
**ВЕСТНИК
АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

ISSN 1818-4057

**№ 7 2019
Часть 2**

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.

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 26 июля 2019 года

Распространение по свободной цене

Усл. печ. л. 16,75

Тираж 500 экз.

Формат 60×90 1/8

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

СОГЛАСОВАНИЕ ИНТЕРЕСОВ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА: СТЕЙКХОЛДЕРСКИЙ ПОДХОД <i>Бикеева М. В.</i>	4
ПАТЕНТНО-ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>Богомолов Е. А., Гурьева О. Ю., Смирнова И. А.</i>	11
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ ГОСУДАРСТВ (КОНЕЦ 40-Х – НАЧАЛО 90-Х ГОДОВ 20 ВЕКА) <i>Бу Тун</i>	22
ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ В МОЛОЧНОМ КЛАСТЕРЕ <i>Галаутдинова В. В.</i>	33
СУЩНОСТЬ РИСКОВ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ <i>Макаева К. И., Серверова Э. И., Вефаева П. Р., Годгаев Д. Б., Умкеева Б. В., Очаева Д. Ц., Безрукова О. Г.</i>	38
ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ И ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА <i>Мирончук В. А., Сычанина С. Н., Шолин Ю. А.</i>	48
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ <i>Муравьева Н. В.</i>	56
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАИМСТВОВАНИЯ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В КОНТЕКСТЕ НОВОГО ПОНЯТИЯ «ДОЛГОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ» РЕГИОНА <i>Норкин А. В., Смирнова И. А., Коробова В. Ф.</i>	61
ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ОТДЕЛА РИСКОВ В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ <i>Петров В. Ю., Оводов И. М.</i>	68
ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ <i>Пономарева С. В., Лашкин С. А., Геращенко М. С.</i>	72
МОДЕЛИРОВАНИЕ РИСКОВ ВЛИЯЮЩИХ НА НЕСВОЕВРЕМЕННОЕ ЗАВЕРШЕНИЕ ГРАЖДАНСКОГО И ПРОМЫШЛЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Пономарева С. В., Жигит А. А., Лашкин С. А.</i>	82
ЗЕМЕЛЬНЫЙ НАЛОГ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ – ЧТО НОВОГО? (НА МАТЕРИАЛАХ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ) <i>Роцуупкина В. В.</i>	91
ВОПРОСЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ И ВОСПИТАНИЯ ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ МОЛОДЕЖИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РАЗВИТИЮ ЖУРНАЛА «ЮНЫЙ ТЕХНИК» (ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЙ, ПРОВЕДЕННЫХ ДЛЯ «СОЮЗА МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ РОССИИ») <i>Семивеличенко Е. А., Иванова А. Д., Муругова О. В., Иванов С. В.</i>	98
НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>Стрельников В. В.</i>	107
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПАРАМЕТРОВ КРИЗИСНОГО ПРОЦЕССА ПО ХАРАКТЕРИСТИКАМ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Фатеева (Вишневская) О. В.</i>	113
<hr/> ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ <hr/>	
К ВОПРОСУ О ПРАВОВЫХ АСПЕКТАХ ПРИМЕНЕНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТОВ В СПОРТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>Серяк Т. А., Стукалов Д. В.</i>	123
УГОЛОВНОЕ ДАВЛЕНИЕ НА БИЗНЕС <i>Спектор Л. А., Митаниди П. О.</i>	130
<hr/>	
ВЕСТНИК АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА №7 2019	3

УДК 338.264

М. В. Бикеева

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

СОГЛАСОВАНИЕ ИНТЕРЕСОВ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА: СТЕЙКХОЛДЕРСКИЙ ПОДХОД

Ключевые слова: стейкхолдерский подход, типология заинтересованных групп, механизм взаимодействия власти и бизнеса, корпоративная социальная ответственность, системный подход.

Актуальность исследования обусловлена недостаточной проработанностью теоретических аспектов взаимодействия власти и бизнеса, обеспечивающего сбалансированное экономическое, социальное и экологическое развитие общества. Проблематика отношений власти, бизнеса и общества в современных условиях требует переосмысления и формирования эффективного и многоуровневого (в том числе регионального) механизма их взаимодействия.

Цель исследования заключается в обосновании целесообразности использования стейкхолдерского подхода в качестве базы согласования спектра интересов власти и бизнеса в процессе регионального развития. Среди приоритетов стейкхолдерского подхода – укрепление долгосрочных взаимоотношений с заинтересованными группами, ориентация на корпоративную социальную ответственность и на проблемы общества.

Исследование является продолжением цикла статей автора, посвящённых вопросам стейкхолдерской модели управления, лежащей в основе современного механизма социальных отношений между властью и бизнесом. Материалы статьи представляют практическую ценность для разработки стратегии регионального управления, ориентированной на устойчивое социально-экономическое развитие.

М. В. Бикеева

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

COORDINATION OF INTERESTS OF GOVERNMENT AND BUSINESS: STAKEHOLDER APPROACH

Keywords: stakeholder approach, stakeholder group typology, mechanism of interaction between government and business, corporate social responsibility, system approach.

The relevance of the study is due to the lack of elaboration of theoretical aspects of the interaction between government and business, ensuring a balanced economic, social and environmental development of society. The problem of relations between government, business and society in modern conditions requires rethinking and the formation of an effective and multi-level (including regional) mechanism of their interaction.

The purpose of the study is to substantiate the feasibility of using the stakeholder approach as a basis for harmonizing the range of interests of government and business in the process of regional development. Among the priorities of the stakeholder approach is to strengthen long-term relationships with interested groups, focus on corporate social responsibility and the problems of society.

The research is a continuation of the author's series of articles devoted to the issues of stakeholder management model, which is the basis of the modern mechanism of social relations between government and business. The materials of the article are of practical value for the development of regional management strategy focused on sustainable socio-economic development.

Введение

Материалы исследования направлены на решение проблемы, имеющей важное социально-экономическое значение – процессу взаимодействия власти

и бизнеса. Прежние классические и неоклассические концепции неспособны адекватно отразить социально-экономические взаимосвязи настоящего времени. Необходимость конструктивного

диалога между государством, бизнесом и обществом и отбора наиболее приемлемых форм и методов этого взаимодействия, конкретных технологий их реализации доказывают актуальность рассматриваемой проблематики.

Целью исследования является обоснование целесообразности использования стейкхолдерского подхода в качестве базы согласования спектра интересов власти и бизнеса в процессе регионального развития. На основе анализа библиографических источников планируется показать место и роль теории заинтересованных групп и обосновать ее как логически целостную, базирующуюся на классическом наследии экономической мысли, подчиненную объективным законам и закономерностям современного этапа общественного развития.

Основы стейкхолдерского подхода, также известного как теория заинтересованных сторон, начали формироваться в 30-х годах XX столетия. Исходным пунктом данной теории является положение о том, что цели бизнеса гораздо шире, чем создание прибыли для его собственников. Они также включают в себя заботу о благосостоянии гораздо более широкого круга агентов: акционеров, сотрудников, клиентов, поставщиков, государственной власти и общества в целом.

Идея стейкхолдерского подхода, основоположником которого принято считать Р. Фримана, в последние десятилетия набирает все более широкую популярность не только за рубежом, но и в России. Повышенное внимание научного сообщества привлекают вопросы практического использования стейкхолдерского подхода. Теория заинтересованных сторон и принципы работы с ними находят систематическое изложение в работах западных исследователей Р. Фримана [15], П. Данселми [12], Т. Дональдсона, Л. Престона [13], М. Кларксона [11], Р. Митчелла, Б. Эгла, Д. Вуд [17], Р. Филлипса [18], И. Фассина [14] и др. С позиции этих ученых стейкхолдеры представляют собой группы, без поддержки которых бизнес прекратил бы свое существование. По их мнению, задача бизнеса в области указанной теории состоит в том, чтобы создать условия взаимовыгодного развития и взаимной зависимости, при которых интересы и цели всех участников из разнонаправленных стано-

вятся однонаправленными. Причем и для самого бизнеса интеграция указанных взаимоотношений должна быть выгодной. Некоторые аспекты стейкхолдерского подхода присутствуют в работах и отечественных экономистов Благова Ю.С. [1], Бутусова Д.В. [2], Воропаева В.И., Гельруд Я.Д. [3], Климкина Ю.Н. [4], Скаченко М.И. [5], Тажитдинова И.А. [7], Фурты С.Д., Соломатиной Т.Б. [10], Ципеса Г.Л., Шадаевой Н.М. [8; 9] и др. Становится очевидным, что деятельность современного бизнеса носит многоцелевой характер и стремление к получению прибыли будет дополнено рядом неэкономических целей, отражающих многочисленные взаимосвязи бизнеса и окружающей его среды.

Вместе с тем при значительном числе работ, посвященных специфике стейкхолдерского подхода, отсутствуют публикации, связанные с новыми формами и тенденциями взаимодействия власти и бизнеса в современных условиях. Сказанное выше определило постановку цели и задач предлагаемого исследования.

Материалы и методы исследования

Для описания особенностей использования стейкхолдерского подхода необходимо идентифицировать ключевые дефиниции, прежде всего понятие «стейкхолдеры» (табл. 1).

Из таблицы видно существование множества определений этого понятия, в большинстве своем представляющие микроэкономический уровень управления.

С позиции авторского подхода становится все более очевидным, что деятельность современного бизнеса носит многоцелевой характер и стремление к получению прибыли будет дополнено рядом неэкономических целей, отражающих многочисленные взаимосвязи бизнеса и окружающей его среды [6, с. 7]. При этом цели не должны противоречить друг другу, т.е. должны представлять собой разумный компромисс, быть реальными и выполнимыми. Интересы же стейкхолдеров многочисленны и противоречивы и одновременная постановка целей максимизации по всем направлениям невозможна. В связи с этим начальным этапом применения стейкхолдерского подхода в бизнеса является выделение и классификация всех заинтересованных его сторон.

Обзор существующих понятий термина «стейкхолдеры»

Автор	Содержание понятия
Р. Фриман [15, с. 46]	Стейкхолдеры – это любая группа или индивид, которые могут воздействовать или на которые влияет достижение целей организации
П. Данселми [12, с. 27]	Стейкхолдеры – люди или группы, которые либо добровольно либо ненамеренно оказались подвергнуты риску, возникающему в связи с действиями фирмы
Т. Дональдсон, Л. Престон [13, с. 65]	Стейкхолдеры идентифицируются через фактический или потенциальный вред и выгоду, которые они испытывают или ожидают испытать в результате действий фирмы или ее бездействия

Результаты анализа экономической литературы свидетельствуют о существовании разных типологий заинтересованных групп бизнеса, а также факторов, определяющих характер реального взаимодействия бизнеса с заинтересованными сторонами (рис. 1). В то же время принципиальная задача разработки типологии стейкхолдеров, позво-

ляющей эффективно решать задачу их ранжирования, так и остается до конца не разрешенной.

Иерархия целей предприятия напрямую связана с количеством заинтересованных сторон. В этой связи предложен алгоритм идентификации стейкхолдеров и формулировка ожиданий (потребностей) каждого из них представлен на рис. 2.



Рис. 1. Существующие подходы к типологии стейкхолдеров



Рис. 2. Алгоритм идентификации стейкхолдеров и взаимодействия с ними

Идея расширенного подхода, выдвинутая группой ученых в составе Р. Митчелла, Б. Эгла и Д Вуд (MAW), заключалась в использовании трех атрибутов при типологии заинтересованных сторон: власть (power), законность (legitimacy) и срочность (urgency) требований и интересов стейкхолдеров [17]. Атрибут «власть» подразумевает способность стейкхолдера оказывать влияние на деятельность компании. «Законность» предполагает наличие определенных правил отношений с конкретным стейкхолдером. «Срочность» означает, насколько интересы стейкхолдеров требуют от организации немедленных действий. При этом не все стейкхолдеры могут обладать всеми тремя атрибутами одновременно, теряя и приобретая их со временем.

Авторы позиционировали свою разработку как целостную «концепцию идентификации и классификации заинтересованных групп», целью которой

является «выведение ученых и менеджеров за рамки обсуждения легитимности, привлечение их внимания к силе заинтересованных групп и срочности их требований» [1, с. 121–125]. В соответствии с типологией MAW наибольшую важность для бизнеса приобретает удовлетворение ожиданий «определенных» заинтересованных групп, отвечающих совокупности всех трех критериев (атрибутов); промежуточное положение занимают «умеренные» заинтересованные группы, отвечающими двум критериям; наименьшее значение имеют «латентные» заинтересованные группы, обладающие лишь одним атрибутом (рис. 3) [16].

С целью выстраивания эффективного механизма взаимодействия власти и бизнеса на основе стейкхолдерского подхода определим, к какой группе стейкхолдеров можно отнести органы власти и местное сообщество согласно подходу MAW (табл. 2).

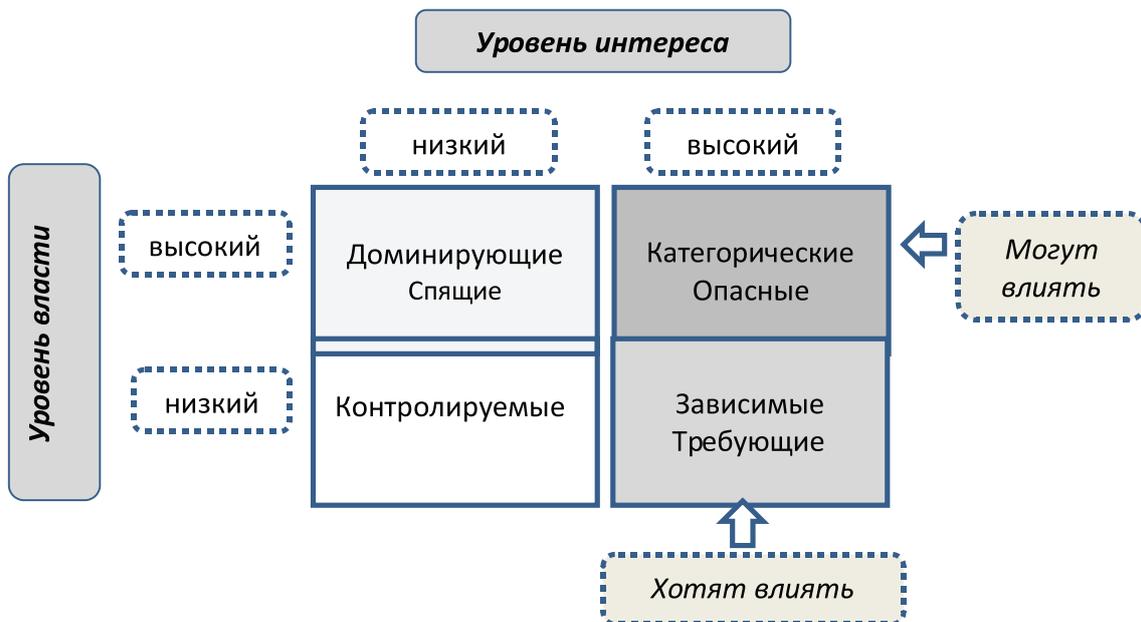


Рис. 3. Типология заинтересованных сторон по степени их важности для бизнеса Д. Менделоу

Таблица 2

Типология органов власти и местного сообщества по подходу МАУ

Стейкхолдеры	Атрибуты стейкхолдеров			Типология заинтересованной группы
	власть (power)	законность (legitimacy)	срочность (urgency)	
Государственные и региональные органы власти	+	+	+	Категорическая группа
Местные сообщества	-	-	+	Требующая группа

Таблица 3

Преимущества для бизнеса, интересующие вопросы и формы взаимодействия со стейкхолдерами

Стейкхолдеры	Преимущество для бизнеса	Интересующие вопросы	Формы взаимодействия со стейкхолдером
Государственные и региональные органы власти	Отсутствие налоговых претензий и как следствие штрафов; отсутствие препятствий развитию бизнеса; поддержка инициатив предприятия	Развитие инфраструктуры; своевременное поступление налогов в бюджет; соблюдение действующего законодательства; обеспечение занятости населения региона; эффективная социальная политика организации	Регулярная отчетность; лицензирование деятельности; принятие участия в региональных программах
Местные сообщества	Отсутствие претензий к деятельности бизнеса со стороны общественности	Забота об окружающей среде; социальные программы; благотворительность	Рабочие встречи; проведение мероприятий

Осуществление подобной типологии указанных заинтересованных групп должна, во-первых, преследовать выявление относительной их важности для деятельности бизнеса и, во-вторых, описывать стра-

тегии, которые может применять бизнес при взаимодействии с ними (табл. 3).

Результаты исследования показали, что органы власти относятся к категорической группе. 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. Местные сообщества отнесены к требующей группе, т. е. к той группе, на которой бизнес акцентирует свое внимание в качестве социально-ответственного объекта. Бизнес рассматривается как один из влиятельных институтов современного общества, как источник социальной ответственности, поскольку имеет непосредственное отношение к благосостоянию населения, к удовлетворению его материальных, социальных и интеллектуальных потребностей, к сокращению неравенства и искоренению безработицы и тем самым повышению качества жизни населения и формированию вокруг себя зоны социального благополучия.

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 стейкхолдерами и на учете их интересов.

Результаты исследования и их обсуждение

Таким образом, подход к анализу взаимоотношений бизнеса и его заинтересованных групп (в том числе с властью) относится к числу дискуссионных. Проведенный анализ типологий заинтересованных групп бизнеса позволил констатировать существование различных подходов в данной области.

Сотрудничество со стейкхолдерами всегда происходит с конкретной целью: оно направлено на достижение общего результата, решение проблемы или поиска инновационного решения, то есть на то, что не может быть сделано в одиночку одной лишь компанией. Характерной особенностью такого взаимодействия является то, что здесь участвуют люди и группы с разными, а иногда и противоположными точками зрения, но при этом представляю-

щие взаимный интерес. В связи с высокой степенью влияния результатов взаимодействия с заинтересованными сторонами на реализацию целей бизнеса, многие из них начали встраивать процесс взаимодействия и его методологию в краткосрочные и долгосрочные планы своей деятельности. Продолжительность взаимодействия с заинтересованными сторонами зависит от того, каких результатов ожидается достичь, от того, насколько глубокое взаимодействие и сотрудничество было установлено со стейкхолдерами. Хорошо спланированное взаимодействие с заинтересованными сторонами может привести к долгосрочному, перспективному и развивающемуся сотрудничеству по:

- урегулированию конфликтов;
- разработке стандартов регионального развития и стандартов государственно-частного диалога;
- поиску инновационных решений для преодоления экономических и социальных проблем;
- разработке стратегии по адаптации и смягчению последствий изменения климата;
- совершенствованию системы предоставления государственных услуг;
- повышению эффективности управления природными ресурсами;
- созданию благоприятных условий для экономического развития.

Заключение

Таким образом, использования стейкхолдерского подхода является более целесообразной формой взаимодействия и согласования спектра интересов власти и бизнеса в процессе регионального развития. Среди приоритетов стейкхолдерского подхода – укрепление долгосрочных взаимоотношений с заинтересованными группами, ориентация на корпоративную социальную ответственность и на проблемы общества.

Конкретные направления развития механизма взаимодействия власти и бизнеса на основе стейкхолдерского подхода будут развиты на следующем этапе реализации проекта «Механизм взаимодействия власти и бизнеса в процессе регионального развития».

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. Благов Ю.Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции; Высшая школа менеджмента СПбГУ. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010. 272 с.
2. Бутусов Д.В. Методика аналитического обоснования бизнес-моделей операторов автомобильного рынка в рамках стейкхолдерского подхода // Российский экономический интернет-журнал. 2016. №2. С. 8.
3. Воропаев В., Гельруд Я. Математические модели проектного управления для заинтересованных сторон // Управление проектами и программами. 2012. №4 (32). С. 258–269.
4. Климкин Ю.Н. Особенности формирования механизма разработки стратегических решений с учетом интересов стейкхолдеров // Муниципальная академия. 2016. №2. С. 96–101.
5. Скаченко М.И. Использование стейкхолдерского подхода при разработке стратегии развития российской компании // *Via scientiarum* Дорога знаний. 2015. №4. С. 203–207.
6. Стратегическое партнерство 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.
7. Тажитдинов И.А. Применение стейкхолдерского подхода в стратегическом управлении развитием территорий // Экономика региона. 2013. №2 (34). С. 17–27.
8. Ципес Г.Л., Шадаева Н.М. Управление взаимоотношениями с заинтересованными сторонами проекта: от простого к сложному (Часть 1) // Управление проектами и программами. 2015. №02 (42). С. 138–156.
9. Ципес Г.Л., Шадаева Н.М. Управление взаимоотношениями с заинтересованными сторонами проекта: от простого к сложному (Часть 2) // Управление проектами и программами. 2015. №03 (43). С. 218–228.
10. Фурта С.Д., Соломатина Т.Б. Карта заинтересованных сторон инструмент анализа окружения бизнеса // Инициативы XXI века. 2010. №1. С. 22–27.
11. Clarkson M.A. Stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance // *Academy of Management Review*. 1995. Vol. 20 (1). P. 92–117.
12. D'Anselmi P. Values and stakeholders in an era of social responsibility. New York: Free Press, 2011
13. Donaldson T., Preston L. The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence, and implications // *Academy of management review*. 1997. Vol. 22. P. 61–74.
14. Fassin Y. The stakeholder model refined // *Journal of Business Ethics*. 2009. Vol. 84 (1). P. 113–135.
15. Freeman R.E. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Cambridge: Cambridge University Press, 2010 292 p.
16. Mendelow A. Stakeholder Mapping. Proceedings of the 2nd International Conference on Information Systems. Cambridge, MA, 1991.
17. Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts // *Academy of Management Review*. 1997. Vol. 22 (4). P. 853–886.
18. Phillips R.A. Stakeholder theory and a principle of fairness. *Business Ethics Quarterly*. 1997. Vol. 7 (1). P. 51–66.

