлению в целях собственной защиты от обвинения в ином уголовно-наказуемом деянии, связанном с ним;

5) отсутствие установленной правовой обязанности для физического лица противодействовать преступному посягательству.

Уточняется, что в соответствии с последним критерием физическое лицо

не подлежит уголовной ответственности за попустительство преступлению, поскольку принятие непосредственных мер по предотвращению противоправного посягательства представляет для субъекта значительные затруднения и серьезную опасность.

Следующий дискуссионный вопрос, на который следует обратить внимание, касается формы прикосновенности – попустительства преступлению. Прежде всего, необходимо выяснить, на какой стадии основного преступления оно возможно, поскольку среди юристов мнения по данному поводу разделились. Так, А.Н. Трайнин утверждал, что попустительство готовящегося преступления сливается с несообщением, а невоспрепятствование совершенному преступному деянию исключается [3, с. 334]. Е.С. Айсханова полагает, что исследуемое явление может иметь место только по отношению к готовящемуся или совершаемому преступному посягательству [4, с. 687–689]. Г.Б. Виттенберг и П.Н. Панченко не исключали попустительство совершенному преступлению, под которым понимается невоспрепятствование его сокрытию [5, с. 25]. Обращаясь к толковому словарю С.И. Ожегова и Н.Ю. Шведовой, делается вывод о том, что слово «попустительствовать» означает не противодействовать чему-нибудь плохому, противозаконному [6], то есть исходя из этимологии оно возможно на стадии готовящегося, так и совершаемого преступления. Таким образом, попустительство есть невоспрепятствование готовящемуся или совершаемому преступному деянию. В первом случае лицом не принимается мер по предотвращению преступного посягательства; во втором – по пресечению совершаемого.

В доктрине уголовного права не нашел единообразного решения вопрос о субъекте попустительства преступлению. Так, Е.В. Пономаренко считает, что субъектом попустительства является исключительно физическое лицо [7, с. 180]. Напротив, Г.Б. Виттенберг и П.Н. Панченко, полагали, что оно может совершаться также должностными лицами [8, с. 47]. Соглашаясь последней точкой зрения, думается, что особенности субъекта прикосновенности

не меняют ее правовую природу, она также затрудняет своевременное предотвращение, выявление и пресечение преступного деяния. В этой связи предлагается использовать понятие должностного попустительства, как формы прикосновенности, под которым следует понимать умышленное, заранее не обещанное невоспрепятствование готовящемуся или совершающемуся преступлению должностным лицом, имевшим обязанность и возможность принять необходимые меры для его предотвращения или пресечения. При этом следует учитывать, что попустительство как форма прикосновенности носит заранее не обещанный характер, в противном случае лицо отвечает в общем порядке как соучастник, поскольку обещание прикосновенного не противодействовать преступлению укрепляет решимость основного преступника его совершить.

Между тем, специальная норма о попустительстве преступлению, как со стороны физических лиц, так и должностных лиц отсутствует, то есть самостоятельно вменить его нельзя. По мнению юристов, должностное попустительство не остается без внимания законодателя и в УК РФ оно «воплощается» в новую форму и охватывается самостоятельным составом, предусмотренным ст. 285 УК РФ «Злоупотребление должностными полномочиями». С данным утверждением согласиться сложно. Во-первых, потому, что в составе ст. 285 УК РФ предполагается наличие мотива корыстной или личной заинтересованности, то есть при его отсутствии будет отсутствовать состав злоупотребления. Во-вторых, указанный состав преступления сконструирован как материальный, для признания его оконченным необходимо наличие преступных последствий в виде существенного нарушения прав и законных интересов граждан или организаций либо охраняемых законом интересов общества и государства. Кроме того, в соответствии с указанной статьей, злоупотребление должностными полномочиями представляет собой использование должностным лицом своих служебных полномочий, вопреки интересам службы, то есть реализацию своего должностного статуса, в то время как

попустительство преступлению выражается в воздержании от реализации последнего. Таким образом, представляется, что лица, наделенные специальной обязанностью противодействовать преступлению в соответствии со своим должностным положением, не подлежат ответственности. При этом факт того, что попустительство преступлению со стороны должностного лица является общественно опасным, не подлежит сомнению. В этой связи решение данной проблемы видится во введении специальной нормы, регламентирующей уголовную ответственность за подобные деяния.

Еще одной проблемой, которая не находит единообразного решения в теории и практике, является проблема квалификации прикосновенных деяний. С учетом мнений ученых в области уголовного права и на основе анализа материалов изученных уголовных дел, возбужденных по ст. 205<sup>6</sup> УК РФ и 316 УК РФ выделяются наиболее типичные случаи квалификации и ответственности деяний лиц, прикосновенных к преступлению:

1) деяния лица, укрывающего общественно опасное посягательство, совершенное лицом, не обладающим признаком субъекта преступления в силу невменяемости, по ст. 316 УК РФ. В данном случае прикосновенное лицо оказывает негативное влияние на возможность предотвращения и пресечения готовящегося и совершающегося общественно опасного деяния, поэтому указанная квалификация признается правильной. Так, например, действия Ш., выразившиеся в укрывательстве общественно опасного деяния, подпадающего под признаки уголовно-наказуемого деяния, предусмотренного ч. 1 ст. 105 УК РФ, были правильно квалифицированы по ст. 316 УК РФ [9];

2) деяния лица, склоняющего к совершению заранее не обещанного укрывательства преступления, по ч. 4 ст. 33 и ст. 316 УК РФ. Соглашаясь с вышеуказанным, следует отметить, что случаи прикосновенного укрывательства в форме сложного соучастия встречаются редко. Деяние подлежит указанной квалификации в том случае, если лицо, воздействует на сознание третьих лиц, внушая мысли о необходимости укрывательства преступного посягательства.