УДК 338

Е. А. Богомолов

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
Ивановский филиал, Иваново, e-mail: strelaua@mail.ru

О. Ю. Гурьева

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
Ивановский филиал, Иваново, e-mail: angelochek_gureva@mail.ru

И. А. Смирнова

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
Ивановский филиал, Иваново, e-mail: smirnoffa063@mail.ru

ПАТЕНТНО-ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ключевые слова: патент, предпринимательская деятельность, конкурентоспособность, интеллектуальная собственность, инновационный процесс.

В статье рассматриваются вопросы применения патентно-информационных исследований в предпринимательской деятельности для целей совершенствования её конкурентоспособности. Указаны основные принципы организации и осуществления патентно-информационных исследований и определены возможности использования результатов этих исследований экономистами и предпринимателями для решения соответствующих стратегических задач.

Выявлено, что результаты патентно-информационных исследований позволяют: определить наиболее перспективные направления предпринимательской деятельности на рынке данных товаров или услуг; объективно оценить технический уровень инновационного продукта; принять рациональное решение о возможности, целесообразности и необходимой форме правовой охраны данного объекта интеллектуальной собственности; определить основную совокупность требований, предъявляемых потребителями к данному объекту предпринимательской деятельности (продукту или услуге); конкретизировать важнейшие особенности конкурентов; объективно определить специфику позиционирования своей фирмы на рынке соответствующих товаров или услуг; выбрать наиболее перспективные стратегические направления дальнейшего развития предпринимательской деятельности.

Установлено, что выбор метода осуществления инновационного процесса зависит, прежде всего, от степени сложности создаваемого новшества в виде объекта предпринимательской деятельности (товара или услуги) и чем сложнее этот объект, тем большую актуальность приобретают вопросы о возможности поглощения данным предприятием другой фирмы или о возможности осуществление данным предприятием совместной разработки новшества с каким-либо другим субъектом предпринимательской деятельности. При этом вариант деятельности, связанный с приобретением конкурирующей фирмы, вместе с принадлежащими ей перспективными новшествами (а не совместная с этой фирмой разработка данных новшеств) тем предпочтительнее, чем длиннее ожидаемый жизненный цикл перспективных разработок конкурирующей фирмы.

Патентно-информационные исследования являются важным условием информационно-аналитического обеспечения этапов принятия руководителями предприятий оптимальных управленческих решений по объективному определению характера конкурентоспособности своей предпринимательской деятельности и основных принципов её дальнейшего развития.

О. Ю. Gur'eva

Russian University of Economics. G.V. Plekhanov, Ivanovo branch, Ivanovo,
e-mail: angelochek_gureva@mail.ru

Е. А. Bogomolov

Russian University of Economics. G.V. Plekhanov, Ivanovo branch, Ivanovo,
e-mail: strelaua@mail.ru

И. А. Smirnova

Russian University of Economics. G.V. Plekhanova, Ivanovo branch, Ivanovo,
e-mail: smirnoffa063@mail.ru

PATENT INFORMATION RESEARCHES AS A FACTOR FOR ENSURING COMPETITIVENESS OF ENTREPRENEURSHIP ACTIVITY

Keywords: patent, entrepreneurial activity, competitiveness, intellectual property, innovation process.

The article discusses the use of patent information research in business activities in order to improve its competitiveness. The basic principles of the organization and implementation of patent information research are indicated and the possibilities of using the results of these studies by economists and entrepreneurs to solve relevant strategic tasks are defined.

It is revealed that the results of patent information research allow: to determine the most promising areas of business activity in the market for these goods or services; objectively assess the technical level of the innovative product; make a rational decision on the possibility, expediency and necessary form of legal protection of this intellectual property item; determine the main set of requirements imposed by consumers on this business object (product or service); specify the most important features of competitors; objectively determine the specifics of the positioning of your company in the market for relevant goods or services; choose the most promising strategic directions for further business development.

It has been established that the choice of the innovation process depends, first of all, on the degree of complexity of the innovation being created in the form of an entrepreneurial activity object (product or service) and the more complex this object is, the more topical are the questions about the possibility of this company's absorption by another company or the possibility of this joint venture development enterprise with any other business entity. At the same time, the variant of activity associated with the acquisition of a competing firm, together with the promising innovations belonging to it (rather than the joint development of these innovations with this firm), the more preferable the longer life cycle of the prospective developments of the competing firm.

Patent information studies are an important condition for information and analytical support of the stages of decision-making by managers of enterprises for optimal management decisions on the objective determination of the nature of the competitiveness of their business and the basic principles of its further development.

Введение

Одним из главных показателей эффективности современной предпринимательской деятельности считают её конкурентоспособность, обеспечиваемую теми или иными преимуществами, которыми в данный момент обладает конкретная фирма или, в целом, определённое государство. Причём, собственно конкурентоспособность предпринимательской деятельности представляет собой наличие возможности у данного предпринимателя для получения необходимых ему объёмов прибыли в условиях постоянного и непримиримого соперничества с другими предпринимателями, осуществляющими свою деятельность на том же рынке товаров или услуг и с той же целью (т.е. для получения необходимой прибыли), что и данный предприниматель.

Основными факторами, которые оказывают наиболее существенное влияние на конкурентоспособность предпринимательской деятельности, являются следующие.

1. Соответствие технического уровня результатов предпринимательской деятельности последним достижениям науки и техники в сфере данного предпринимательства. При этом, технический уровень объекта данного предпринимательства (товара или услуги) определяется путем сравнения совокупности основных показателей свойств этого

объекта с совокупностью показателей таких же свойств у аналогичных объектов, успешно продающихся на конкретном рынке. Если объект, используемый в предпринимательской деятельности, имеет более высокий технический уровень, например, уменьшенное потребление электроэнергии, повышенный срок службы, оригинальный и привлекательный для потребителя внешний вид, соответствующий модным тенденциям и т.п., то тогда к этому объекту предпринимательства покупатели будут проявлять интерес и будут готовы его приобретать даже за большую цену, по сравнению с ценами на другие, аналогичные объекты предпринимательства, представленные на данном рынке.

2. Соответствие качества продукции требованиям потребителей. При этом потребности потенциальных покупателей с течением времени могут изменяться и вследствие этого должны будут претерпевать изменения и объекты предпринимательской деятельности и их основные свойства. Например, в связи с повышением требований к экологичности объектов техники расширяется число видов и моделей, предлагаемых покупателям транспортных средств с пониженными уровнями производимых этими транспортными средствами шумовых помех, и вредных выбросов в атмосферу.

3. Тенденции развития рынка данного объекта предпринимательства для

определения перспектив его развития. При этом, успешный выход на рынок с каким-либо объектом предпринимательства и устойчивое положение данного объекта на рынке в течение определённого (длительного) периода времени определяются перспективами развития рынка в отношении данного объекта [1, с. 237].

4. Условия конкуренции на данном рынке. При этом, учет условий конкуренции предполагает выявление фирм-конкурентов на конкретном рынке. При наличии у данной фирмы достоящего запаса созданных ею оригинальных, т. е. отсутствующих у других, конкурирующих с ней фирм, объектов предпринимательства, вызывающих у потребителей наибольший интерес, эта фирма становится более конкурентоспособной, и при удачном, для этой фирмы, стечении обстоятельств, она может стать весьма успешной в сфере использования данного объекта предпринимательства.

5. Патентно-правовые показатели объекта предпринимательства. При этом, к патентно-правовым показателям объекта предпринимательства относятся его патентная чистота и наличие охранных документов (патентов, свидетельств) на используемое в данном объекте техническое или художественно-конструкторское решение. Патентная чистота означает, что коммерческое использование данного объекта предпринимательства (продукции или услуги) не должно нарушать исключительные права третьих лиц, защищённых соответствующими охранными документами, выданными в стране, где эту продукцию или услугу необходимо реализовывать как товар. Причём наличие или отсутствие патентной чистоты данного объекта предпринимательства устанавливается при проведении экспертизы на патентную чистоту, которая является одной из задач патентных исследований.

6. Производственные факторы и условия поставки, и сбыта продукции. При этом, производственные факторы и условия поставки, и сбыта продукции зависят от достижений фирмы в области организационной и управленческой инновационной деятельности, что мо-

жет быть реализовано в виде: овладения фирмой какой-либо передовой технологией, благодаря использованию этой фирмой успешных результатов её НИОКР; рационального планирования и реализации маркетинговых мероприятий; использования гибкой производственной структуры; наличия надежных поставщиков [2, с. 130] и т. д.

7. Стоимостные факторы. При этом, цена продукции обычно находится в прямой зависимости от ее качества. А полная цена потребления продукции складывается из стоимости данного изделия на рынке и затрат потребителя, связанных с эксплуатацией изделия в течение гарантийного срока его службы. Причём, конкурентоспособность изделия существенно зависит от цены потребления продукции и снижается при снижении доли цены приобретения продукции в полной цене её потребления.

8. Информационно-рекламные факторы, которые всегда оказывают весьма существенное влияние на конкурентоспособность товара и результаты соответствующей предпринимательской деятельности. В свою очередь, успех рекламной деятельности тоже, как правило, существенно зависит от общей потребительской привлекательности самого рекламируемого товара.

В целях исследования была проанализирована опубликованная в разных источниках и разными авторами информация о принципах и особенностях получения результатов патентно-информационных исследований, выполняемых предприятиями и организациями для обеспечения необходимой конкурентоспособности предпринимательской деятельности этих хозяйственных субъектов.

Любые виды деятельности фирмы по обеспечению её конкурентных преимуществ всегда так или иначе предполагают использование тех или иных технологий. При этом фирма добивается конкурентного преимущества чаще всего за счет внедрения и использования оригинальных нововведений – как в технологиях производства товаров или оказания услуг, так и в способах планирования, организации и ведения офисной или информационно-рекламной работы.

А реализация этих нововведений обеспечивается, как правило, за счет обретения исключительных прав на создаваемую при этом интеллектуальную (промышленную) собственность.

В последнее время наблюдается все более острая конкурентная борьба за обретение и использование исключительных прав на интеллектуальную собственность, которая включает также преодоление рисков, вызванных наступательными стратегиями, актами недобросовестной конкуренции и монополистической деятельностью соперников [3, с. 305]. Формирующаяся сейчас экономика знаний породила новую окружающую среду конкуренции, в которой развивается соперничество за исключительные права на новые, всё более эффективные способы или средства производства продукции или оказания услуг. Поэтому, современным предпринимателям важно уметь ориентировать свою деятельность на конечную цель своего предприятия – ведение прибыльного предпринимательства за счет создания для своего предприятия конкурентных преимуществ, в обеспечении которых одну из главных ролей играет осуществление инновационных процессов с использованием наиболее удачных результатов интеллектуальной деятельности.

Расширение рынков товаров и услуг способствует активизации роста и специализации предпринимательской деятельности, обостряет конкурентную борьбу, усиливая потребность общества в инновациях и возможностях их надежной правовой охраны на внутреннем и мировом рынке. Это, в свою очередь, повышает роль системы правовой охраны интеллектуальной собственности вообще и промышленной собственности в особенности, так как именно промышленная собственность обеспечивает наиболее активное совершенствование качества жизни большинства населения любой страны.

Особое внимание уделяется в современной конкурентной борьбе патентам. Во-первых, они представляют реально осязаемую часть интеллектуальной собственности, обладают наиболее надежной правовой охраной и (за исключением средств массовой информации

и индустрии развлечений) оказывают сегодня наиболее сильное влияние на коммерческий успех и рыночную стоимость фирмы. Во-вторых, патентные базы данных являются хранилищами важнейшей информации, которая, будучи подкрепленной средствами автоматизированного поиска и аналитической переработки, становится мощным фактором эффективного ведения предпринимательской деятельности.

Основными достоинствами патентной информации являются: уникальность, т. к. основная часть сведений, содержащихся в патентных документах, в дальнейшем не дублируется в других источниках информации; оперативность, т. к. патентная информация опережает другие виды публикаций, как правило, на несколько лет; достоверность, т. к. патентная информация подтверждается выводами государственной научно-технической экспертизы; универсальность и широкий охват стран, т. к. патентная информация охватывает все области науки и промышленности и публикуется более, чем в 80 странах; структурированность, т. к. патентная информация представляет собой текст патентного документа, изложенный в соответствии со строго определенными и общепризнанными требованиями и нормами патентного права; упорядоченность, т. к. патентно-информационные документы снабжены регистрационными номерами, классификационными и другими индексами.

Материал и методы исследования

В работе использовались материалы общей и специальной литературы, действующие нормативно-правовые акты, а также аналитические статьи, опубликованные в периодической печати и интернете. Методами исследования служили методические разработки, представленные в научных трудах, выполненных по следующим исследовательским направлениям: экономика предприятия, стратегическое и внутрифирменное планирование, оценка бизнеса и нематериальных активов, теория принятия решений [4, с. 227].

Иваново и Ивановская область практически с самого начала рыночных реформ являлись регионом с депрессивной

экономикой, дефицитом регионального бюджета, поэтому ситуация на рынке труда области всегда была достаточно напряженной [5, с. 98]. Низкая заработная плата в регионе, отсутствие развитых производств и одновременное наличие большого числа профессиональных учебных заведений привело к дефициту достойных рабочих мест [6, с. 23].

Углубленный анализ социально-экономической ситуации в регионе выявляет основные проблемы региона по ключевым направлениям развития Ивановской области. Несмотря на относительно устойчивое социально-экономическое развитие Ивановской области в последние годы, существует значительный ряд проблем, решение которых может быть осуществлено в долгосрочной перспективе. Значительная часть из них обусловлена сложившейся ситуацией в России в целом – например, инновационность предпринимательской деятельности в регионе [7, с. 65]. Административные органы устанавливают местные нормы и стандарты в производстве продукта, а также инструкции, влияющие на поведение потребителей. Роль администрации в формировании территориальных преимуществ оказывает влияние на производственный, научно-технический, маркетинговый и финансовый потенциал региона [3, с. 302].

Движущей силой конкуренции во всех видах предпринимательской деятельности является стимул к инновациям. Основными составляющими инноваций являются: результаты творческой деятельности человека; способ правовой охраны новшества, который закрепляет за правообладателем монопольную возможность использования данного новшества в обмен на раскрытие информации о сущности этого новшества; объективная возможность получения правообладателем прибыли, за счёт конкурентных преимуществ новшества на рынке аналогичной продукции. Поэтому, инновации представляют собой процесс трансформации знаний в способы и средства создания и коммерческого использования новых товаров и услуг.

Инновационный процесс с использованием патентных активов, оказывающих непосредственное положительное воздействие на конкурентоспособность предпринимательства, осуществляется в основном двумя основными методами. Первый из этих методов предполагает создание и патентование новшеств силами и средствами самой компании, с целью их последующего производственного внедрения и использования или коммерческой реализации, например, посредством продажи лицензий на право использования этих новшеств другими организациями. Причём, если фирма не имеет возможностей для самостоятельного производственного внедрения и использования запатентованных ею разработок, то обычно применяется их коммерческая реализация. В настоящее время коммерческая реализация запатентованных разработок часто осуществляется путём их лицензирования.

Второй метод осуществления инновационного процесса с использованием патентных активов предполагает использование тех или иных форм партнерства для объединения усилий по освоению заимствованных новшеств посредством приобретения на них лицензий, создания совместных предприятий, слияния или поглощения других компаний, создания стратегических союзов с использованием перекрестного лицензирования, формирования патентных пулов и т. п.

Кроме того, для эффективного осуществления инновационного процесса с использованием патентных активов, фирмы, в соответствии с особенностями конкретных обстоятельств, могут применять различные сочетания двух указанных методов реализации инновационных процессов.

На начальных этапах НИОКР, как правило осуществляется предварительная оценка рыночной потребности и возможных запросов основных категорий покупателей применительно к концепции (замыслу) данного нового товара или услуги, а также определяется – насколько будет возможно использовать будущую новую продукцию или услугу в соответствии с основными стратегическими целями

данной фирмы. И именно на начальных этапах создания новшества проводится патентный анализ для определения: характера и количества конкурентов, которые могут разрабатывать аналогичную продукцию; возможностей обретения патентных прав в предполагаемом секторе рынка данного новшества; потенциальных опасностей нарушения чужих патентных прав, которые подлежат обязательному их устранению.

Растущие затраты на НИОКР, сокращение сроков обновления технических решений, все возрастающая сложность инноваций вынуждают многие компании прибегать к поиску внешних источников новых технологий. При этом могут использоваться: различные формы сотрудничества с другими фирмами для совместного финансирования инновационных процессов создания новшеств, в том числе путём агрегирования патентных прав двух или более организаций, для целей последующей коммерческой реализации, с использованием лицензий, положительных результатов таких совместных разработок, третьим лицам; мероприятия по слиянию и даже поглощению других фирм, обладающих нужными технологиями.

Выбор метода осуществления инновационного процесса зависит, прежде всего, от степени сложности создаваемого новшества в виде объекта предпринимательской деятельности (товара или услуги) и чем сложнее этот объект, тем большую актуальность приобретают вопросы о возможности поглощения данным предприятием другой фирмы или о возможности осуществления данным предприятием совместной разработки новшества с каким-либо другим субъектом предпринимательской деятельности. При этом вариант деятельности, связанный с приобретением конкурирующей фирмы, вместе с принадлежащими ей перспективными новшествами (а не совместная с этой фирмой разработка данных новшеств) тем предпочтительнее, чем длиннее ожидаемый жизненный цикл перспективных разработок конкурирующей фирмы.

Однако, предпочтительность выбора одного из указанных методов осуществления инновационного процесса

может изменяться по мере изменения неопределенности в оценках степени совершенства и бизнес-привлекательности разработок конкурирующих фирм. Например, если такая оценка характеризуется высокой степенью неопределенности, то предпочтительнее покупать лицензии на чужие разработки, а когда основные преимущества новшеств, создаваемых или уже созданных другими фирмами, становятся очевидными, руководители фирмы могут рассматривать и более затратные варианты инновационной деятельности, связанные с совместной разработкой новшества или приобретением этого новшества вместе с чужим предприятием. При этом необходимо отметить, что в настоящее время сделки по слиянию и приобретению компаний превратились в массовое явление. Поэтому, в процессе анализа патентной информации, руководителям предприятий необходимо обязательно выяснять: не затухает ли у компании, являющейся объектом сделки, динамика осуществляемого ею патентования в последние годы; насколько часто цитируются ее патенты в публикациях других фирм; не слишком ли велика ретроспективная глубина ссылок в патентах компании, что указывало бы на снижение темпов ее технического развития; не вовлечены ли ее патенты в ограничительные лицензионные соглашения или патентные споры [8, с. 557].

Опыт промышленно развитых стран свидетельствует, что успех сделки по приобретению конкурирующего предприятия или слиянию с ним, напрямую зависит от должной подготовки компании, не допускающей пренебрежения к патентно-информационному анализу особенностей и результатов деятельности предприятия-конкурента, особенно, когда патентные активы составляют основу богатства этого предприятия.

В современном предпринимательстве ведущую роль играют, как уже указывалось, инновации. А охраняющие их патенты позволяют компаниям захватывать рынки, обеспечивать на них конкурентные преимущества и извлекать прибыль для своих акционеров. Поэтому сбор, анализ

и распространение патентной информации относят сегодня к числу важнейших задач корпоративной информационно-аналитической службы.

Однако, многие предприниматели всё ещё продолжают рассматривать патентный поиск и анализ получаемых при этом результатов всего лишь как часть процедуры подачи патентных заявок или подготовки к судебному разбирательству патентных споров. Между тем, в последнее время все большее число экономистов и бизнесменов обращают своё внимание на появление новых возможностей использования патентно-информационных исследований для решения всё более масштабных стратегических задач. И это не удивительно, поскольку установлена довольно тесная связь между: патентованием изобретений и уровнем экономического развития страны; количеством принадлежащих фирме или стране в целом патентов и ее затратами на НИОКР; структурой взаимного зарубежного патентования и экспортно-импортной политикой; количеством патентных документов – аналогов (регистрируемых на одно и то же изобретение в разных странах) и коммерческой значимостью защищаемого ими технического решения; уровнем изобретательской активности в определенной предметной области и перспективностью соответствующего научно-технического направления; характером взаимного цитирования патентов и природой конкурентных отношений фирм – патентовладельцев; частотой цитирования патентов в более поздних публикациях и качеством защищаемой ими технологии; средним возрастом цитируемых патентов и сроками обновления технических решений.

Теория конкурентоспособности исходит из того, что любая страна, обладающая определенным уровнем экономического развития, имеет особый, обычно присущий только ей набор конкурентных преимуществ. Этими преимуществами могут быть: уровень производительности труда в тех или иных отраслях; квалификация производственного, технического или коммерческого персонала; технический уровень и качество производи-

мой продукции; управленческое мастерство, стратегическое мышление и многое другое. Все более важную роль в этой связи играет интеллектуальный потенциал страны и, в частности, ее патентные активы [7, с. 66].

Для оценки этого потенциала обычно пользуются комплексом макроэкономических показателей, включая определение общемировых тенденций научно-технического развития, отражающегося в состоянии и динамике изобретательской активности. На основании таких сопоставлений можно определять перспективные направления развития науки, техники и технологий и оценивать эффективность национальной научно-технической политики.

Учитывая вышеуказанное, необходимо отметить, что анализ описаний запатентованных изобретений или полезных моделей несомненно является важнейшим условием планирования конкурентоспособной предпринимательской деятельности хотя бы потому, что патент предоставляет исключительное право его владельцу запрещать использование запатентованного изобретения или полезной модели на весь срок действия выдаваемого патента. Благодаря этому патентовладелец получает возможность компенсации своих затрат на инновационную деятельность посредством: реализации инновационной продукции или оказанием инновационных услуг; продажи своих прав на инновационные виды продукции или услуг другой фирме [9, с. 35].

Между тем, срок действия патентных прав в большинстве стран не превышает 20 лет. Поэтому, в планах мероприятий по обеспечению конкурентоспособности предпринимательской деятельности целесообразно предусматривать необходимость проведения исследований и других, более длительных форм защиты интеллектуальной и промышленной собственности. Например, по продолжительности экономической жизни с патентами резко контрастируют товарные знаки. Функциональной защиты они не гарантируют, но срок предоставляемой ими правовой охраны может быть безграничным.

Промежуточную между патентами и товарными знаками позицию, по потенциалу юридической защиты результатов интеллектуальной деятельности занимает авторское право. По размерам сферы применимости юридических методов защиты объектов интеллектуальной собственности авторское право уступает патенту, предоставляя охрану только отображению идей, но зато максимальный срок действия авторских прав может существенно превышать срок действия патентов.

Результаты исследования и их обсуждение

Результаты проведенного исследования свидетельствуют, что инновационный процесс с применением юридических средств обеспечения конкурентоспособности предпринимательской деятельности, осуществляется, как уже указывалось выше, либо путём создания, патентования и освоения новшества силами и средствами самой компании, либо путем осуществления лицензионных сделок, создания совместных предприятий, или поглощения компаний имеющих или разрабатывающих перспективные новшества, другими, более крупными компаниями, действующими на рынке данных товаров или услуг.

В процессе изучения соответствующей опубликованной информации было установлено, что как правило, патентно-информационные исследования проводятся на стадиях определения необходимости и возможностей, и прогнозирования особенностей осуществления проектных и конструкторских разработок, то есть когда решаются задачи выявления основных тенденций и направлений развития отраслей или продукции, когда, на основе выявленных тенденций и направлений развития отраслей промышленности выбираются направления проведения поисковых НИР, а в дальнейшем, планируется тематика проведения конкретных НИР.

Соответственно, основными целями патентно-информационных исследований являются: разработка маркетинговой стратегии для определения наиболее перспективных направлений

деятельности, выявления потенциальных конкурентов, определения направления их деятельности и выбора своей рыночной ниши; минимизация риска, связанного с возможным дублированием уже существующих технических решений на начальном этапе разработки потенциального объекта патентования; определение соответствия объекта патентования такому критерию патентоспособности как «новизна» (мировая или локальная) при подготовке заявки на выдачу соответствующего охранного свидетельства, например патента, с целью снижения риска получения отказа в выдаче этого охранного свидетельства или последующего опротестования такого отказа; получение информации об интересующих технических решениях или технологиях с целью последующего приобретения охранного свидетельства или получения лицензии на уже запатентованное техническое решение; выявление нарушений прав патентообладателей и заявителей на объекты промышленной собственности; анализ (исследование патентной чистоты) условий беспрепятственной реализации промышленной продукции на рынке конкретной страны или стран и исключение возможности нарушения прав третьих лиц, владеющих охранными свидетельствами, действующими на территории этих стран.

Одним из основных условий конкурентоспособности любой продукции является наличие в ней совокупности свойств и характеристик, способных удовлетворять определенные запросы потребителей. Эффективным средством их определения является патентная информация. В описании изобретения к патенту изобретатель раскрывает недостатки известных технических решений и формулирует цели и задачи своего изобретения. При этом нередко выявляются даже такие требования к продукции, о значении которых большинство рядовых её потребителей могут даже не знать. Поэтому на основе анализа описаний изобретений к патентам, относящихся к совершенствованию продукции любого данного вида, можно определять перечень важных технических требований к любому

виду продукции или услуг с целью последующего использования данной информации для повышения конкурентоспособности соответствующего вида предпринимательской деятельности.

Важно иметь в виду, что помимо производственных и рыночных рисков, зависящих от правильности выбора перспективного технического направления, существуют не менее серьезные риски, связанные с возможным нарушением исключительных прав третьих лиц. Для устранения этих рисков рекомендуется осуществлять экспертную проверку объектов предпринимательской деятельности (товаров и услуг) на предмет их патентной чистоты, которая заключается в поиске и анализе описаний к патентам на изобретения, полезные модели и промышленные образцы, действующих в данной стране или в группе стран, а также фактов регистрации товарных знаков и фирменных наименований, имеющих отношение к проверяемым видам продукции или услуг.

Для надежного устранения рисков нарушения исключительных прав третьих лиц, при принятии ответственных предпринимательских решений может потребоваться глубокое изучение патентных портфелей всех ведущих фирм, потенциальных конкурентов и партнеров, действующих в данной проблемной области.

Не менее богатые возможности патентной информации раскрываются и в ходе анализа технологической составляющей соглашений о слиянии и приобретении компаний, создании совместных предприятий и стратегических союзов, торговых сделок и деловых предложений, планировании сбыта и разработке рыночных стратегий.

Практически все перечисленные стадии создания, приобретения и освоения инноваций сопровождаются патентно-информационными исследованиями деятельности конкурентов, которые осуществляются сегодня с использованием методов конкурентной разведки и широких возможностей обращения по телекоммуникационным сетям к различным патентным и иным специализированным базам данных.

Используя современные аналитические методы с применением существующих информационных ресурсов, руководство компании в состоянии расширить свои возможности разработки доминирующей на рынке продукции, создав механизм обогащения компании посредством превращения идей в изобретения, изобретений – в патенты, а патентов – в прибыли.

Одной из первоочередных задач конкурентной разведки является поиск и анализ информации о компаниях, которые функционируют в той же, что и данная организация, предметной области. Это могут быть: фирмы-лидеры, определяющие техническую политику в данной подотрасли; реальные или потенциальные конкуренты, готовящие выпуск товаров-заменителей; потенциальные партнеры по совместному предпринимательству; кандидатуры на заключение лицензионных соглашений и стратегических союзов, либо на осуществление сделок по слиянию или приобретению компаний.

Оценка патентных портфелей конкурентов осуществляется с учетом: частоты патентования и сроков обновления технических решений, отражающих интенсивность инновационного процесса; географии патентования, отражающей рыночную стратегию компании; степени правовой охраны патентами узловых технологий; предметных областей агрессивного патентования; соотношения закупки или продажи технологических лицензий.

По совокупности таких показателей можно судить о патентной стратегии конкурента, которая, в свою очередь, отражает его общую предпринимательскую стратегию.

К числу наиболее продуктивных способов использования патентной информации в конкурентной разведке можно отнести анализ патентных ссылок, которые появляются в результате цитирования автором изобретения или экспертом патентного ведомства предыдущей работы, тематически связанной с подаваемой заявкой на тот или иной результат интеллектуальной деятельности. Одним из наиболее впечатляющих и полезных проявлений патентного цитирования является его

способность вскрытия структуры технологических взаимосвязей между разными компаниями: как технологии перетекали из одной компании в другую, насколько одна компания заинтересована в патентах другой и зависит от знаний, зафиксированных в цитируемом патенте. Зачастую зависимость цитирующих патентов от цитируемых настолько велика, что их коммерческое применение невозможно без законного (по лицензии) или противоправного использования патента другой организации.

Для обеспечения эффективности патентно-лицензионных операций, при подготовке к закупке лицензии посредством анализа патентной информации, в частности, устанавливается: возможность поступления интересующей вас технологии в общественное пользование (в случае отсутствия ее патентной охраны, истечения срока действия патента, неуплаты патентной пошлины или аннулирования патента по судебному решению); существование потенциальной угрозы предъявления вам иска о нарушении чужих патентных прав; факт переоценки или недооценки достоинств данной технологии по сравнению с другими аналогами.

В свою очередь, при подготовке к продаже лицензии с помощью анализа патентной информации, прежде всего, определяются: кандидатуры потенциальных лицензиатов на существующем рынке; основные достоинства предлагаемой технологии, подлежащие отражению в лицензионном предложении; возможность передачи технологии без нанесения ущерба собственному предпринимательству.

При подготовке к перекрестному лицензированию между двумя компаниями анализ патентной информации позволяет, в частности: сопоставить относительную ценность их патентных портфелей; разумные размеры компенсационных выплат той компании, ценность патентного портфеля которой ниже.

Выводы

Таким образом, результаты выполненного исследования позволяют сделать следующие выводы.

1. Ответы на многие вопросы об инновационной деятельности конкурентов можно получить посредством анализа патентной информации. Такой анализ предполагает составление и распределение по фирмам тематической подборки материалов, соответствующей данной предметной области. После этого можно сравнивать уровень изобретательской активности близких по тематике фирм и более подробно изучать сферы интересов фирм-лидеров с оценкой также вклада и других профильных фирм. Фирменный поиск, прежде всего ориентированный на выявление конкурентов, параллельно позволяет находить кандидатуры для возможной кооперации с ними в предпринимательской деятельности.

2. Результаты патентно-информационных исследований позволяют: определить наиболее перспективные направления предпринимательской деятельности на рынке данных товаров или услуг; объективно оценить технический уровень инновационного продукта; принять рациональное решение о возможности, целесообразности и необходимой форме правовой охраны данного объекта интеллектуальной собственности; определить основную совокупность требований, предъявляемых потребителями к данному объекту предпринимательской деятельности (продукту или услуге); оценить важнейшие особенности и бизнес-потенциал конкурентов; объективно определить специфику позиционирования своей фирмы на рынке соответствующих товаров или услуг; выбрать наиболее перспективные стратегические направления дальнейшего развития предпринимательской деятельности.

3. Патентно-информационные исследования являются важным условием информационно-аналитического обеспечения этапов принятия руководителями предприятий оптимальных управленческих решений по объективному определению характера конкурентоспособности своей предпринимательской деятельности и основных принципов её дальнейшего развития.

Библиографический список

1. Воронин М.В., Богомолов Е.А. Современное состояние рынка общественного питания ивновской области и обоснование ожидаемых результатов его развития // Региональная экономика и потребительский рынок: современное состояние и тенденции развития: сборник материалов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов Ивановского филиала Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, в рамках Межрегионального форума «Перспективы развития регионального потребительского рынка». 2016. С. 237–243.
2. Воронин М.В., Богомолов Е.А., Малова И.В. Качество логистического сервиса как фактор конкурентоспособности дистрибьюторов продукции предприятий пищевой промышленности // Региональная экономика и потребительский рынок: современное состояние и тенденции развития: сборник статей по материалам научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов Ивановского филиала Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова в рамках Второго межрегионального экономического форума с международным участием, посвященного 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова «Плехановская весна». 2017. С. 130–136.
3. Смирнова И.А., Рамазанов Д.И. Анализ конкурентной среды потребительского рынка Ивановской области // Экономика регионов России: современное состояние и прогнозные перспективы. Сборник статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов Ивановского филиала Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. Иваново, 2019. С. 302–309.
4. Кочеткова Т.С., Туртин Д.В. О разработке методических подходов стратегического развития потребительского рынка региона // Прикладная математика и информатика: современные исследования в области естественных и технических наук: материалы V Международной научно-практической конференции (школы-семинара) молодых ученых: 22–24 апреля 2019 г. – Тольятти: Издатель Качалин Александр Васильевич, 2019. 660 с.
5. Кочеткова Т.С. Диагностика и прогнозирование экономической устойчивости потребительского рынка Ивановской области // Наука и практика. 2016. №2. С. 97–100.
6. Гурьева О.Ю., Луховская О.К. О ситуации на рынке труда города Иваново и Ивановской области // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2018. №15 (31). С. 23–27.
7. Гурьева О.Ю. Экономика Ивановской области в период кризиса – фундаментальные проблемы // Вестник ивановского государственного университета. Серия: Экономика, 2018. №1 (35). С. 65–66.
8. Фомина Н.В. Формирование концепции интерактивного маркетинга предприятий торговли // Перспективные научные исследования и разработки в кооперативном секторе экономики: материалы международной практической конференции в рамках ежегодных Чаяновских чтений. 2015. С. 557–562.
9. Фомина Н.В. Интерактивный маркетинг торговли // Наука и практика Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2015. С. 34–39.

УДК 330.101

Бу Тун

ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет», Москва,
e-mail: chair.etm@bk.ru, e-mail: butong5567@163.com

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ
СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ ГОСУДАРСТВ
(КОНЕЦ 40-Х – НАЧАЛО 90-Х ГОДОВ 20 ВЕКА)**

Ключевые слова: глобализация, концепции интеграции, экономическая политика, региональные экономические объединения государств, теоретико-методологические подходы, общенаучные методологические концепции, функциональная общенаучная концепция.

Закономерностью современного этапа глобализация выступает создание и развитие интеграционных региональных экономических объединений. В настоящее время не сформирована теоретическая концепция, обобщающая интеграционные процессы в области функционирования региональных экономических объединений государств с развивающимися рынками в современных условиях становления нового миропорядка. Разработка такой концепции продиктовано необходимостью формирования научно-обоснованной экономической политики государств с развивающимися рынками и требует обращения к анализу теоретико-методологических подходов к изучению интеграционных процессов, которые были осуществлены преимущественно западными исследователями на протяжении конца 40-х и начала 90-х годов прошлого века. Выявление основных теоретико-методологических подходов в западных исследованиях межгосударственных интеграционных процессов, обобщающих практику создания и развития региональных объединений в указанный период, позволило сделать вывод о значительном влиянии функциональной общенаучной методологии. Однако для разработки современной концепции функционирования региональных экономических объединений государств с развивающимися рынками необходимо привлечение потенциала интегративной теоретико-методологической концепции как основы формирования научно-обоснованной экономической политики государств с развивающимися рынками в области создания и развития интеграционных региональных экономических объединений.

Bu Tong

Moscow Pedagogical State University, Moscow, e-mail: chair.etm@bk.ru

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE STUDY
OF THE CREATION AND DEVELOPMENT OF INTEGRATION
REGIONAL ECONOMIC ASSOCIATIONS OF THE STATES
(END OF THE 40TH – BEGINNING OF THE 90TH OF THE 20TH CENTURY)**

Keywords: globalization, concepts of integration, economic policy, regional economic associations of states, theoretical and methodological approaches, general scientific methodological concepts, functional general scientific concept.

The regularity of the current stage of globalization is the creation and development of regional integration economic associations. At present, the theoretical concept generalizing integration processes in the field of functioning of regional economic associations of the states with emerging markets in modern conditions of formation of new world order is not created yet. The development of such concept it is dictated by need of the setting up of the scientifically based economic policy of the states with emerging markets. At the same time, this fact requires an appeal to the analysis of theoretical and methodological approaches to the study of integration processes. Such researches were conducted by mainly Western researchers throughout the end of the 40th and the beginning of the 90th years of the last century. Identification of the main theoretical and methodological approaches in the Western studies of the interstate integration processes generalizing practice of creation and development of regional associations during the specified period allowed to draw a conclusion on considerable influence of functional general scientific methodology. However the development of the modern concept of functioning of regional economic associations of the states with emerging markets requires attraction of the potential of the integrative theoretical and methodological concept that has to be fundamentals of scientifically based economic policy of the states with emerging markets in the field of creation and development of integration regional economic associations.

Актуальность исследования обусловлена необходимостью формирования научно-обоснованной экономической политики государств с развивающимися рын-

ками в области создания и развития интеграционных экономических объединений в условиях становления нового миропорядка. В логико-генетическом аспекте

выработка целостной теоретической концепции создания и развития интеграционных экономических объединений невозможна без обращения к теоретико-методологическим подходам, которые были выработаны исследователями на протяжении конца 40-х – начала 90-х прошлого века, поскольку именно в эти годы формировались теоретические основы интеграционных экономических региональных межгосударственных объединений. Нами разделяется методологически выверенное положение отечественных экономистов о том, что «Спрогнозировать, в каком направлении будет происходить развитие современной экономической науки, можно путем анализа эволюции ее предшествующего развития и намечающихся тенденции в контексте смены методологических концепций, отражающих изменения средств доступа познающего субъекта к объекту экономического исследования» [1, с. 3].

Цель исследования – выявление теоретико-методологических подходов западных исследователей к интеграционным процессам в период с конца 40-х до начала 90-х прошлого века, наиболее значимых для теоретико-методологического обоснования государственной экономической политики в области создания и развития интеграционных экономических объединений с позиции влияния общенаучных методологических концепций [2]. Достижение цели диктовало применение преимущественно теоретических методов исследования (научной абстракции, анализа и синтеза, концептуализации, интерпретации, сопоставления, обобщения, сравнения) а также принципа единства теоретического и логического.

Перед европейскими государствами после Второй мировой войны встали задачи по восстановлению разрушенных национальных экономик и созданию тесных хозяйственных связей внутри вновь образовавшихся экономических группировок, одна из которых формировалась в зоне оккупации западных стран на рыночной капиталистической основе, другая – в территориальных границах европейских стран, выбравших социалистический путь развития.

В течение относительно короткого исторического периода с 1949 года по 1950 год в Европе были созданы две региональные экономические группировки: Совет экономической взаимопомощи (СЭВ), образованный СССР и странами социалистического выбора Центральной и Восточной Европы, и Европейское объединение угля и стали (ЕОУС), в которое вошли Франция, ФРГ, Италии и страны Бенилюкса (Бельгия, Нидерланды, Люксембург).

В этой связи можно выделить два теоретико-методологических подхода к вопросам создания и развития региональных экономических межгосударственных группировок: первый – это подход западных экономистов, которые придерживались положений, выработанных разными течениями, направлениями и школами экономической мысли по вопросам международного разделения труда, специализации и кооперации; второй – это подход советских экономистов и экономистов из стран Восточной Европы, которые вошли в социалистический лагерь, воззрения которых опирались на марксистский вариант системного анализа с упором на выявление сущностных черт международных производственных отношений. Очевидно, что уже при создании этих региональных экономических группировок, состоящих из стран различной социально-политической ориентации, значительную роль играли военный и социально-политический фактор. Вместе с тем, прибавился еще один фактор, который отсутствовал в довоенной Европе и мире в целом, – соревнование двух социально-экономических систем.

Кроме совокупности социально-политических факторов на развитие этих группировок значительное влияние оказывали экономические факторы, вытекающие из преимуществ международного разделения труда и эффективности размещения производительных сил в объединенном экономическом пространстве государств-членов СЭВ и ЕОУС.

Определенную роль в упорядочивании послевоенных межгосударственных экономических отношений сыграло заключенное в 1947 году Генеральное

соглашение по тарифам и торговле соглашение (ГААТ), которое было инициировано западными странами во главе США. Новая социально-экономическая ситуация и начало развертывания научно-технической революции (НТР) не только активизировали экономические исследования в области международных экономических отношений, взаимосвязей и взаимозависимостей, но и дали толчок к формированию теоретических построений, которые бы отразили специфику функционирования относительно нового объекта исследования – региональных экономических группировок. Налицо была потребность в теоретических концепциях, которые могли бы лечь в основу экономической политики государств в области ускорения интеграционных процессов и повышения их эффективности.

В работах западных авторов в период становления и развития региональных экономических группировок выделяются несколько взаимосвязанных общей проблематикой ветвей экономических исследований. Прежде всего, продолжилось изучение закономерностей регионального разделения труда и эффективного размещения факторов производства в экономическом пространстве, которое рассматривалось не только на уровне национально-государственных систем, но и на новом уровне – межгосударственного экономического сотрудничества. Вместе с тем, расширяется круг научных интересов экономистов за счет включения вопросов экономической интеграции, поскольку быстрое развитие международного разделения труда, международной специализации и кооперации в рамках региональных экономических объединений объективно приводило к качественно новому уровню межгосударственных внешнеэкономических отношений и формированию новых экономических институтов.

Теоретико-методологические вопросы экономической интеграции между странами, как имманентной основы создания и развития региональных экономических группировок, активно разрабатывались в направлении обоснования необходимости всестороннего углубления экономической интеграции между странами. В интеграционной

практике происходили значительные и быстрые изменения: в 1957 году был расширен ЕОУС и изменена его повестка с образованием Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ) с общим рынком стран-участников. Кроме того, процессы деколонизации привели к созданию условий для формирования региональных группировок в Латинской Америке, Азии, Африке.

Одна из первых концепций, которую можно отнести к относительно целостному теоретическому изложению необходимости экономической интеграции стран, относится к 40-м годам прошлого века. Как верно отмечают китайские исследователи, она возникла в рамках неолиберального подхода как «антитеза кейнсианству. Неолиберализм наследовал главную идею классического либерализма, отраженную в теории рыночного природного порядка, теории всемогущественного рынка, и теории неэффективного правительств» [3, с. 25]. Исходя из тезиса о снижении роли вмешательства правительств в экономику, именно неолибералы явились «пионерами» в отстаивании необходимости экономической интеграции между государствами с точки зрения увеличения занятости, валового дохода, инвестиций и роста благосостояния народов.

В неолиберальных концепциях экономической интеграции, которые легли в основу формирования региональных экономических союзов западных стран, необходимо выделять теоретические построения раннего и позднего либерализма.