Так, например, К. был признан виновным по уголовному делу, возбужденному по ст. 316 УК РФ, в связи с тем, что склонил И. и С. к совершению укрывательства трупа О. [10];

3) укрывательства основного преступления с материальным составом, осуществленного в тот период, когда фактически оно (основное) окончено, однако преступный результат еще не наступил, при отсутствии в деянии укрывателя субъективной стороны состава преступления по ст. 316 УК РФ. Данная квалификация представляется неверной ввиду того, что отсутствует обязательный элемент состава – субъективная сторона преступления. Однако прикосновенность представляет собой умышленные деяния, при которых лицо осознает, что совершается уголовно-наказуемое деяние, и предвидит, что своими действиями может повысить вероятность его несвоевременного раскрытия и желает этого;

4) неоконченного покушения на укрывательство преступления по ч. 3 ст. 30 – ст. 316 УК РФ. Данная модель видится правильной, поскольку покушение в формальных составах может иметь место только в тех случаях, когда виновный совершил часть действий, образующих объективную сторону, то есть при неоконченном покушении;

5) несообщения об особо тяжком преступном деянии по ст. 316 УК РФ. Так, в приговоре по делу Б., обвиняемой в совершении преступления, предусмотренного статьей 316 УК РФ, было указано, что она, не сообщила в правоохранительные органы о совершении особо тяжкого преступления – убийства Ф. [11]. Данная модель является ошибочной, поскольку укрывательство совершается путем активных действий, а несообщение влечет уголовную ответственность только в случаях, предусмотренных в ст. 205<sup>6</sup> УК РФ;

6) активных действий, направленных на сокрытие лица, совершившего преступление, по ст. 205<sup>6</sup> УК РФ. Такая квалификация представляется ошибочной, поскольку поведение лица не ограничивается только бездействием;

7) освобождение от уголовной ответственности за совершение преступления, предусмотренного ст. 316 УК РФ,

в связи с примирением сторон с потерпевшим. Так, уголовное дело, возбужденное в отношении Ч. По ст. 316 УК РФ было прекращено в связи с примирением сторон и на основании ст. 25 УПК РФ она была освобождена от уголовной ответственности [12]. Данная модель признается неверной, поскольку освобождение от уголовной ответственности лица, если оно примирилось с потерпевшим, допустимо, лишь по делам о преступлениях, посягающих на законные права и интересы конкретных лиц, потерпевших от противоправных посягательств.

Приведенные модели ответственности и квалификации уголовно наказуемых деяний свидетельствуют о том, что нормы о прикосновенности к преступлению не всегда применяются единообразно. Вместе с тем, правильная квалификация преступления – важнейшее требование законности. В этой связи в целях обеспечения единообразного применения уголовного законодательства о прикосновенности к преступлению, предлагается рассмотреть вопрос о разработке постановления Пленума Верховного Суда РФ «О некоторых вопросах применения уголовного законодательства об ответственности за прикосновенность к преступлению», в котором дать рекомендации по спорным вопросам квалификации прикосновенных преступлений.

### Выводы или заключение

Таким образом, рассмотрение института прикосновенности к преступлению позволило выявить ряд проблем, связанных с его нравственной обоснованностью, отсутствием регламентации должностного попустительства преступлению и неединообразным применением законодательства в области прикосновенности к преступлению. С целью решения указанных проблем сформулированы нравственные критерии, предъявляемые к нормам уголовного закона о прикосновенности к преступлению; теоретически предлагается рассмотреть вопрос о введении специальной нормы о попустительстве преступлению должностным лицом; в целях обеспечения единообразного применения уголовного законодательства о прикосновенности к преступлению предлагается

---

рассмотреть вопрос о разработке постановления Пленума Верховного Суда РФ «О некоторых вопросах применения уголовного законодательства об ответственности за прикосновенность к преступлению».

---

*Библиографический список*

1. Кудрявцев В.Н. Стратегии борьбы с преступностью: монография. 2-е изд., перераб и доп.; репр. изд. М.: Норма: Инфра-М, 2017. 366 с.
2. Мальцев В.В. Курс российского уголовного права. Общая часть. В 4 т.: научное исследование. Т. III. Преступление. М.: Юрлитинформ, 2017. 517 с.
3. Трайнин А.Н. Избранные труды / сост. Н.Ф. Кузнецова. СПб: «Издательство Юридический центр Пресс», 2004. 896 с.
4. Айсханова Е.С. Виды прикосновенности к преступлению, связанные с непринятием мер по его предупреждению // Молодой ученый. 2015. №24. [Электронный ресурс]. URL <https://moluch.ru/archive/104/24618/> (дата обращения: 07.04.2019).
5. Виттенберг Г.Б., Панченко П.Н. Прикосновенность к преступлению по советскому уголовному праву. Иркутск: ИрГУ, 1976. 52 с.
6. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. М., 1997. 944 с.
7. Пономаренко Е.В. Некоторые теоретические и законодательные проблемы прикосновенности к преступлению по уголовному праву Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2007. 229 с.
8. Виттенберг Г.Б., Панченко П.Н. Прикосновенность к преступлению по советскому уголовному праву. Иркутск: ИрГУ, 1976. 52 с.
9. Приговор Железнодорожного районного суда по делу № 1-117/2018 // Архив Железнодорожного районного суда г. Рязани.
10. Приговор Добрянского районного суда по делу № 1-215/12 г. // Архив Добрянского районного суда Пермского края.
11. Приговор Омутинского районного суда по делу № 1-180/2015 // Архив Омутинского районного суда Тюменской области.
12. Приговор Верхнеуральского районного суда по делу № 1-107/2018 // Архив Верхнеуральского районного суда Челябинской области.