В концепциях раннего неолиберализма, которые развивались в работах Вильгельма Репке, Джейкоба Вайнера, Джеймса Э. Мида, Тибора де Скутовски, Жака Рюэфа и других авторов, обосновывались идеи межстрановой интеграции на основе механизма конкуренции, стихийных рыночных сил, минимального участия институтов государства. Представитель ранних неолибералов Вильгельм Репке определял интеграцию как свободные и выгодные торговые отношения между странами, наподобие таких, которые существуют внутри национально-государственной системы хозяйствования [4]. Вместе

с тем, указывая на роль конкурентного рыночного порядка, В. Репке разделял взгляды ордолиберализма на сохранение и поддержание активной государственной политики, в том числе, в укреплении межгосударственных региональных объединений.

В работах представителей раннего либерализма интеграционные процессы рассматривались как выражение потребности экономического развития в рамках определенного региона с использованием положений функциональной общенаучной теоретико-методологической платформы. Создание единого экономического пространства необходимо для свободного международного обмена факторов производства на рыночных основах. Представители этого направления стремились найти функциональные зависимости между экономическими феноменами (трудом, капиталом, сбережениями, инвестициями и др.) в интеграционных процессах, когда свободные рыночные силы не встречают барьеры на пути продвижения рабочей силы, капитала, товаров в границах интегрирующихся стран вне зависимости от проводимой государствами политики, а также национальных и международных актов в экономических областях. Вместе с тем, согласно данной позиции полная интеграция возможна без вмешательства государства, но, с другой стороны, вмешательство приводит к негативным явлениям из-за неадекватной экономической политики правительств, таким как безработица, инфляция, расстройство международной торговли, платежей и платежных балансов.

Ранний неолиберализм во многом придерживался идеалистического подхода относительно роли экономических факторов. Вместе с тем, в практике мирового хозяйства на деятельность субъектов интеграции мощное влияние оказывают политические факторы. Так, вне зависимости от согласованных правил в рамках международных организаций (например, ГААТ-ВТО), возможны протекционистские меры, которые оправдываются национальной безопасностью и защитой национального суверенитета. С приходом

к власти Президента США Дональда Трампа американские власти достаточно часто стали применять административные методы давления на экономических партнеров ради поддержания конкурентоспособности своих компаний на международной арене. В этой связи уместно замечание китайского ученого о том, что на самом деле, свобода неолиберализма только защищает свободу эксплуатации капиталистов, и не может поддерживать политическую и экономическую свободу большинства людей [5].

Исследование эволюции теоретических воззрений на экономические основы развития региональных интеграционных объединений будет неполным, если не обратиться к концепциям позднего неолиберализма. Среди данных концепций выделяются теоретические построения американского экономиста Бела Баласса (Балаша), преодолевшего статический подход ранних неолибералов. Автор применил особый методологический прием, рассмотрев экономическую интеграцию в двух плоскостях и дав ей такое определение: «Мы предполагаем определять экономическую интеграцию как процесс и как состояние. Рассматриваемая как процесс, она включает меры, призванные устранить дискриминацию между хозяйственными единицами, относящимися к различным национальным государствам; рассматриваемая как состояние, она может быть представлена как отсутствие различных форм дискриминации между национальными хозяйствами» [6, с. 209].

Вместе с тем, многие экономисты, рассматривая теорию экономической интеграции Бела Баласса, упускают из виду то, что его построения во многом опираются на результаты функционального подхода к исследованию эффективной интеграции между странами, имеющими торгуемый сектор – открытый для международной конкуренции (товары перемещаются между странами) и неторгуемый сектор (товары потребляются внутри страны). Вводя понятия дифференциалов производительности данных секторов, Бела Баласса обосновывает зависимость между движением уровня

цен, уровнем жизни, валютного обменного курса в развитых и развивающихся экономиках. На наш взгляд, именно эффект Баласса-Самуэльсона (или модель Баласса-Самуэльсона), являясь функциональным построением, обеспечил достоверность выводов Бела Баласса в области международной экономической интеграции.

Анализируя модель Баласса-Самуэльсона можно сделать вывод о том, что институты государства должны участвовать в согласовании взаимоотношений между основными стран-участницами с различными уровнями экономического развития в целях элиминирования отрицательных результатов международного экономического сотрудничества в процессе интеграционного движения по мере созревания условий интеграции по определенным этапам (зона свободной торговли, таможенный союз общий рынок, валютный союз и др.).

В 60-х годах прошлого века американский ученый Уолтер Айзард обобщает исследования в области размещения промышленных комплексов на основе макроэкономических подходов, развивая положения теоретических концепций И. фон Тюнена, А. Вебера, Б. Олина, А. Лёша и других экономистов [7]. Применение положений неоклассики и функциональной методологии позволили ему разработать метод изучения региональных производственных систем и межрайонных связей, который оказался востребованным при обосновании экономической эффективности размещения факторов производства в рамках межгосударственных региональных экономических союзов.

В 60–80-х годах прошлого века линия на конкретно-экономические исследования экономического ландшафта больших пространств и регионов, образованию региональных кластеров, продолжена М. Стрейтом, К. Ричтером, С. Цамански и другими представителями региональной экономической науки, которая обрела самостоятельный объект исследования и стала одним из ведущих направлений исследования пространственной экономики. Положения, разработанные данными исследователями, предопределили направления анализа экономических вы-

год от усиления роли интеграционных процессов в современной экономике с конкретно-экономической точки зрения. По-нашему мнению, совокупность концепций развития пространственной экономики можно отнести к частно-научным изучениям условий эффективного функционирования институтов регионального сотрудничества, понимая под регионом конкретный объект исследования на национальном, или межнациональном уровне.

Значительное влияние политического фактора на формирование международных экономических теорий создания региональных объединений отражено в концепции федерализма (Жан Моннэ, Альтиери Спинелли и др.), которая воспроизводит идеалы, прежде всего, американской системы политического устройства. Как верно отмечают исследователи «термин «федерализм» появился в XVII в., происходит от латинского корня «foedus» и означает «соглашение, сделка, заключенная между равноправными партнерами на паритетной основе» [8, с. 55].

Данная концепция неоднородна и обобщает различное понимание ее представителями роли полномочий национальных государств в интеграционных объединениях. Концептуально федерализм отражает необходимость, прежде всего, политической интеграции, а ее представители справедливо полагают, что процесс как политической, так и экономической интеграции необходимо сопровождать формированием совместных наднациональных регуляторных институтов.

После опыта Второй мировой войны федералисты настаивали на том, что в Европе по образцу США необходимо создание Соединенных Штатов Европы или Европейской Федерации. Данная идея не является принципиально новой в политической экономии, а ее обстоятельная критика с марксистских позиций в условиях экономического строя довоенной Европы (1915) была дана В.И. Лениным [9]. Однако изменение социально-политического и социально-экономического ландшафта в Европе заставило западных исследователей в лице сторонников федерализма обратиться к данному вопросу.

В экономической проекции реализации положений данной концепции означало то, что национальные государства передают наднациональной структуре часть своего экономического суверенитета. Китайские исследователи, анализируя конечную цель – создание федерации с наднациональными органами, верно заметили: «Национальное государство необходимо для перехода к новой наднациональной организации, потому что национализм, как правило, приносит две опасности: во-первых, страна часто приходит к тоталитаризму, во-вторых, между странами созревают конфликты, что приводит к нестабильности в международном сообществе» [10, с. 66].

Один из идеологов европейской интеграции Жак Монне подчеркивал эволюционность пути европейских наций к интеграционным союзам, создаваемым «сверху»: «Политический союз Европы, создаётся шаг за шагом, так же, как и осуществление экономической интеграции. В конечном итоге данный процесс приведет нас к Европейской федерации» [11, р. 211]. Несмотря на то, что сторонники данной концепции не отвергали факт национальной идентичности и территориального суверенитета, на практике реализация федералистской модели столкнулась с объективным препятствием – неготовностью стран к потере значительной части своего суверенитета во имя абстрактной идеи союза ради пока не до конца выясненных выгод. Особая позиция Венгрии, Польши, ряда Прибалтийских государств является иллюстрацией неготовности государств-членов Европейского Союза к реализации идеи федерализма, даже ради вполне реальных экономических выгод. Об этом же свидетельствует принятие Францией и Голландией единой Конституции (Договора о введении Конституции для Европы) во время референдума в 2005 году.

В настоящее время федерализм, как теоретическая концепция, трансформировался в неофедерализм, который сохранил конечную цель интеграции, но выступает за постепенный во времени переход к наднациональному уровню регулирования экономики.

Другой подход к роли политических факторов и института государства содержится в теории функционализма (Дэвид Митрани и др.). Согласно воззрениям представителей этого направления межгосударственная интеграция должна выстраиваться эволюционно «снизу» и основываться на необходимости достижения общих экономических целей компаний и домохозяйств, которые функционалисты воспринимали выше абстрактных интересов интегрирующихся национально-государственных систем. Функционализм не разделял идеи создания наднациональных органов как необходимых для развития межгосударственных отношений между государствами. Дэвид Митрани считал, что экономическое взаимодействие постепенно распространяется на те функциональные сферы экономики, в которых экономически заинтересованы компании стран-членов интеграционных группировок, в частности, Европы. По мере проявления экономических преимуществ от такого сотрудничества и взаимодействия интеграционные процессы будут углубляться, но национальные государства не потеряют свою национальную автономию. Однако, по мере интегрирования таких функциональных сфер, как транспорт, добыча полезных ископаемых, производства стали и других продуктов индустрии сотрудничество между национальными компаниями будет распространяться на другие функциональные области, что эволюционным путем приведет к эрозии национального государства [12].

Теория функционализма в содержательном плане отражала взгляды части сторонников европейской интеграции, но ее критики полагали, что она нереалистична, поскольку упускаются взаимосвязи между экономическими и политическими институтами в интеграционных объединениях государств.

В 60–70-е годы прошлого века развивается концепция неофункционализма (Э. Хаас, Л. Линдберг, Ф. Шмиттер, А. Этциони и др.), которую можно назвать промежуточным и компромиссным теоретическим концептом между подходом федералистов и «традиционным» функционализмом. В этой связи

неофункционализм можно рассматривать как результат синтеза двух этих теоретических концепций.

Как теоретическое отражение реально происходящих процессов неофункционализм опирается на практический опыт европейской интеграции и обобщение новых факторов экономической жизни (НТП, развитие СЭВа, успехи социалистических преобразований в Восточной Европе и др.) Вместе с тем, на его теоретические положения определенное влияние оказали концепции бихевиоризма и плюрализма, а также новые тенденции в социологических науках – учет необходимых экономических, политических, институциональных, ценностных предпосылок интеграции на основе укрепления совместных экономических интересов всех участников интеграционного процесса.

Неофункционализм воспринял некоторые содержательные идеи функционализма, адаптировав их к изменяющимся реалиям: «Европа образуется не сразу и не в совместной структуре. Она образуется в результате конкретных реальных действий, прежде всего, создавая фактическую солидарность» (Р. Шуман) [13, с. 45].

Один из видных представителей неофункционализма Э. Хаас привнес понимания того, что интеграция, как независимый и динамичным процессом, опирается на лояльность к региональному центру, институты которого имеют соответствующие полномочия и стремятся к её распространению на органы регулирования национальных государств [14].

В отличие от «классических» положений функционализма, Л. Линдберг в целом поддержал позицию Э. Хааса, считая, что интеграция – это процесс, в котором участники разных стран отказываются от желания и способности осуществления внешней политики и ключевой внутренней политики, но соберутся, чтобы сделать возможным совместное принятие решений путем делегирования полномочий новому центральному наднациональному объединению. Иными словами интеграция – это динамический процесс выхода за рамки национального государства [15].

Эффект «переливания» (spill-over) является инструментом неофункционализма и важным средством достижения интеграции. Э. Хаас определял эффект переливания как ситуацию сотрудничества, при которой интеграция должна создаваться, углубляться, расширяться и «переливаться» из одной области в другую, обеспечивая давление на смежные области. Согласно представлениям Л. Линдберга, интеграция начинается с экономического сотрудничества, а благодаря эффекту переливания – «данное действие, осуществляемое для достижения определённой цели, ведёт к формированию ситуации, в которой достижение первоначально поставленной цели может быть обеспечено лишь принятием новых действий, которые, в свою очередь, создают новые условия и необходимость в более активной деятельности и т. д.» [15, р. 10]. Как следствие этого, по мнению Э. Хааса и Ф. Шмиттера, процесс переливания в интегрирующихся государствах распространяется на другие сферы, охватывая политику, что приводит к политическому союзу как соглашению, «согласно которому участвующие в нем национальные государства перестают действовать в качестве отдельных единиц, принимающих решения, и в большей мере ориентируются на наднациональное объединение» [16, р. 709].

Теоретические построения в рамках неофункционализма более точно отражали процесс эволюции интеграционных процессов с точки зрения формирования на определенном этапе процесса «переливания» наднациональных организаций. Функциональное, секторальное взаимодействие экономических агентов интегрирующихся стран со временем расширяется и развивается до более глубокого уровня, что неизбежно требует образование регулирующих наднациональных институтов и хозяйственного механизма интеграционного объединения. Вместе с тем, наднациональные институты Европейского Союза не являются заменой центральных органов национального государства и отменой национального суверенитета. Однако, как отмечают китайские

исследователи, во взаимоотношении с внешней средой формируется «общий» суверенитет интеграционной группировки, хотя автономия правительств стран-членов региональной экономической группировки является очень важным фактором [17]. Практическая заинтересованность различных социально-политических групп в интегрирующихся странах коррелируется с их экономическими интересами, поэтому неофункционалисты делают вывод о ведущей в конечном итоге роли экономики в процессе создания интеграционных группировок во всех частях мира.

В середине 60-х и начале 70-х годов 20 в. сформировалась конкурирующая концепция – интерговернментализм (С. Хоффман, У. Уоллес, Э. Моравчик и др.). Классический вариант интерговернментализма можно воспринимать как критику неофункционализма, в результате которой позднее сформировались собственные теоретические положения. Достаточно острой критике подверглись тезисы о роли переливания в интеграционных процессах, а также роли наднационального органа. Одно из основных положений интерговернментализма – это утверждение о том, что роль национальных правительств, выражающих интересы национальных государств, не может снижаться в процессе образования интеграционных группировок. При этом С. Хоффман не отрицал значение наднациональных органов, но видел определенную диалектику в соотношении между введенными интерговернменталистами новыми понятиями – «высокой» и «низкой» политикой. Он утверждал, что эффект «переливания» хорошо действует только в области «низкой» политики (экономики), а когда дело касается проблем «высокой» политики, таких, например, как сфера международной безопасности, то национальное государство не может никому доверить функцию обеспечения своей национальной безопасности. Однако, по мнению представителей интерговернментализма, чем успешнее идет интеграция, тем больше проблем она создает в плане обеспечения национальной безопасности, включая

частично и экономическую. При этом национальные правительства, по верному замечанию российских исследователей, обычно утрачивают энтузиазм к передаче полномочий для принятия необходимых решений наднациональным органам [18, с. 151].

Интерговернменталисты провели различие между «формальной» и «неформальной» интеграцией. Формальная интеграция, предполагающая строительство институтов интеграции, является продуктом сотрудничества национальных элит в области законодательного регулирования интеграционных процессов, основанных на разделении труда, кооперации и торгово-экономическом сотрудничестве. Неформальная интеграция основана на развитии взаимовыгодных рыночных форм экономического взаимодействия, которые не должны жестко регулироваться законодательными политическими актами, так как рыночные инструменты обеспечат экономическую выгоду всем агентам экономики.

Опираясь на анализ введенных ими дихотомий – «низкая – высокая политика» и «формальная – неформальная интеграция», представители интерговернментализма, по сути, подчеркнули противоречивость интеграционных процессов, когда, во-первых, экономические интересы («низкая» политика) национального государства вступают в противоречия с его национальной безопасностью («высокой» политикой); во-вторых, экономические выгоды одного государства противоречат безопасности другого, а также наднациональным органам интеграционной группировки. Одновременно формальная интеграция может сдерживать экономически выгодные взаимосвязи экономических агентов другого государства («неформальной» интеграции).

В варианте либерального интерговернментализма, который представлен в работах Э. Моравчика, тезис об основной роли национального правительства и национального государства, и, следовательно, национальных интересов и предпочтений, был интерпретирован с учетом базовых положений либеральной концепции [19]. Вместе

с тем, сфокусированность на внутригосударственном и межправительственном уровне не позволяет данную концепцию положить в основу формирования экономической политики стран в области создания и развития интеграционных экономических объединений в условиях становления нового миропорядка. Однако данная концепция оказала влияние на становление концепций регионализма, которые стали оформляться с конца 1960-х – начала 1970-х годов прошлого века.

Наиболее популярное определение регионализма в китайской экономической литературе дано Пан Чжунином: «Регионализм – это региональное интеграция в области международной региональной системы между странами, основанное на административных инструментах, т. е. проводимая государствами. Короче говоря, это типичная категория международной политической экономии» [20, с. 42]. Вместе с тем, необходимо выделить концепции «старого» и «нового» регионализма. Так, «старый» регионализм сформировался в условиях острого противостояния двух социально-экономических систем, а «новый» регионализм, как теоретический концепт, в настоящее время отражает новые закономерности развития мировой экономики, когда экономики практически всех стран мира вовлечены в интеграционные процессы, а глобализация привела к экономической регионализации и созданию региональных межгосударственных группировок и партнерств на всех континентах (Евразийский Союз, Шанхайская организация сотрудничества, БРИКС, СААР, Меркосур и др.).

Практически параллельно с рассмотренными выше подходами к теоретическим исследованиям феноменов создания региональных экономических объединений на основе международного разделения труда и экономической интеграции создавались и другие концепции в рамках неокейнсианского подхода (Роберт Купер, Пауль Стритен, Сеймур Харрис, Б.Ф. Массел и др.). Исследователи пытались при помощи инструментов функционально-математического анализа идентифицировать факторы, определяющие выгоды от укрепления

и углубления международного экономического взаимодействия и перехода к новому этапу интеграции. Неокейнсианцы считали, что необходимо их оптимальное сочетание с помощью согласования внутренней и внешней хозяйственной политики интегрирующихся стран.

Одной из ветвей неокейнсианского направления, оказавшего значительное влияние на формирование теоретических основ создания и развития региональных интеграционных межгосударственных экономических группировок, является экономический дирижизм. В отличие от неолибералов дирижисты, воззрения которых широко распространены во Франции, доказывали объективную необходимость не только устранения национальных хозяйственных барьеров на пути движения факторов и результатов производства, но и разработки общей экономической политики формирования межгосударственных и наднациональных органов экономического регулирования в интеграционных региональных объединениях.

Дирижизм, как одно из ярких разновидностей неокейнсианского направления экономической мысли, в сформулированных концепциях интеграции отрицал решающую роль рыночного механизма в создании и развитии интеграционных группировок, считая, что свободной рынок способствует усилению экономического неравенства между государствами. В рамках дирижизма применение функционального методологического подхода к анализу процессов международного разделения труда и межгосударственной интеграции позволило указать на последствия негативной экономической интеграции (Ян Тинберген, Петер Робсон и другие).

Негативная международная экономическая интеграция ведёт к росту экономики посредством снижения (ликвидации) экономических барьеров на пути международного движения товаров, факторов производства, производства. Позитивная интеграция рассматривается в социально-ценностном аспекте и предполагает принятие законов и создание институтов для проведения совместной экономической политики, способной корректировать минусы (провалы) рынка.

Дирижисты сделали важное замечание в свете перспектив формирования экономической политики государств в области создания и развития региональных экономических группировок, утверждая, что на практике истинная интеграция предполагает сочетание негативной и позитивной интеграции. По мнению лауреата Нобелевской премии по экономике голландского экономиста Яна Тинбергена, проблема интеграции представляет собой часть более общей проблемы, а, именно, выработки оптимальной политики, которая выражает оптимум централизации экономической власти в интегрирующихся системах [21]. Вместе с тем, надо согласиться с позицией российских экономистов в том, что «теоретики неolibерального толка отдавали приоритет «негативной интеграции», т. е. устранению межстрановых хозяйственных барьеров (особенно торговых и валютных), а дирижисты – «позитивной интеграции», т. е. созданию нового качества экономической среды, которая позволила бы тесно переплетенным национальным хозяйствам функционировать в оптимальном режиме» [22, с. 29].

Результаты анализа наиболее значимых западных концепций, включая конкретно-экономические аспекты регионального размещения факторов производства, позволяют сделать вывод о том, что, несмотря на разнообразие и различие в теоретических подходах, можно проследить эволюцию теоретико-методологических взглядов исследователей, исходя из общенаучных метаметодологических инструментов, применяемых ими при обосновании интеграционных концепций как теоретического основания государственной политики создания и развития региональных интеграционных экономических объединений. Так, неоклассические, кейнсианские, неolibеральные, некейнсианские и близкие к ним по содержанию концепции международного разделения труда, международной экономической интеграции и регионализации сформировались под воздействием преимущественно функциональной общенаучной методологии. В рамках

творческого подхода к применению методологических инструментов исследователи стремились к построению формализованных моделей национально-государственной и мировой экономики в условиях создания и развития интеграционных экономических группировок, выявлению основных параметров и факторов функционирования новых экономических объектов – совокупности межстрановых и межгосударственных отношений, установлению функциональных взаимосвязей и взаимозависимостей между ними.

Проанализированные концепции, на формирование которых значительное влияние оказала функциональная общенаучная методологическая концепция, безусловно, не покрывают всего исследовательского поля проблем, связанных с установлением экономических основ создания и развития региональных интеграционных объединений. Общенаучные подходы к решению данных проблем представлены также концептуальными построениями институционалистов и представителей социал-демократического направления, включая исследования советских и российских экономистов. Обобщая практику создания и развития региональных интеграционных объединений в условиях современного этапа глобализации и глокализации, ученые данных направлений активно использовали и используют потенциал системной общенаучной методологии, а также разрабатывают синергетически ориентированные методологические подходы. Однако анализ их результатов должен составлять объект отдельного теоретико-методологического исследования, поскольку для разработки современной концепции функционирования региональных экономических объединений государств с развивающимися рынками необходимо привлечение потенциала интегративной теоретико-методологической концепции как основы формирования научно-обоснованной экономической политики государств с развивающимися рынками в области создания и развития интеграционных региональных экономических объединений.

Библиографический список

1. Платонова Е.Д., Ягодкина И.А., Улитина Е.В., Богомолова Ю.И. Влияние смены метаметодологических концепций на эволюцию экономической теории // Интернет-журнал Науковедение. 2013. №1 (14). 16 с.
2. Платонова Е.Д. Экономическое исследование: вопросы методологии. 2-е изд, доп. М.: АП-КиППРО, 2016. 135 с.
3. 程恩富, 王中保, 经济全球化与新自由主义的范式危机[J], 社会科学研究, 2005年, 第2期, 第25-27页。 [Чэн Эньфу, Ван Чжунбао. Экономическая глобализация и неолиберальный кризис парадигмы // Социальное научное исследование, 2005. №2. С. 25–27].
4. Röpke W. *International Order and Economic Integration*. Dordrecht-Holland: D. Reidel Publishing Company, 1959. 310 p.
5. 黄民文, 凌红平, 新自由主义的主张及其实质 [J], 学理论, 2016年, 第1期, 第104-107页。 [Хуан Миньвэнь, Лин Хунпин. Неолиберальная идея и ее сущность // Изучение теории, 2016. №1. С. 104–107].
6. Цит. по Воронина Т.В. Эволюция теоретических подходов к анализу развития международной экономической интеграции // *Terra Economicus*. 2010. Т. 8. №3. Ч. 3. С. 208–215.
7. Walter Isard. *Methods of Regional Analysis: An Introduction to Regional Science*. New York: John Wiley and Sons, Inc., 1960. 784 p.
8. Вишнякова Е.С., Односталко О.В. Принципы федерализма в контексте современных процессов евразийской интеграции // *Вестник*, 2016. №3. С. 54–57.
9. Ленин В.И. О лозунге Соединенных Штатов Европы. Полн.собр.соч. 5-е изд. Т. 26. Изд-во: Политической литературы, 1969. С. 353–355.
10. 房乐宪, 联邦主义与欧洲一体化[J], 教学与研究, 2002年, 第1期, 第64-69页。 [Фан Лэсянь. Федерализм и европейской интеграции. обучение и исследование, 2002. №1. С. 64–69].
11. Monnet J. A ferment of change. *Journal of common market studies*. 1962. №. 1. P. 203–211.
12. Сагалова А.Л. Функциональная организация во взглядах Дэвида Митрани (К 70-летию выхода книги «Мир и функциональное развитие международной организации») // *Евразийская интеграция: экономика, право, политика*. 2013. №14. С. 197–203.
13. Цит. по Белых А.Г., Иншакова А.О. Теория интеграции: общая политика как основа многонациональной интеграции // *Вестник Волгоградского государственного университета*. Сер. 5: Юриспруденция. 2005. №7. С. 43–54.
14. Haas E.V. *The Uniting of Europe: Political, Social and Economic Forces, 1950–1957*. Stanford: Stanford University Press, 1958. 552 p.
15. Lindberg L. *The Political Dynamics of European Economic Integration*. Stanford: Stanford University Press, 1963. 367 p.
16. Haas E., Schmitter Ph. Economics and Differential Patterns of Political Integration: Projections about Unity in Latin America. *International Organization*, Vol. 18, №4. (Autumn, 1964). P. 705–737.
17. 张庆麟, 析欧洲货币联盟的超国家性质, 武大国际法评论, 2006年, 第2期, 第278-287页。 [Чжан Цинлинь. Анализ наднационального характера Европейского валютного союза. *Wuhan University International Law Review*. 2006. №2. С. 278–287].
18. История объединения Европы и теория европейской интеграции. Ч. 1. Кол. авт. / под общ. ред. академик О.А. Колобова. Нижний Новгород: ФМО/ИСИ ННГУ; Изд-во АГПИ им. А.П. Гайдара, 2008. 356 с.
19. Andrew Moravcsik. *Liberalism and International Relations Theory*. Center for International Affairs. Working Paper Series 92-6. Cambridge, MA: Harvard University, 1992/ revised 1993 [Электронный ресурс]. URL: https://www.princeton.edu/~amoravcs/library/liberalism_working.pdf (Дата обращения 07.05.2019).
20. 庞中英, 地区主义与民族主义[J], 欧洲, 1999年, 第2期, 第40-46页。 [Пан Чжунин. Регионализм и национализм // *Европа*, 1999. №2. С. 40–46].
21. Tinbergen J. *International Economic integration*, 2nd edition, Amsterdam: Elsevier, 1965. 394 p.
22. Обуховский В.В. Теории международной экономической интеграции // *Экономика XXI века*. 2007. №1. С. 27–46.

УДК 332.1

В. В. Галаутдинова

Центр перспективных экономических исследований, Академия наук Республики Татарстан, Казань, e-mail: galvika26@yandex.ru

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ В МОЛОЧНОМ КЛАСТЕРЕ

Ключевые слова: цепочка ценности, индекс RCMI.

Процесс создания ценности традиционно рассматривался в рамках бизнес-единицы, выступающей и как закупщик, и производитель, и разработчик, и продавец, и сервисный провайдер своей продукции. Однако, рост специализации, аутсорсинга, глобализации привели к тому, что процесс создания ценности вышел за рамки только одного предприятия и стал организовываться в рамках группы юридически независимых предприятий, включенных в цепочки сети создания ценности. Результатом эффективного взаимодействия является конкурентоспособная для конечного покупателя и общества потребительская ценность.

Осуществление стратегически важных видов деятельности более эффективно по сравнению с конкурентами – важная задача в процессе создания ценности. Отраслевой анализ позволяет определить индикативы, точки роста для достижения эффективности бизнеса.

V. V. Galautdinova

Center of perspective economic researches, Academy of Sciences of the Republic of Tatarstan, Kazan, e-mail: galvika26@yandex.ru

THE FORMATION OF THE STRATEGY OF ORGANIZATION THROUGH THE VALUE CHAIN IN THE DAIRY CLUSTER

Keywords: value chain, RCMI index.

The value creation process has traditionally been seen as part of a business unit that acts as both a buyer and a manufacturer, and a developer, and a seller, and a service provider of its products. However, the growth of specialization, outsourcing, globalization has led to the fact that the value creation process has gone beyond just one enterprise and began to be organized within a group of legally independent enterprises included in the value chain. The result of effective interaction is a competitive consumer value for the end customer and society.

Performing strategically important activities more efficiently than competitors is an important task in the value creation process. Industry analysis allows you to identify indicators, points of growth to achieve business efficiency.

Актуальность темы исследования

За последние десятилетия наиболее актуальным является определение перспектив развития бизнес-единиц на основе практической интеграции концепции цепочки ценностей в систему стратегического управленческого учета.

Многоаспектность и малоизученность проблемы с точки зрения измерения ценностей при создании товаров, услуг, а также выявлении взаимосвязей между факторами, влияющими на выстраивание оптимальной цепочки создания ценности, с одной стороны, и практическая востребованность теоретических и методических разработок по формированию и оценке эффективности цепочки создания стоимости продук-

та в сырной отрасли, с другой стороны, обусловили выбор темы исследования, его цель и задачи.

Настоящее исследование направлено на выявление отраслевых факторов, оказывающих влияние на цепочки создания ценности и ключевых показателей операционной деятельности на примере производства сыра.

Целью работы является определение модуляторов для достижения конкурентоспособности в отрасли.

Предметом исследования является построение цепочки создания ценности в молочном кластере.

Объектом исследования является формирование и управление цепочками создания ценности.

Введение

Согласно М. Портера, стоимость – это та сумма, которую покупатели готовы заплатить за предлагаемый компанией продукт [6, с. 49]. Стоимость измеряется общей суммой выручки и отражает цену товара и количество проданного товара. Целью любой компании является продажа такого товара, стоимость которого превосходит издержки производства.

Общая ценность, которую компания измеряет емкостью рынка, направленностью на удовлетворение потребностей клиента, определяется выручкой, то есть количеством продукции, оказанных услуг, определенных ценой. Цель каждой деятельности заключается в создании общей ценности, превышающей общие издержки, с целью достижения маржинальности продукта, услуги. В создании ценности участвуют сырьевые, человеческие ресурсы и технологии. На каждом этапе деятельности результатом деятельности выступают индикативы (производственные, трудовые, финансовые).

Что же понимается под этим термином?

Цепочка ценности – это инструмент стратегического анализа, направленный на подробное изучение деятельности организации с целью стратегического планирования.

Что представляет собой инструмент стратегического анализа? Это набор процесс процессов, необходимых для создания продукта либо услуги.

Таким образом, цепочка ценности представляет инструментарий, позволяющий выстроить бизнес-процессы таким образом, чтобы создать такую величину ценности для потребителя, которая превышала бы издержки производства и сбыта.

Идея цепочки ценности была предложена Майклом Портером в книге «Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость». М. Портер считает, что каждая компания может быть представлена как совокупность различных видов деятельности, направленных на разработку, производство, маркетинг, доставку и обслуживание своих продуктов. Все эти виды деятельности, имеющие свою структуру издержек, объеди-

няются в цепочку создания стоимости. Цепочка создания стоимости компании и то, как компания выполняет определенные виды деятельности, является в совокупности отражением ее истории, стратегии, ее подходов к реализации всей стратегии, а также хозяйственной деятельности внутренних подразделений. «Конкурентные преимущества в отношении издержек возникают тогда, когда компания добивается совокупного снижения издержек по осуществлению всех видов деятельности таким образом, что общие затраты компании оказываются значительно ниже, чем затраты конкурентов» [6, с. 71].

Другим подходом в создании цепочки ценностей является стратегическая карта – это диаграмма, которая используется для документирования главных стратегических целей, поставленных перед организацией или руководством организации. Идея стратегической карты была раскрыта в 1990-х Капланом, Нортоном в труде «Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию». Сбалансированная система показателей (ССП) дополняет систему финансовый параметров. Цели и показатели данной системы формируются в зависимости от стратегии компании и рассматривают ее деятельность по четырем критериям:

- финансовый;
- взаимоотношения с клиентами;
- внутренние бизнес-процессы;
- обучение и развитие персонала.

ССП сочетает в себе оценочную характеристику деятельности заинтересованных участников процесса создания стоимости с финансовыми перспективами как краткосрочных проектов, так и долговременной деятельности в условиях конкуренции.

Основное отличие SSP от классической цепочки ценностей состоит в том, что SSP рассматривает инновационные процессы как неотъемлемую часть внутренних бизнес-процессов (рис. 1). Характерной чертой традиционного подхода является предоставление имеющихся продуктов и услуг имеющемуся клиенту. SSP направлена на контроль и совершенствование существующих операций, создающий стоимостную цепочку, которая начинается в момент получения заказа и заканчивается доставкой его.



Рис. 1. Внутренний бизнес-процесс. Цепочка создания стоимости [7, с. 31]

Одна из основных проблем, с которой сталкивается современная компания, – организация и поддержание жизнеспособного бизнеса в условиях стремительно меняющегося рынка и деловой среды.

Для исследования производственного процесса компании используют карту потока создания ценности, которая представляет собой схему, отражающую цепочку создания продукта, движения материалов и информации в процессе производства товара или услуги, и показывающую взаимосвязь материального и информационного потоков, от закупки ресурсов до потребителя конечной продукции. Карта потока создания ценности помогает обнаружить потери (нецелесообразные затраты), возникающие в процессе создания потребительской стоимости, и определить их источники.

Рассмотрим, как выглядит цепочка создания ценностей в сырной отрасли.

Отраслевой анализ сырной отрасли, определение актуальных вопросов с точки зрения управления ценностью, позволяет определить наиболее важные источники преимуществ, открыть новые способы создания ценностей для потребителя, которая превышала бы издержки производства и сбыта, достигая эффективности.

Основные виды деятельности:

- входящая логистика, включает получение, хранение, перемещение сырого молока, контроль запасов, составление графиков работы логистических центров;

- производство содержит процессы переработки молока в сырное зерно, процесс, формования, прессования, посолки и созревания сыров;

- исходящая логистика включает дистрибуцию продукта: перемещение

- в камеры соления, перемещение созревшего продукта в экспедицию, комплектование заказов, составление графиков отгрузки;

- маркетинг и сбыт: реклама, деятельность торгового персонала, выбор каналов сбыта, ценообразование, взаимодействие с каналами сбыта;

- постпродажное обслуживание.

Вспомогательные виды деятельности:

- закупка компонентов для производства и ингредиентов (заквасок, соли заквасок, упаковки, барьерной пленки, тары);

- технологические разработки включают лабораторные отборы сырья, готовой продукции;

- управление человеческими ресурсами включает подбор, продвижение персонала, его оценку и мотивацию, совершенствование методов управления и отношения с персоналом;

- инфраструктура компании содержит общее управление, финансы, управление качеством и планирование.

Схема цепочки ценностей в молочном сегменте представлена на рис. 2.

В сырной отрасли на цепочку создания ценности, на наш взгляд, влияют:

- изменение темпов роста цен на сырое молоко;

- изменение темпов роста на готовую продукцию;

- логистика;

- инвестиции;

- потребительский спрос.

Для прогноза цен на молоко аналитики используют, как правило, индекс RМCI (Russian Milk Cost Index), который отражает изменение себестоимости производимого сырого молока под влиянием изменения ключевых статей затрат (корма, оплата труда, амортизация, ГСМ, электроэнергия, курс валют и др.).



Рис. 2. Цепочка ценности в молочном сегменте

Базой для прогноза цен на сырое молоко являлся индекс себестоимости производства сырого молока (RMCI – Russian Milk Cost Index), который отражает изменение себестоимости производимого сырого молока под влиянием изменения ключевых статей затрат (корма, оплата труда, амортизация, ГСМ, электроэнергия, курс валют и др.). Данный индекс был разработан аналитическим центром MilkNews совместно с Союзмолоко и участниками молочного рынка.

Динамика индекса RMCI, аналогично ценам на сырое молоко носит выраженный сезонный характер: традиционное повышение цен на сырое молоко в осенне-зимний период обусловлено увеличением затрат производителей на содержание коров (электроэнергия, корма) в холодное время года на фоне сокращения объемов производства из-за снижения молочной продуктивности животных. Для весенне-летнего периода характерно увеличение валовых надоев, снижение затрат на содержание животных, сокращение потребительского спроса на молочную продукцию.

Динамика жирности молока повторяет ценовой тренд: высокая калорийность кормов влияет на энергетическую ценность молока – сырья.

Прогноз изменения индекса RMCI строится с учетом следующих факторов:

- весового коэффициента каждой составляющей затрат (и коррекции данного веса в прогнозе);
- темпов роста составляющих каждого вида затрат.

Основными драйверами затрат являются следующие факторы:

- темп роста мировых цен на зерно;
- темп роста мировых цен на удобрения (аммиачная селитра);

- инфляция США;
- инфляция РФ;
- темп роста номинальной заработной платы;
- темп роста тарифов на электроэнергию;
- обменный курс рубля к доллару;
- обменный курс рубля к евро;
- только натуральный и вкусный продукт.

Заключение

Процесс создания ценности традиционно рассматривался в рамках бизнес-единицы, выступающей и как закупщик, и производитель, и разработчик, и продавец, и сервисный провайдер своей продукции. Однако, рост специализации, аутсорсинга, глобализации привели к тому, что процесс создания ценности вышел за рамки только одного предприятия и стал организовываться в рамках группы юридически независимых предприятий, включенных в цепочки сети создания ценности. Результатом эффективного взаимодействия является конкурентоспособная для конечного покупателя и общества потребительская ценность.

Фактически внутренние цепочки ценности стали постепенно превращаться во внешние цепочки и сети. Аутсорсинг создал предпосылки межфирменных партнерств, развития долгосрочных доверительных взаимоотношений, на базе которых стали формироваться сети создания ценности.

Основными проблемами развития цепочки ценности на наш взгляд являются:

- 1) отсутствие количественных показателей измерения стоимости;
- 2) проблема координации деятельности всех участников процесса в целях достижения целей каждого;

3) учет воздействия внутренних показателей на цепочку стоимости в целом.

Эти предпосылки обуславливают необходимость исследования и развития новых подходов к формированию потребительской стоимости, изучению взаимосвязей операционного уровня деятельности и стоимости продукта, разработке стратегий и механизмов координации деятельности путем повышения эффективности бизнес-процессов.

Таким образом, модуляторами для достижения конкурентоспособности в сырной отрасли являются:

- ценовая политика на сырье и готовую продукцию;
- использование передовых технологий, а, следовательно, привлечение инвестиций;
- анализ спроса в профицитных и дефицитных регионах;
- выстраивание логистики;
- грамотное планирование каналов продаж.

Результаты

Выявление закономерностей при построении цепочки ценностей в сырной отрасли.

Выводы. Выявлены взаимосвязи между факторами, влияющими на выстраивание системы цепочки ценности.

Анализ цепочки ценности является чрезвычайно полезным управленческим инструментом, позволяющим выявить необходимые действия для формирования такого продукта, который будет высоко цениться клиентами. Результатом этого анализа должна стать добавленная стоимость, превышающая расходы на ее создание. Ценность, за которую клиенты готовы платить больше, должна обеспечивать компании более высокую прибыль.

Польза создания цепочки ценности проявляется в способности разбить производственный процесс на различные операции и процедуры. Это дает возможность сосредоточить внимание на действительно полезных мероприятиях, создающих заметную выгоду. Эффективное управление маркетинговыми программами и взаимоотношениями с клиентами повышает доход предприятия, и формирует плацдарм на будущее.

Библиографический список

1. Панчина В.А. Перспективы и тенденции развития управленческого учёта в России // Всё для бухгалтера. 2010. №3. С. 26–31.
2. Шогенов Б.А. Стратегический управленческий учет и анализ на производство сельскохозяйственной продукции / Б.А. Шогенов, А.Х. Жемухов // Экономический анализ. 2008. №10. С. 2–6.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. «ООО Издательство «ЭКСМО», 2016. 446 с.
4. Джон К. Шанк, Винджей Говиндараджан. Стратегическое управление затратами / пер. с англ. СПб.: ЗАО «Бизнес-Микро», 1999. 288 с.
5. Джордж М. Бережливое производство + шесть сигм в сфере услуг. Как скорость бережливого производства и качество шести сигм помогают совершенствованию бизнеса. ООО «Манн, Иванов, Фербер», 2017. 570 с.
6. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Паблишер», 2016. 479 с.
7. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон. М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2003.

УДК 338.24:334.7

*К. И. Макаева, Э. И. Серверова, П. Р. Вефаева, Д. Б. Годгаев, Б. В. Умкеева,
Д. Ц. Очаева, О. Г. Безрукова*

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

СУЩНОСТЬ РИСКОВ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Ключевые слова: риск, неопределенность, менеджмент в организации, банкротство.

В рыночной экономике организациям для успешной деятельности необходимо учитывать существующие моменты рисков и неопределенностей, иметь возможность избежать их.

На предприятиях зачастую решения разрабатываются при недостаточном объеме данных, а итоги принятия решений иногда не оправдывают запланированные, ссылаясь на неопределенность и риски, вечные спутники административных структур.

В некоторых исследованиях по управлению рисками организации «риск» – это процесс, который направлен на постижение цели, сопряженное с опасностями, угрозами, потерями либо неудачами. Помимо этого, встречаются трактовки, где риск – это сбившиеся от запланированных исходов, неожиданные итоги либо, проще говоря, шанс потерять что-то. Но все трактовки имеют один смысл, что риск взаимосвязан с какими-то нехорошими результатами, утратами, что риск характеризует неопределенность.

В развитых государствах с устойчивой экономической системой управленец рассчитывает расходы на производственные цели изготовления товаров на будущее, вследствие постоянных расходов, затраты материалов и трудовых ресурсов понятны либо рассчитывают с большей вероятностью.

В практической деятельности неопределенность и принятие решений редко можно встретить, вследствие того, что в при различных делах, возможно отобрать какие-то дополнительные релевантные данные, провести анализ ситуации, или принять решение на базе рассуждений, интуитивного подхода, накопившегося навыка администрирования, которое снижает степень неопределенности. Зачастую неопределенность присуща в социокультурно-политических и наукоемких областях деятельности.

*К. И. Макаева, Э. И. Серверова, П. Р. Вефаева, Д. Б. Годгаев, Б. В. Умкеева,
Д. Ц. Очаева, О. Г. Безрукова*

Kalmyk State University named after B.B. Gorodovikova, Elista,
e-mail: kermen_makaeva@mail.ru

ESSENCE OF RISKS AND UNCERTAINTY IN MANAGEMENT

Keywords: risk, uncertainty, management in an organization, bankruptcy.

In a market economy, organizations need to take into account the existing moments of risks and uncertainties in order to be able to avoid them.

At enterprises, decisions are often developed with insufficient data, and the results of decision making sometimes do not justify the planned ones, citing uncertainty and risks, eternal satellites of administrative structures.

In some studies of risk management, an organization “risk” is a process that aims to achieve a goal that involves hazards, threats, losses, or failures. In addition, there are interpretations, where the risk – it is lost from the planned outcomes, unexpected results, or, more simply, a chance to lose something. But all interpretations have the same meaning that risk is interconnected with some bad results, losses, that risk characterizes uncertainty.

In developed countries with a stable economic system, the manager calculates the costs of production goals for the manufacture of goods for the future.

In practice, uncertainty and decision making are rarely met, due to the fact that in various cases it is possible to select some additional relevant data, analyze the situation, or make a decision based on reasoning, an intuitive approach, an accumulated administration skill that reduces uncertainties. Often, uncertainty is inherent in socio-cultural-political and knowledge-intensive areas of activity.

Введение

«Риск» – это процесс, который направлен на постижение цели, сопряженное с опасностями, угрозами, потерями либо неудачами. Помимо этого, встречаются трактовки, где риск – это сбив-

шиеся от запланированных исходов, неожиданные итоги либо, проще говоря, шанс потерять что-то. Но все трактовки имеют один смысл, что риск взаимосвязан с какими-то нехорошими результатами, утратами, что риск характеризует

неопределенность. Наиболее уточненную трактовку дает О.А. Кулагина, где риск – «возможный неблагоприятный результат при неопределенности» Неопределенность выявляется в информационных ресурсах на всех ступенях переработки. Неопределенность сложно измерить, традиционно ее измеряют согласно качеству, к примеру, неопределенность данных равно тридцать процентов.

Цель исследования является изучение сущности рисков и неопределенности в менеджменте.

Материалы и методы исследования

Методологическую основу исследования составили труды отечественных ученых в области менеджмента.

Результаты исследования и их обсуждение

Неопределенность выявляется в информационных ресурсах на всех ступенях переработки. Неопределенность сложно измерить, традиционно ее измеряют согласно качеству, к примеру, неопределенность данных равно тридцать процентов [1].

Традиционно неопределенность связана со стратегическим решением, но риск связан с выполнением, то есть результатом (рис. 1).

Неопределенностью считается началом проявления риска. Именно сокращение неопределенности, которое способствует рискам, является главной миссией административных структур и работников.

В том случае, когда существуют некоторые последовательные решения, то риск предыдущих решений выступает неопределенностью для дальнейших (рис. 2).

Неопределенность – это явления и процессы.

В качестве явлений, неопределенность является совокупностью нескордированных и разных положений, где данные взаимоисключающи либо недостаточны. Явлениями служат ситуации, возникшие против желания персонала и невозможность перечить ходу положений.

В качестве процесса неопределенность выступает результатом работы плохого специалиста, который принимает неправильные решения, потому что решения принимают при определенной четкости, когда руководство в силах точно наметить итог любой альтернативы, присчитать любой исход процесса. Заметим, что немногие предприятия или лица принимают решения при четкой определенности. Но этому есть место быть. Помимо этого, составляющие усложненных больших решений, возможно, принимать в качестве определенных.

Степень определенности в принятии решений взаимосвязано с внешней средой, что укрепляется с устойчивым нормативно – правовым законодательством, которое ограничивает число выбора и снижает риск.

К примеру, принятие решения об инвестиции нераспределенного дохода в государственные акции, где управленец явно осведомлен об объемах вкладываемых средств, вправе определять временной промежуток вклада, подсчитать доход и четко рассчитать запланированный доход этого дела. Правительственные структуры могут не исполнить то, что должны и прописано соглашения, при ЧС, хотя зачастую это маловероятно. Но на самом деле это менее определенно, в сравнении с развитыми государствами.

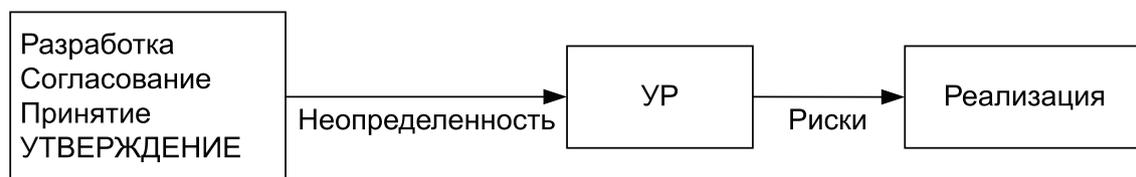


Рис. 1. Взаимодействие неопределенности и риска

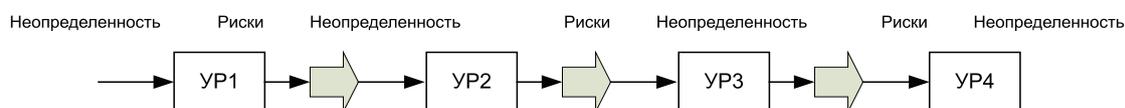


Рис. 2. Возрастание риска

Решения, которые принимают при неопределенности и риске, исход, не являющийся точным, однако возможный итог легче сопоставить. Вероятность варьируется в пределах от нуля до единицы, предоставляя шанс совершить это действие. Совокупность возможных вариантов равен 1.

Риски существуют разные в случае стратегических решений, в экономической системе есть типы риска: страховой, валютный, кредитный и т. п. Согласно видам риска, вероятность определяется статистически-математическими способами [2].

Самым удобным методом нахождения вероятности служит объективный взгляд, в том случае, когда возможно найти статистически-математическим способом согласно опытным изучением. Вероятность объективно определяется, для полноценных данных, чтобы прогнозирование оказалось верным.

Далеко не все предприятия обладают полноценными данными для объективности оценивания вероятного исхода. В данном аспекте зачастую администрация рассматривает выбор по определенным субъективным либо планируемым вероятностям.

Благоприятным стратегическим решением при возникновении риска служит страхование. Наблюдение наступления страховых событий во всех сферах проводится полноценно. Для этого руководство просчитывает возможность наступления страхового события и принятия решений о том, страховать либо не страховать конкретную недвижимость предприятия, какие-то финансовые операции и т. п.

Страховые компании на этой базе рассчитывают сумму страхования и сумму, необходимую для заключения страхового договора, чтобы покрыть возможные расходы и получить доход.

Решение, принимаемое при неопределенности, нельзя рассчитать возможность планируемых итогов, если нужно учесть условия новые и усложненные из-за отсутствия возможности обладать доступными данными, которая способствует объективным оценкам вероятности, или реальное событие, не подчиняющееся всеизвестным законам. Неопределенность свойственна некоторым

разрешениям, которые принимаются в стремительно меняющемся мире.

При неопределенности, руководство применяет 2 вероятности:

1) попытка обладать дополнительными релевантными данными и тщательно провести анализ проблемы, что может снизить уровень новизны и усложнить дела. В этом случае руководство объединяет данные с опытом, возможность обсуждения либо на интуитивном уровне для придания итогов субъективных либо предполагаемых возможностей;

2) возможно осуществлять деятельность согласно прошлому опыту, рассуждая и полагаясь на интуицию и осуществить прогноз исхода событий. Это нужно, когда время сжато для отбора дополнительных данных [3].

Релевантные данные могут быть получены разными методами. Есть внешние ресурсы – разные статданные официальных учреждений и ведомств, итоги социологических исследований, итоги переписи и т. п.

Если внешние источники отсутствуют в организации, то в праве проводить свои анализы. При исследовании рыночного сегмента часто применяется в прогнозах востребованность новейших товаров, телешоу, политических деятелей.

В практической деятельности неопределенность и принятие решений редко можно встретить, вследствие того, что в при различных делах, возможно отобрать какие-то дополнительные релевантные данные, провести анализ ситуации, или принять решение на базе рассуждений, интуитивного подхода, накопившегося навыка администрирования, которое снижает степень неопределенности. Зачастую неопределенность присутствует в социокультурно-политических и наукоемких областях деятельности.

Например, принятие решений при неопределенности – это создание нового усложненного технического средства. Причиной служит временной промежуток, тогда как конкуренты создают результативнее техсредство, либо совершаются инновации, которые исключают использование создаваемого технического средства.

В реальности неопределенность – это единство. Неопределенность делится на 2 части: объективные и субъективные. Объективные не находятся

в зависимости от руководства, работника, которые разрабатывают решения, где ресурс неопределенности располагается за пределами предприятия. Субъективными неопределенностями служат процессы, возникающие вследствие профессиональных ошибочных допущений. Ресурсами неопределенности служат внутриорганизационные моменты. Работнику необходимо учиться снижать степень субъективных факторов неопределенности.

Выделяют 3 степени неопределенности:

- низкая, которая не влияет на разработку управленческих решений;
- средняя, требующая пересмотра действующих процессов разработки управленческих решений;
- высокий, который требует формирования новейших шагов по разработке управленческих решений.

Причины возникновения неопределенности:

- нехватка полноценных, правдивых данных;
- сложный процесс переработки данных;
- монополизация нужных данных внешними управленческими структурами [4].

Информация очень сильно влияет на неопределенность. Руководству нужно адаптироваться на документальные данные (дипломы, свидетельства и т. п.).

Задачами работника для уменьшения неопределенности, который имеет дело с данными являются: поиск данных; отбор ценных данных от дезинформации; оценивание свойств данных; отделение важных данных, которые анализирует текущее положение дел РУР.

Выбор необходимых данных нуждаются в специфичных средствах, финансах и профессионализме в качестве важных элементов. Данные ценятся согласно объемам, достоверности, ценных свойств и насыщенности. Размер данных показывает свойство полноценных данных какого-либо объекта менеджмента для того, чтобы принять правильное решение.

Правильность данных – это отношение фактической информации и всех данных, в процентном выражении, также есть 3 степени: абсолютный – сто-процентный, доверительный – свыше восьмидесяти процентов и негативный – меньше восьмидесяти процентов.

Ценностные данные снижают затраты источников производства (материальных ресурсов, временного интервала, финансов) на принятие необходимого решения. Ценностное свойство данных словно продукт, который имеет цену потребления.

Насыщенные данные – это отношение профессионально-фоновых данных.

Трудность переработки данных связана трудностью самих данных; отсутствием временного создания.

Монополизация данных – это причинно-следственное коррупционное проявление в разных госорганах.

Риском признается вероятный убыток ресурсов либо недополучение прибыли, который связан с определенным выбором.

Риск непосредственно взаимосвязан с менеджментом. Работнику невозможно ликвидировать риск вообще, однако выявив повышенный риск, количественно измерив, работник обязан овладеть положением и уметь управлять им.

Риск в менеджменте – это равновесие рискового и выгодного уровня осуществления принятого решения.

Работнику нужно сравнивать позитивные и негативные вероятные решения и анализировать возможный исход, определяя оправдан ли риск по сопоставлению с вероятной прибылью.

Риск в менеджменте в качестве научно-профессиональной специализации предполагает усложненный раздел менеджмента, потому что лежит на границе разных областей познания и для которой нужны механизмы смотря на виды рисков и неопределенностей.

Б. Мильнер и Ф. Лис предложили разделить риски на области причин – внешние и внутренние риски.

Внешними рисками предполагают риски внешнего окружения, которое окружают организацию, к ним относят политико-законодательные, природные, регионально-отраслевые, макроэкономические риски.

Организация не в силах повлиять на них, спрогнозировать и учесть их в своей работе [3].

Внутренними рисками являются риски, формируемые при менеджменте организацией, это: производственно-инвестиционные, коммерческие риски.

Причиной является нерезультативный менеджмент, ошибка проводимого маркетинга, зачастую внутриорганизационные превышения полномочий.

Важными при внутренних рисках являются кадровые риски, которые связаны с квалификационным уровнем и характером рабочего организации.

Полноценной трактовкой выступает разделение рисков, предложенная отечественным ученым-экономистом А.П. Шапкиным, который базовым признаком видит последствия и делит производственные риски на чистые и спекулятивные (рис. 3).

Чистыми рисками (иногда называемые «простые») предполагают убыток предпринимательства, последствиями которых являются чрезвычайные события, несчастные случаи, недееспособность менеджеров организации и т. д.

Спекулятивные риски – это убытки в добавочном доходе бизнесмена, причинами которых выступает курсовые сдвиги валютных изменений, конъюнктуры рыночной системы, инвестиционные тенденции и т. д.

По области работы классифицируют производственно-коммерческие и финансовые риски.

Производственные риски взаимосвязаны с неисполнением предприятием собственных запланированных обязательств по изготовлению продукции, услуг по условиям внешней и внутренней среды.

Коммерческими рисками выступают риски убытков финансовой и хозяйственной сферы; вследствие упадка закупочных процессов, увеличение ценовой закупки продукции, рост расходов обращения, убыток продукции при обращении и т. д.

Финансовыми рисками является невыполнение предприятием собственных финансовых обязанностей, вследствие тенденций ликвидности, задержка по оплате, курсовые спады и рост.

Согласно важной причине проявления рисков, классифицируются на типы:

– природные риски – это проявления стихий природы;

– экологические риски – риски, которые объединены с обретением гражданской ответственности за причинение ущерба окружающему миру;

– политическими рисками служат риски, проявляющиеся в убытках либо уменьшения дохода, вследствие госполитики;

– транспортными рисками служат риски, которые объединены с провозом грузов различными транспортными средствами;

– имущественными рисками служат риски вследствие банкротства;

– торговыми рисками служат риски вследствие задержек по оплате, не вовремя доставленной продукции, отказы от оплаты и т. д.

Большая часть рисков связана с покупательной возможностью – инфляционно-дефляционные и валютные риски, риски ликвидности.

Инфляционным риском предполагают обесценивание реальной покупательной способности денежных средств, где бизнесмен реально убыточен. Дефляционным риском выступает снижение цен, снижением прибыли. Валютным риском выступает тенденция валютных курсов, причисляемых к спекулятивным неопределенностям.

Из-за этого потери одной стороны вследствие изменения валютных курсов, другая сторона, приобретает добавочный доход и наоборот. Неопределенность ликвидности взаимосвязана с убытками при размещении акций либо продукции вследствие переоценки их качественной и покупательной стоимости [5]. Инвестиционная неопределенность взаимосвязана с неполучением либо потерей доходности при осуществлении инвестпроектов. Согласно А.П. Шапкину риски недополученной пользы и сокращения прибыльности, биржево-селективные риски, банкротство. Риск недополученной пользы – это финансовая утрата вследствие неисполнения определенного процесса. Риск сокращения прибыльности связан с сокращением уровня процентной ставки и доходов портфельных инвестиционных средств, существует процентно-кредитный риск. Процентным риском признают превышение процентов, которые выплачивают по инвестиционным средствам, над процентами по кредитным средствам. Кредитная неопределенность наступает при неоплате заемщиком основного долгового обязательства и процентных выплат, которые обязан банку.

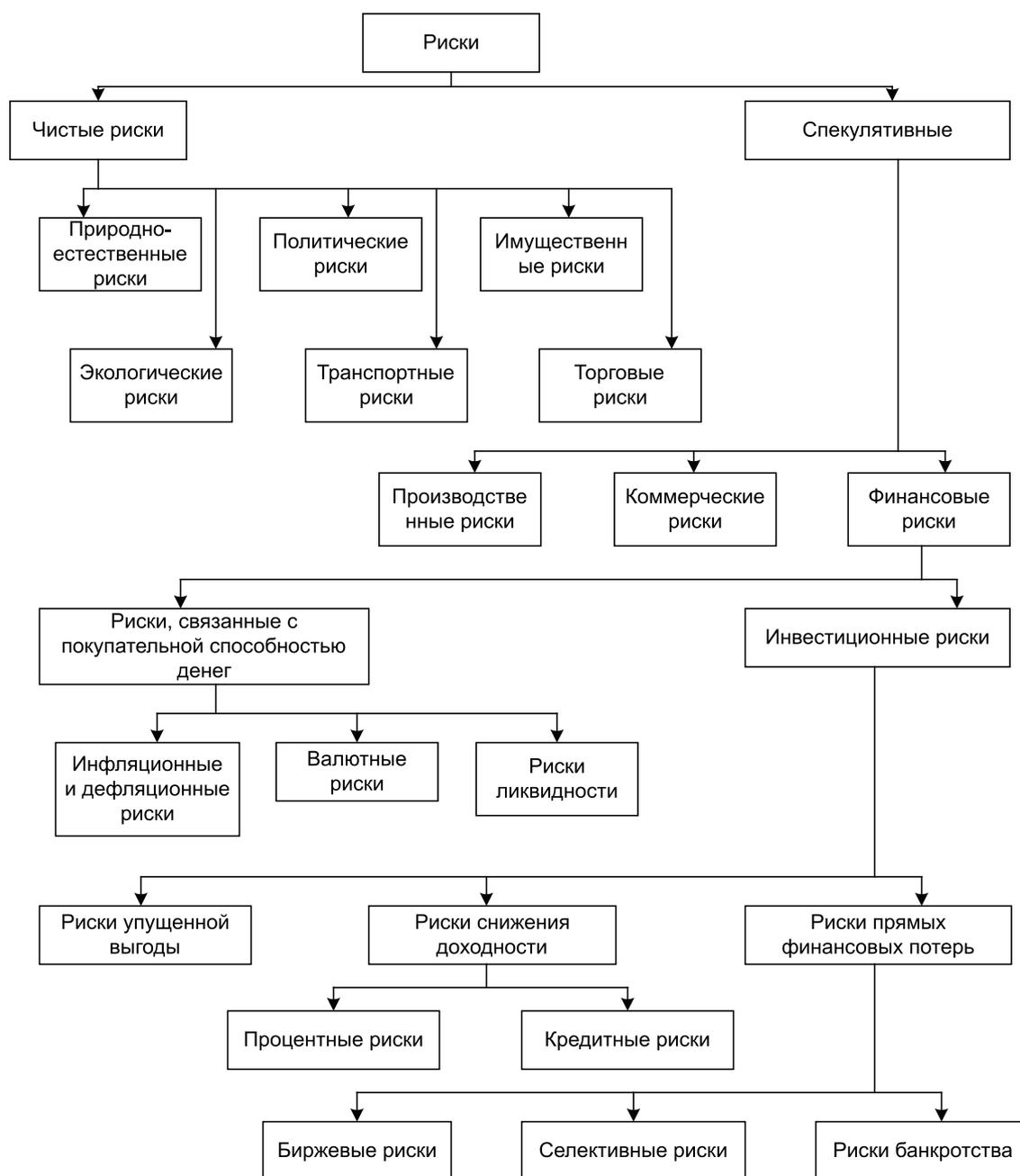


Рис. 3. Структура экономических рисков [1]

Биржевыми рисками выступают убыточность биржевых сделок, селективными рисками являются неверно организованные инвестсредства, к примеру в ценные бумаги. Риск обанкротиться взаимосвязано с общим убытком бизнесмена своих средств вследствие неоправданного вклада. Приведенная классификация видов и подвидов рисков не отвечает в полной мере на вопрос, каков же подход существенный

и будет способствовать уменьшению риска. Различные деления показывают на актуальность исследования предпринимателем для определения важных факторов реализации финансово-производственной работы.

Для рассмотрения основных показателей риска необходимо для начала определить сферы риска согласно величине утрат, которые возникают при осуществлении проекта (рис. 4).



Рис. 4. Сферы риска

Сфера, где убытка нет, именуют безрисковой сферой, которой свойственны 0 утрат либо негативные (доход больше утрат).

Сферой допустимого риска берется зона, где предпринимательство держит собственную экономическую ценность или когда убыток имеет быть, однако, не менее запланированного дохода.

Пограничные сферы дозволенного риска приравняются потерям, которые равны рассчитываемому доходу от предпринимательства.

Опасной сферой является зона критического риска, характеризующая возможные убытки, которые превышают запланированный доход рассчитываемой прибыли от предпринимательской деятельности, которая является совокупностью расходов и доходов.

То есть зона критического риска опасна убытками, превышающих планируемый доход и приводят к невосполнимым убыткам всех инвестиций проекта. В этом случае бизнесмен не имеет прибыли, и потери превышают затраченных средств.

Помимо критического риска, необходимо просмотреть катастрофический риск.

Сфера катастрофического риска – убытки, превосходящие критическую зону и максимально достигающие имущественное положение бизнесмена. Катастрофический риск приводит к банкротству организации, ликвидации и выставление на продажу имущественные средства.

К катастрофическому риску относят не зависимо от имущественных либо

денежных потерь риск, который связан с опасностью для здоровья человека либо ведущий экологическую чрезвычайную ситуацию.

Полноценную картину риска показывает кривая разделения вероятностей убытков либо графическая картина взаимосвязи возможных убытков от их степени, что показывает, возникнут ли те или иные убытки.

Для установления кривой возможных убытков, нужно показать доход принимать в качестве случайной величины и изобразим кривую распределения возможностей получения конкретного размера дохода (рис. 5) [5].

Для построения кривой предположим:

1. Вероятнее получение дохода принятой за ПРр. Возможность (Vp) получения данного дохода доходит максимума, значит ПРр – это математическое ожидание дохода.

Возможность получения дохода, больше либо меньше, если сопоставлять с рассчитываемой ниже, чем выше данный доход отличен от рассчитываемой, т.е. вероятность отличия рассчитываемого дохода постепенно снижается при увеличении сдвигов.

2. Потерей дохода (ПР) принимают ее снижение в сопоставлении с рассчитываемой ПРр. Реальный доход равен ПР, соответственно $DПР = ПРр - ПР$.

3. Возможность только огромных убытков = 0, потому что убытки обладают верхним пределом (кроме убытков, к которым невозможно применить оценку по количественному параметру).



Рис. 5. Кривая возможного приобретения конкретного дохода

Данные предположения можно оспорить, потому что в реальности возможно применять не для всех типов риска. Однако точно выражают общие тенденции предпринимательского риска и основаны на том, что доход — случайная величина, которая подчиняется нормальному закону перераспределения.

Следуя кривой возможного приобретения дохода, изобразим кривую перераспределения возможных убытков в доходе, которая называется кривой риска. На самом деле это та же кривая, однако, построена в иной системе координат (рис. 6).

Отразим на кривой перераспределения возможных убытков дохода несколько свойственных точек.

Первой точкой ($DПР = 0$ и $B = B_p$) выделим возможность минимальных убытков в доходе.

Второй точкой ($B_{кт} > ПР = ПР_p$ и $B = B_d$) охарактеризуем вероятные убытки, которые планируется получить, т. е. полная мера дохода, возможность равная B_d . Точки один и два пограничны, которые определяют зону возможного риска.

Третьей точкой ($ПР = B_p$ и $B = B_{кр}$) описывается степень убытков, которые равны рассчитываемой выручке B_p . Возможность убытков обозначается $B_{кр}$.

Точки два и три показывают ограниченные зоны критического риска.

Четвертой точкой ($ПР = ИС$ и $B = B_{кт}$) описываются убытки, приравненные имущественному ($ИС$) состоянию бизнесмена, возможность которых обозначается $B_{кx}$. Среди точек три и четыре расположена зона катастрофического риска.

Убытки, которые превышают имущественное состояние бизнесмена, не принимаются в расчет, потому что их нельзя вернуть.

Возможности убытков — это важный индикатор, который позволяет судить запланированный риск и его приемлемость, для этого построенная кривая называют «кривая риска».

Возможность катастрофических убытков называют индикатор, который свидетельствует осязаемую опасность всего положения (к примеру, равен 0,2), то бизнесмен заранее отречется от данного проекта и не допустит этот риск.

Итак, если при оценивании риска можно изобразить не всю кривую возможного риска, а лишь определить 4 свойственные точки (более вероятную степень риска и возможно допустимые, критические и катастрофические убытки), то задача оценивания решена.

Знать эти индикаторы достаточно, чтобы соглашаться на риск.

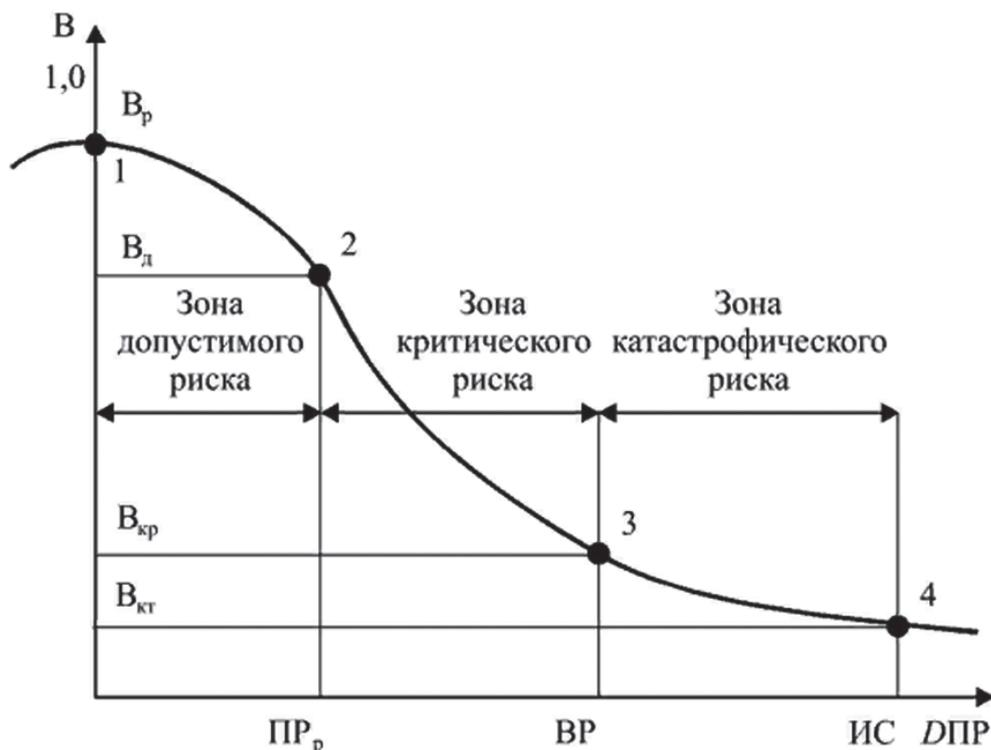


Рис. 6. Кривая перераспределения вероятностей возникновения убытков в доходе

Бизнесмену, который оценивает риск, в большей степени характерен не точечный, а интервальный ориентир. Знания о том, что возможно достичь убытка в размере одной тысячи рублей в запланированном проекте будет достигать примерно 10%, его заинтересованность выражена в том, насколько возможно потерять сумму, которая находится в конкретных интервалах, к примеру, 1–1,5 тысяч рублей.

Кривая возможных убытков дает ответ вопрос как средняя степень возможных убытков в определенной границе.

При принятии запланированных решений о возможном риске главное представлять не определенные убытки, а возможность того, что убытки не перейдут за пределы определенного интервала, что и выступает важным индикатором риска.

Возможность того, что убытки не будут превышать определенный интервал, является надежностью плана, индикаторы риска и надежности взаимосвязаны.

Зная индикаторы риска – V_p , V_d , $V_{кр}$, $V_{кт}$ – это помогает принятию решения по проекту. Для данного принятия решения не только важно рассчитать индикато-

ры допустимого, критического и катастрофического риска. Необходимо определить границы данных индикаторов, более которых не принимаются в запланированном проекте, чтобы не войти в сферу чрезмерного, неприемлемого риска.

Пограничная степень проявления допустимого, критического и катастрофического риска именуется V_d , $V_{кр}$, $V_{кт}$. Индикаторы должны определяться и рекомендоваться прикладной теорией риска. Б. Врублевский рекомендует придерживаться ориентира на значения индикатора риска $K_d = 0,1$; $K_{кр} = 0,01$, $K_{кx} = 0,001$, т. е. 10,1 и 0,1%, не нужно соглашаться на проект, если в 10 случаях из 100 есть риск убытка, в 1 случае из 100 убыток и лишь в 1 случае из 100 лишиться имущества.

Зная 3 индикатора риска и интервал предельного риска, определим общую приемлемость риска при составлении проектов:

- допустимый риск не более предела значений ($V_d < K_d$);
- критический риск менее предела величин ($V_{кр} < K_{кр}$);
- катастрофический риск не более предела величин ($V_{кx} < K_{кx}$).

Итак, важным в оценивании предпринимательского риска является навык построения кривой возможных убытков либо определение границ и индикаторов допустимого, критического и катастрофического риска.

Есть механизмы, применяемые для построения кривых возможных убытков.

Среди практических механизмов построения кривой риска выделяют статистический, экспертный, расчетно-аналитический.

Статистический механизм изучает статистику убытков, которые присутствуют в предпринимательстве, определяются колебания среди конкретных уровнях убытков.

Если статмассив внушительен, то колебания проявления этой ступени убытков при первом взгляде напоминает возможность их появления и можно построить кривую возможных убытков, являющаяся кривой риска.

Определяя колебания некоторых убытков, деля соответствующие ситуации на их совокупность нужно в общие случаи, вносят бизнес – проекты, где убытков не наблюдалось, а только рост дохода. В противном случае индикаторы возможных убытков и риски будут превышены.

Экспертный способ или метод экспертных оценок относительно предпринимательского риска осуществляется через исследование мнений именитых администраторов либо опытных работников.

Лучше всего если эксперты оценят возможность появления конкретных убытков, где возможно отыскать среднюю величину экспертных оценок

и проследить изменения на примере кривой перераспределения возможностей.

Достаточно и определение экспертных оценок возможного получения конкретной степени убытков в 4-х свойственных точках. Или если интерпретировать по-другому, нужно определить экспертным способом индикаторы более приемлемо допустимых, критических и катастрофических убытков, принимая в расчет степень их вероятности [6].

По вышеуказанным 4-м свойственным точкам нетрудно примерно изобразить кривую перераспределения возможных убытков. Несомненно, при скромных данных экспертных оценок колебания выглядят не совсем красочно, а кривая возможностей, согласно данного рисунка, строится по неточным координатам. Однако полноценную картину риска и его индикаторов лучше наиболее узнать, чем не планировать риски вообще.

Заключение

Расчетно-аналитический инструмент строения кривой перераспределения возможных убытков и оценивания на этой базе индикаторов риска основывается на теоретико-методологических предположениях. Как уже упоминалось, практическая теория риска действует лишь к страховому и игровому риску и неопределенности.

Части теории игры применяются ко всем типам риска в бизнесе, однако практические методы расчетов производственно-коммерческого, финансового риска на базе теории игр до сегодняшнего дня не разработаны.

Библиографический список

1. Буянов В.П. Рискология (управление рисками): учеб. пособие / В.П. Буянов, К.А. Кирсанов, Л.М. Михайлов. 2-е изд., испр. и доп. М.: Экзамен, 2016.
2. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: [комплексный подход к управлению финансами]: учебное пособие. М.: Эксмо, 2015.
3. Ермишев КА Методы управления рисками предприятий АПК // Регионология. 2018. №2 (59). С. 85–89.
4. Ермолаев С.И. Как обеспечить финансовую устойчивость // Финансовый директор. 2018. №10. С. 9–12.
5. Зыкова И.В., Сазонов П.М. Риски слияний и поглощений компаний: особенности и группировка // Безопасность бизнеса. 2018. №1. С. 6–10.
6. Гайдарулы Е., Мынжасаров Р.И. Управления предприятием в условиях риска и неопределенности внешней среды // Молодой ученый. 2018. №13. С. 393–398. URL: <https://moluch.ru/archive/117/31455/> (дата обращения: 21.03.2019).

УДК 658.3+64.04

В. А. Мирончук

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина», Краснодар, e-mail: va_mironchuk@mail.ru

С. Н. Сычанина

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина», Краснодар, e-mail: sychanina.svetlana@mail.ru

Ю. А. Шолин

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина», Краснодар, e-mail: sholin92@yandex.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ И ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, бережливое производство, потери, качество коммунальных услуг, водоснабжение, обслуживание оборудования, стандартизация процессов.

В статье рассматриваются результаты применения методов и инструментов бережливого производства в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Актуальность исследования определяется необходимостью эффективного функционирования предприятий данной сферы, от которых непосредственно зависит уровень предоставляемых услуг и, как следствие этого, качество жизни населения. На примере муниципального предприятия «Водоканал» Гулькевичского района Краснодарского края показаны возможности использования методов и инструментов бережливого производства: визуализация, стандартизация, всеобщее управление качеством, и т.д. Особое внимание уделено мероприятиям и результатам внедрения метода всеобщего обслуживания оборудования (ТрМ) – сокращение затрат на ремонт и обслуживание оборудования на объектах водоснабжения. Представлен экономический эффект от разработанного комплекса контрольно-профилактических мероприятий всеобщего обслуживания оборудования, включающего в себя систему контроля и учета удельных затрат на подъем воды всех водозаборов и отдельных скважин, разработку и внедрение стандарта съема данных технических показателей, разработку и внедрение стандарта технического обслуживания контрольных приборов и пр.

V. A. Mironchuk

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, e-mail: va_mironchuk@mail.ru

S. N. Sychanina

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, e-mail: sychanina.svetlana@mail.ru

Y. A. Sholin

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, e-mail: sholin92@yandex.ru

PROSPECTS OF APPLICATION OF METHODS AND TOOLS OF LEAN PRODUCTION IN THE SPHERE OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

Keywords: housing and communal services, lean production, losses, quality of public services, water supply, equipment maintenance, standardization of processes.

The article discusses the results of the application of methods and tools of lean production in the field of housing and communal services. The relevance of the study is determined by the need for the effective functioning of enterprises in this sphere, which directly affects the level of services provided and, as a consequence, the quality of life of the population. On the example of the municipal enterprise «Vodokanal» Gulkevichi district of Krasnodar region shows the possibility of using methods and tools of lean production: visualization, standardization, general quality management, etc. Special attention is paid to the activities and results of the implementation of the method of total productive maintenance (ТрМ) – reducing the cost of repair and maintenance of equipment at water supply facilities. The economic effect of the developed complex of control and preventive measures of General maintenance of equipment, including a system of control and accounting of unit costs for the rise of water all water intakes and individual wells, the development and implementation of the standard of removal of these technical indicators, the development and implementation of the standard of maintenance of control devices, etc.

Введение

Сфера жилищно-коммунального хозяйства является одной из ключевых направлений экономического и социального развития государства, выполняющее важнейшую функцию жизнеобеспечения граждан. Жилищно-коммунальное хозяйство России представляет собой сложный народно-хозяйственный комплекс, включающий в себя около 30 подотраслей и свыше 70 видов экономической деятельности [1].

Основной целью данного комплекса, согласно Указу Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг», является повышение качества жизни населения путем повышения качества и надежности жилищно-коммунальных услуг, а также обеспечение их доступности для населения [2].

Опираясь на поставленную цель, можно определить специфику жилищно-коммунального хозяйства – это, прежде всего предоставление услуги. Услуга, как товар, имеет свои особенности. Во-первых, неосвязаемость, т. е. отсутствие возможности продемонстрировать продукцию заранее, увидеть, попробовать до ее получения. Во-вторых, неразрывность производства и потребления, которая выявляет следующую специфику жилищно-коммунального хозяйства – оказание коммунальных услуг неотделимо от процесса производства и носит постоянный бесперебойный характер (например, подача воды, электрической энергии и др.). Помимо этого, данная особенность предполагает неотделимость услуг от того, кто их предоставляет. А это, в свою очередь, определяет третью особенность – изменчивость качества услуги. На изменчивость качества влияют две группы факторов. Первая связана с предоставлением коммунальной услуги – это и организация в целом, квалифицированный или нет персонал, специфика предоставления услуги, скорость предоставления и пр. Вторая группа – потребитель услуги, его уникальность, степень информированности, уровень знаний и потребностей и пр. Очень сложно порой соединить эти

две группы в одно целое и предоставить качественную услугу.

Четвертой особенностью услуги является неспособность к хранению. Предприятий, предоставляющие коммунальные услуги, не могут произвести определенной количество услуг и при отсутствии спроса на них хранить их на складе. Такая особенность услуг предполагает необходимость предпринимать особые меры по выравниванию спроса и предложения.

Помимо перечисленных особенностей жилищно-коммунального хозяйства, можно выделить отдельно ее востребованность. Нет ни одного жителя Российской Федерации, который не пользовался коммунальными услугами. В этой связи состояние, проблемы, перспективы развития жилищно-коммунального хозяйства волнуют абсолютное большинство населения страны.

По результатам мониторингов специалистами были отмечены основные проблемы ЖКХ в России:

- неэффективная система управления, признаками которой служит неудовлетворительное финансовое положение;
- высокий уровень физического и морального износа инженерной инфраструктуры, который влечет за собой непроизводственные потери;
- рост неудовлетворенности потребителей качеством получаемых услуг [3].

Трудности, существующие в жилищно-коммунальном хозяйстве, носят комплексный характер. Они включают сразу несколько уровней власти и управления, имеют одновременно экономический, технический, психологический и другие аспекты, поэтому решение возникших вопросов требует системного подхода [4].

Одним из новых элементов системного подхода решения проблем в жилищно-коммунальном хозяйстве является использование инструментов бережливого производства.

Бережливое производство – это относительно новая управленческая философия, которая уже успела доказать свою эффективность. Особенность бережливого производства заключается в организации любого процесса, предполагающая, во-первых, максимальную ориентацию на удовлетворение потребностей потребителей, во-вторых, снижение

потерь, не приносящих ценность (непроизводительных расходов), в-третьих, вовлечение персонала в процесс улучшений, повышающее мотивацию и ответственность. Специалисты выделили восемь видов потерь, сокращая которые предприятие повышает производительность труда, экономит ресурсы и пр. – это перепроизводство, лишние запасы, излишняя транспортировка, дефекты (брак), лишние перемещения, лишняя обработка, простои и неэффективное использование человеческого потенциала [5].

Основные аспекты бережливого производства раскрыты в трудах Дж. Вумека, Дж. Кравчика, Д. Лайкера, Д. Теппинга, М. Коленсо, М. Имаи и др. [6, 7, 8].

Однако, в трудах ученых рассмотрена сущность бережливого производства, но не достаточно изучены особенности применения методов и инструментов в различных сферах деятельности, в том числе и в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Цель исследования обосновать эффективность использования методов и инструментов бережливого производства в хозяйственной деятельности предприятий сферы жилищно-коммунального хозяйства.

Материал и методы исследования

Методологическую основу исследования составил обзор, анализ трудов отечественных и зарубежных ученых, изучающих бережливое производство. В процессе исследования применялись следующие методы: эмпирический анализ, наблюдение, сравнение и научной абстракции.

Результаты исследования и их обсуждение

Рассмотрим применение методов и инструментов бережливого производ-

ства в сфере жилищно-коммунального хозяйства на примере муниципального предприятия «Водоканал», которое является гарантирующей организацией, осуществляющей услуги водоснабжения и водоотведения на территории Гулькевичского района Краснодарского края.

Предприятие эксплуатирует с 2005 года переданную ему муниципалитетом на правах хозяйственного ведения и оперативного управления собственность района и работает на полном хозяйственном расчёте, при этом часть объектов находится в аренде.

Главной целью предприятия является обеспечение надежного функционирования централизованного водоснабжения и водоотведения Гулькевичского района.

С 2005-го года предприятие росло и расширялось. Сегодня Водоканал полностью отвечает требованиям, предъявляемым к предприятиям жилищно-коммунального хозяйства. Количество обслуживаемых городских и сельских поселений увеличилось с 6 до 15.

За последние 10 лет протяженность сетей предприятия увеличилась:

- по воде – с 478,5 до 760,6 км;
- по стокам – с 104 до 169,7 км.

Все это время предприятие ежегодно меняет изношенные трубы, применяя передовые технологии. И этот процесс модернизации не останавливается. Проведя мероприятия по производственной программе и программе энергосбережения, потери воды сократились с 47 до 42%, удельный расход электроэнергии снизился с 0,95 до 0,91.

В настоящее время обслуживание водопроводного и канализационного хозяйства, а также решение задач по водоснабжению и водоотведению района, обеспечивает коллектив предприятия численностью 319 человек.

Таблица 1

Количество обслуживаемых абонентов МП «Водоканал»

Показатель	2005 г.	2017 г.
Количество абонентов, тыс.	25	38,026
Количество человек, тыс.	62,3	90,412
Количество юр. лиц	381 (610 объектов)	835 (1411 объектов)

Предприятие эксплуатирует согласно лицензиям на добычу подземных вод порядка 89 водозаборов, расположенных на территории Гулькевичского района. 86 водозаборов имеют станции 1 подъема с перекачкой в башни Рожновского и 3 водозабора имеют станции 2-го подъема.

Подача воды на территории Гулькевичского района осуществляется из артезианских скважин. Вода добывается с глубины от 160 до 530 метров и соответствует всем параметрам по безопасности. Основная проблема в обеспечении качественными услугами водоснабжения – изношенность сетей водоснабжения, в связи с чем предприятие планирует во исполнение поручения губернатора Краснодарского края осуществлять ежегодно замену не менее 5% сетей. В связи с тем, что часть сетей арендуется у ООО «Водоканал», их замена проблематична. В настоящее время МУ «Водоканал» разрабатывает инвестиционную программу на 2018–2022 гг. (табл. 2).

На первом этапе применения методов и инструментов бережливого производства была проведена диагностика МУ «Водоканал» в результате которой, были обозначены проблемы по следующим аспектам деятельности предприятия:

- по основному виду деятельности;
- по вопросам управления персоналом;
- по вопросам качества предоставляемых услуг;
- по оборудованию и его использованию;
- по финансово-экономическим вопросам.

Были выявлены основные сложности в деятельности предприятия, связанные

с высоким потреблением и, соответственно, высокой стоимостью потребления электроэнергии, а также с потерями воды в сетях.

Кроме того, отдельно необходимо отметить проблему, связанную с территориальным разбросом объектов водоснабжения и водоотведения, что усложняет их обслуживание при наличии устаревшей автомобильной техники.

Учитывая специфику работы оборудования и сложность технологических процессов, в каждом подразделении были приняты следующие направления использования и внедрения методов и инструментов бережливого производства:

1. Внедрение системы 5С для оптимизации организации рабочих мест и повышения производительности труда.

2. Внедрение метода всеобщего обслуживания оборудования (ТРМ), сокращение затрат на ремонт и обслуживание оборудования на объектах водоснабжения.

3. Внедрение метода всеобщего обслуживания оборудования (ТРМ), сокращение затрат на ремонт и обслуживание оборудования на объектах водоотведения.

В данной статье нами подробно рассмотрены мероприятия и результаты внедрения метода всеобщего обслуживания оборудования (ТРМ) – сокращение затрат на ремонт и обслуживание оборудования на объектах водоснабжения. Данное предложение возникло из-за острой проблемы в организации с высокими затратами на ремонт и замену глубинных насосов скважин подъема воды.

Так затраты на ремонт глубинных насосов скважин подъема воды составили почти 1 000 000 руб. за 10 месяцев 2017 года (табл. 3).

Таблица 2

Динамика производства продукции и оказываемых услуг

Показатель	2016 г.	2017 г.	Темп роста, %
<i>В стоимостных показателях</i>			
Водоснабжение, тыс. руб.	110 773,2	114 340,1	103,2
Водоотведение, тыс. руб.	39 192,8	41 251,4	105,3
<i>В натуральных показателях</i>			
Водоснабжение, тыс. м ³	4056,93	3968,29	97,8
Водоотведение, тыс. м ³	1123,49	1114,75	99,2

Таблица 3

Отчет по ремонтам МП «Водоканал» Гулькевичский район

	Статья затрат	Счет	Сумма
Текущий ремонт в т. ч.			
	Текущий ремонт водозаборов	20.01	609 394,34
	Текущий ремонт водопроводных сетей	20.01	4 526,42
	Текущий ремонт водопроводных колодцев	20.01	3 147,93
Итого по группе Текущий ремонт			617 068,69
Капитальный ремонт в т. ч.			
	Капитальный ремонт электрооборудования	20.01	46 308,44
	Капитальный ремонт электрооборудования (насос, агрегат, двигатель) ООО «Южная насос. комп.» ИП Тригер, ООО «Кавказ»	20.01	968 523,86
	Капитальный ремонт водозаборов	20.01	166 449,38
	Капитальный ремонт водопроводных колодцев	20.01	2 872,88
	Капитальный ремонт водопроводных сетей	20.01	1 999 545,99
Итого по группе Капитальный ремонт			3 183 700,55
Аварийно-восстановительный ремонт в т. ч.			
	Аварийно-восстановительные работы	20.01	395 791,66
Итого по группе Аварийно-восстановительный ремонт			395 791,66
ВСЕГО			4 196 560,90

Так же была проработана проблема высоких затрат электроэнергии, связанной с предыдущей трудностью. Поскольку одной из основных причин, влияющих на высокие затраты электроэнергии, является износ глубинных насосов. Эта же причина влияет и на частоту их ремонта и замены. При этом насосы, установленные после ремонта, подвергаются более быстрому последующему износу рабочих частей и, соответственно, более частой замене и ремонту. Сравнительный анализ длительности работы нового насоса и насосов, установленных после ремонта представлены в табл. 4.

Средняя продолжительность работы новых насосов за период 2014–2017 гг. составила 35 месяцев 9 дней. Средняя продолжительность работы отремонтированных насосов 10 месяцев 3 дня, что в 3,5 раза меньше, чем новые.

Поскольку износ является причиной выхода из строя насосов и снижения их производительности, которое влечет увеличение энергозатрат (увеличение удельных затрат электроэнергии), он относится к потере «Дефект» (или «Брак»). Износ, влияя на потребление электроэнергии и ее удельный расход на подъем воды, приводит к значительным экономическим потерям.

Были рассчитаны средние удельные затраты электроэнергии на 1 куб м поднятой воды отдельно по каждому водоза-

бору в связи с тем, что у каждого из них есть свои особенности эксплуатации. Например, на отдельных водозаборах эксплуатируются скважины с высоким пескованием; на других водозаборах существуют иные источники потребления электроэнергии, кроме глубинных насосов (освещение, отопление производственных и подсобных помещений).

Анализ отклонения от средних удельных затрат на электроэнергию дает возможность рассчитать потери от износа в денежном выражении, которые за 8 месяцев составили 268 200 рублей (на основании данных табл. 5).

Следующим шагом в процессе выявления узких мест и потерь на МП «Водоканал» Гулькевичского района была определена корневая причина износа глубинных насосов по методу «5 Почему?». В результате было выяснено, что основной причиной является «малая частота съема технических показаний работы водозаборов и скважин». Съем и передача данных технических параметров работы скважин (объем потребленной электроэнергии, объем поднятой воды) происходит один раз в месяц и не дает возможности оперативного отслеживания показателя удельного потребления электроэнергии и соответственно оперативного принятия решения о замене и (или) ремонте насоса или иного оборудования.

Таблица 4

Продолжительность работы электронасосов на водозаборах
Гулькевичского городского поселения (по данным 2014–2017 гг.)

Номер насоса	Дата установки	Дата поломки	Продолжительность работы
1	10.12.2014	02.07.2015	6 месяцев 23 дня
180	02.07.2015	10.09.2016	14 месяцев 8 дней
187 экс	29.07.2014	17.07.2015	11 месяцев 18 дней
177	17.07.2015	12.01.2016	5 месяцев 25 дней
	18.07.2016	10.04.2017	8 месяцев 22 дня
5	12.01.2016	19.06.2017	18 месяцев 7 дней
	07.08.2014	22.10.2014	2 месяца 15 дней
97 экс	04.04.2014	24.10.2014	6 месяцев 20 дней
13	24.10.2014	17.03.2015	4 месяца 23 дня
	08.10.2015	25.07.2017	21 месяц 17 дней
17	17.03.2015	08.10.2015	6 месяцев 21 день
219 (Новый)	03.07.2014	27.06.2016	23 месяца 24 дня
182 экс	25.09.2014	24.08.2016	12 месяцев 29 дней
29 (Новый)	22.10.2014	29.08.2017	34 месяца 7 дней
68	16.06.2014	04.05.2016	22 месяца 18 дней
173	27.11.2015	29.07.2016	8 месяцев 2 дня
220(Новый)	08.07.2014	23.11.2017	40 месяцев 15 дней
178 экс	18.02.2014	13.03.2014	25 дней
24 (Новый)	13.03.2014	06.10.2017	42 месяца 23 дня
45	14.07.14	22.11.2015	16 месяцев 8 дней
14	01.12.2014	02.03.2016	15 месяцев 2 дня
191	11.08.2016	28.03.2017	7 месяцев 17 дней
166н	04.12.2015	01.07.2016	6 месяцев 27 дней
7	10.04.2017	13.09.2017	5 месяцев 3 дня

Таблица 5

Потери электроэнергии от износа глубинных насосов

Месяц	Среднее значение	Фактическое значение	Отклонение +	Объем поднятой воды	Потери электроэнергии, кВт/ч
1	2	3	4	5	6
Волго-Донской водозабор					
Февраль	0,74	0,66	0,08	8445	675,6
Март	0,75	0,66	0,09	1453	130,77
Апрель	0,72	0,66	0,06	1454	87,24
Май	0,72	0,66	0,06	6824	409,44
Июнь	0,87	0,66	0,21	3729	783,09
Южный водозабор					
Июнь	0,46	0,418	0,042	13450	564,9
Июль	0,43	0,418	0,012	15255	183,06
Мичуринский водозабор					
Июнь	0,55	0,505	0,045	4024	181,08
Июль	0,54	0,505	0,035	5376	188,16
Водозабор ВНИИС (Зональный)					
Март	0,45	0,44	0,01	1550	15,5
Июль	0,47	0,44	0,03	2817	84,51
Водозабор ВНИИС (Центральный)					
Январь	0,68	0,66	0,02	3147	62,94
Февраль	0,76	0,66	0,1	2760	276
Март	0,68	0,66	0,02	3322	66,44

Окончание табл. 5

1	2	3	4	5	6
Июль	0,74	0,68	0,06	3292	197,52
Водозабор Майкопское, Лебяжий					
Февраль	0,46	0,45	0,01	17881	178,81
Март	0,5	0,45	0,05	19729	986,45
Апрель	0,57	0,45	0,12	19859	2383,08
Водозабор Короткова					
Январь	1,01	0,89	0,12	110115	13213,8
Февраль	1,01	0,89	0,12	103537	12424,44
Март	0,95	0,89	0,06	110098	6605,88
Водозабор ТП Почтовая					
Март	0,73	0,71	0,02	50559	1011,18
Июнь	0,72	0,71	0,01	55232	552,32
Июль	0,78	0,71	0,07	46306	3241,42
Август	0,74	0,71	0,03	55862	1675,86
Водозабор Ленинградский					
Январь	0,76	0,74	0,02	20330	406,6
Февраль	0,81	0,74	0,07	17330	1213,1
Июнь	0,75	0,74	0,01	27260	272,6
Июль	0,75	0,74	0,01	25340	253,4
ИТОГО					48325,2

В качестве контрмеры по устранению потери износа глубинных насосов была предложена установка пьезометрических трубок на скважинах водозабора с целью определения статистического и динамического уровня воды в скважине. Это позволит сократить электропотребление насоса, без снижения производительности подъема воды для конкретной скважины.

Наиболее действенным методом бережливых технологий по устранению корневой причины связанной с износом техники является метод «Всеобщего обслуживания оборудования» (TPM – Total Productive Maintenance) [9].

Исходя из наработок решений рабочей группы по оптимизации контрольных мероприятий на водозаборах, которые, позволят с большей точностью принимать решение о необходимости замены насоса и о подборе насоса с характеристиками позволяющими сократить электропотребление насоса, а также, исходя из комплекса профилактических мероприятия по обслуживанию оборудования на объектах водозабора, был разработан и внедрен комплекс мероприятий по системному обслуживанию оборудования водозаборов и проведению комплекса контрольно-профилакти-

ческих мероприятий в рамках развертывания всеобщего обслуживания оборудования, с применением инструментов бережливых технологий.

В комплекс контрольно-профилактических мероприятий всеобщего обслуживания оборудования вошли:

1. Система контроля и учета удельных затрат на подъем воды всех водозаборов и отдельных скважин и включает в себя:

1.1. Разработка и внедрение стандарта съема данных технических показателей на объектах водозабора не реже двух раз в месяц:

– требуются мероприятия по установке на подающем трубопроводе скважин технического отвода для определения уровня давления воды.

1.2. Разработка и внедрение стандарта технического обслуживания контрольных приборов на объектах водозабора:

– требуются мероприятия по обеспечению возможности реализации стандартов, в частности обновление транспортных средств для обеспечения работы мобильных групп.

2. Разработка и внедрение стандарта принятия решения о замене глубинного насоса по уровню отклонения потребления удельных затрат от среднего значения.

3. Разработка и внедрение стандарта определения глубинного насоса с оптимальными техническими характеристиками для конкретной скважины, с целью снижения энергопотребления насоса:

– требуется установка пьезометрических трубок на скважинах водозабора с целью определения статистического и динамического уровня воды в скважине.

4. Разработка стандарта замены глубинного насоса на скважинах водозаборов. Разработка рационализаторских предложений по сокращению затрат и оптимизации действий по быстрой переналадке.

5. Организация работы по подаче рационализаторских предложение направленных на сокращения потребления электроэнергии на объектах водозабора, сокращения затрат и трудозатрат по техническому обслуживанию контрольных приборов на объектах водозабора и др. работ.

Полученный эффект от оптимизации части потерь – сокращение потерь на перепроизводство на пилотных объ-

ектах водозабора: водозаборы Короткова и Майкопское составил 923 890,4 руб., а также от сокращения потерь на перепроизводство на очистных сооружениях г. Гулькевичи – 767 344,8 руб.

Выводы (заключение)

Жилищно-коммунальное хозяйство непосредственно влияет на качество жизни населения. От успешности функционирования всех направлений данной сферы зависит уровень предоставляемых услуг [10]. Важность отрасли для экономики и социальной сферы определяет необходимость постоянно искать новые пути повышения ее эффективности. Одним из таких путей стало использование методов и инструментов бережливого производства, которое на практике доказало эффективность применения. Хочется надеяться, что данный опыт поможет предприятиям жилищно-коммунального хозяйства оптимизировать свою деятельность, сократить затраты и предоставлять качественные услуги потребителям.

Библиографический список

1. Иванов А.Р. Жилищно-коммунальное хозяйство как многоотраслевой комплекс // Вестник ТГУ. 2012. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zhilischno-kommunalnoe-hozyaystvo-kak-mnogootraslevoy-kompleks> (дата обращения: 06.03.2019).
2. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг».
3. Шлычков Д.С., Яндлечева О.В. Современные проблемы жилищно-коммунального хозяйства и перспективы его социально-экономического и учетного развития // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2017. № 2 (332). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-problemy-zhilischno-kommunalnogo-hozyaystva-i-perspektivy-ego-sotsialno-ekonomicheskogo-i-uchetnogo-razvitiya> (дата обращения: 06.03.2019).
4. Русинова Ю.С., Сычанина С.Н. Особенности управления развитием жилищно-коммунального комплекса в регионе // Экономика и управление: актуальные вопросы теории и практики: материалы IV международной научно-практической конференции. 2016. С. 335–339.
5. Сычанина С.Н., Мирончук В.А., Шолин Ю.А. Бережливое управление: методы и инструменты бережливого производства в муниципальном управлении, перспективы и практика применения // Бизнес. Образование. Право. 2018. № 4 (45). С. 198–203.
6. Джеймс П. Вумек, Дэниел Джонс. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании (серия MUST READ). М.: Альпина Паблишер, 2013. 472 с.
7. Лайкер Дж. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Джеффри Лайкер; пер. с англ. 7-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2012. 400 с.
8. Имаи М. Кайдзен: Ключ к успеху японских компаний [Электронный ресурс] / Имаи Масааки. Электрон. текстовые данные. М.: Альпина Паблишер, 2019. 276 с.
9. Шолин Ю.А. Ценности и потери // Повышение производительности труда как стратегический фактор конкурентоспособности: материалы научно-практической конференции. 2017. С. 242–248.
10. Шолин Ю.А., Шульга С.К. Управление жилищно-коммунальным хозяйством и его совершенствование (на примере муниципального образования Северский район) // Сборник статей третьей международной школы молодых ученых в области экономики и права на юге России / Сборник научных статей. 2016. С. 200–202.

УДК 330

Н. В. Муравьева

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет

им. А.Г. и Н.Г. Столетовых», Владимир, e-mail: gubernatorov.alexey@yandex.ru

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Ключевые слова: цифровая экономика, искусственный интеллект, киберсфера, инфраструктура искусственного интеллекта.

В данной работе был представлен анализ подходов к определению понятия искусственный интеллект (ИИ). В статье раскрываются экономические основы к определению понятия искусственного интеллекта в условиях цифровой экономики. С одной стороны искусственный интеллект (ИИ) является чуть ли не новой мессией, которая спасет мир от всех бед и напастей, с другой – наоборот, искусственный интеллект полностью уничтожит человеческую цивилизацию, превратив всех людей в рабов машин. Доказывается, что большинство достижений в области ИИ напрямую связано с ростом производительности компьютеров. То есть решаются вопросы не с каким-либо повышением «интеллекта» машин, а просто с ростом их быстродействия, за счет чего машина успевает за ограниченный промежуток времени перебирать все большее число вариантов развития ситуации на большее число шагов вперед и, как следствие, выбирать наиболее оптимальный вариант действий в текущей ситуации. Представлен перечень проблем в области искусственного интеллекта: всемирной сети, могут привести к возникновению непредвиденных свойств системы, то есть возникновению так называемого эмерджентного интеллекта; переходом от биосферы, управляемой человеческим разумом (интеллектом), к киберсфере, управляемой компьютерным «искусственным» интеллектом. Считается что киберсфера приводит к проявлению целого ряда крайне негативных последствий, таких как деградация естественного интеллекта; распространение клипового мышления; рост интеллектуально-психической зависимости людей от компьютерных устройств; стирание границ между реальным и виртуальным миром; снижение качества образования и т. п. Автором доказывается, что для создания в России отрасли искусственного интеллекта требуется вмешательство государства через систему стимулирования инвестиций в развитие человеческого капитала и человеческих ресурсов.

N. V. Muravyova

Vladimir state University named after A.G. and N.G. Stoletovs, Vladimir,

e-mail: gubernatorov.alexey@yandex.ru

ECONOMIC ASPECTS AND PRACTICAL BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN RUSSIA AT THE PRESENT STAGE

Keywords: digital economy, artificial intelligence, cyber sphere, artificial intelligence infrastructure.

This paper presents an analysis of approaches to the definition of artificial intelligence (AI). The article reveals the economic basis for the definition of artificial intelligence in the digital economy. On the one hand, artificial intelligence (AI) is almost a new Messiah who will save the world from all troubles and misfortunes, on the other – on the contrary, artificial intelligence will completely destroy human civilization, turning all people into slaves of machines. It is proved that most of the achievements in the field of AI is directly related to the growth of computer performance. That is, the issues are not solved with any increase in the «intelligence» of machines, but simply with the growth of their speed, due to which the machine has time for a limited period of time to sort out an increasing number of options for the development of the situation for a greater number of steps forward and, as a consequence, to choose the most optimal A list of problems in the field of artificial intelligence is presented: the world wide web can lead to the emergence of unforeseen properties of the system, that is, the emergence of the so-called emergent intelligence; the transition from the biosphere controlled by the human mind (intelligence) to the cybersphere controlled by computer «artificial» intelligence. It is believed that the cyber sphere leads to the manifestation of a number of extremely negative consequences, such as the degradation of natural intelligence; the spread of clip thinking; the growth of intellectual and mental dependence of people on computer devices; blurring the boundaries between the real and virtual world; reducing the quality of education, etc. The author proves that the creation of the artificial intelligence industry in Russia requires the intervention of the state through the system of stimulating investment in the development of human capital and human resources.

Введение

Переход к цифровым, интеллектуальным производственным технологиям, роботизированным системам, новым материалам и способам конструирования создает предпосылки для России стать лидером в сфере искусственного интеллекта.

В настоящее время существуют разнообразные подходы к определению понятия искусственного интеллекта.

С одной стороны искусственный интеллект (ИИ) является чуть ли не новой мессией, которая спасет мир от всех бед и напастей, с другой – наоборот, искусственный интеллект полностью уничтожит человеческую цивилизацию, превратив все человечество в рабов машин.

Считается, что внедрение технологий ИИ обеспечит к 2025 году удвоение темпов роста ВВП ведущих государств мира и увеличение мирового ВВП на 15 трлн долларов. В то же время все чаще раздаются голоса тех людей, которые считают ИИ огромной угрозой человечеству. Незадолго до своей смерти знаменитый английский ученый Стивен Хокинг сказал: «Развитие искусственного интеллекта может стать как наиболее позитивным, так и самым страшным фактором для человечества» [5]. А предприниматель Илон Маск был еще более категоричен: «Искусственный интеллект – это самый большой риск, с которым мы сталкиваемся как цивилизация» [6].

Цель исследования

Сегодня Россия отстает в области искусственного интеллекта по сравнению с экономиками великих мировых держав, что тормозит ее развитие. И основная задача государства – инвестировать в инфраструктуру искусственного интеллекта с целью получения лидерства и даже монополии в данной сфере. Экономическая оценка мероприятий по оценке возможностей искусственного интеллекта должна основываться на выработке индикаторов оценивания, встроенных в общую концепцию цифровой трансформации современной экономики России.

Материал и методы исследования

В настоящее время существует огромное количество различных опре-

делений ИИ, большинство из которых имеет очень неконкретный и расплывчатый характер.

1. Научное направление, в котором решаются задачи аппаратного и программного моделирования тех видов человеческой деятельности, которые традиционно считаются интеллектуальными [3].

2. Свойство систем выполнять функции, которые традиционно считаются прерогативой человека.

3. Свойства автоматических систем брать на себя отдельные функции интеллекта человека [4].

4. Программные системы, отличительным свойством которых является то, что они могут решать некоторые задачи так, как их бы решал человек.

Если исходить из данных определений, то можно сделать вывод, что стиральная машинка обладает искусственным интеллектом, поскольку она «выполняет функции, которые традиционно считаются прерогативой человека». Действительно, еще совсем недавно люди во всем мире стирали белье руками, да и сегодня, наверное, не менее 70 процентов земного населения продолжает делать это вручную, то есть стирка белья – это «традиционная прерогатива человека», и поэтому машина, выполняющая эту функцию, обладает искусственным интеллектом.

Существует также классическое определение ИИ, предложенное еще в 1950 году знаменитым английским математиком Аланом Тьюрингом в статье «Вычислительные машины и разум» [1]. Он предложил процедуру, которая, по его мнению, позволит определить, когда вычислительная машина сравнивается по интеллекту с человеком. Суть этой процедуры заключается в следующем: «Человек взаимодействует с одним компьютером и одним человеком. На основании ответов на вопросы он должен определить, с кем он разговаривает: с человеком или с компьютером. Задача компьютерной программы – ввести человека в заблуждение, заставив сделать неверный выбор». Так вот в 2015 году программа «Соня Гусева», созданная Иваном Голубевым из Санкт-Петербурга, смогла обмануть судей в 47 процентах случаев, то есть, исходя из определения

Тьюринга, можно сделать вывод, что ИИ на 50 процентов уже создан. В действительности это абсолютно не так, поскольку программа «Соня Гусева» – это просто очень хороший чат-бот, который «может ввести человека в заблуждение», и не более того [2].

При определении искусственного интеллекта следует отталкиваться от определения естественного интеллекта, то есть «способности мозга человека решать интеллектуальные задачи путем приобретения, запоминания и целенаправленного преобразования знаний и использования этих знаний для управления средой». При этом под «интеллектуальной задачей» понимается задача, связанная с отысканием алгоритма решения задач некоторого класса, то есть точного предписания (инструкции) о выполнении в определенном порядке последовательности операций для решения любой задачи из данного класса.

Исходя из этих понятий, можно дать следующее определение: искусственный интеллект – это свойство искусственных систем решать интеллектуальные задачи, для которых отсутствует алгоритм решения. Отсюда важный вывод – как только задача решена на компьютере (а это означает, что для нее создан алгоритм решения, поскольку компьютер может работать только по алгоритму), она перестает быть интеллектуальной. Следовательно, все, что сегодня называют ИИ (а это просто различные компьютерные программы, имитирующие те или иные функции, которые до недавнего времени считались «прерогативой человека»), никакого отношения к ИИ не имеет. Хотя термин ИИ по отношению к компьютерным программам уже устоялся и используется во всем мире.

Результаты исследования и их обсуждение

Исследования в области искусственного интеллекта развиваются уже более 60 лет по двум основным направлениям: логическому и нейрокибернетическому. Логический подход направлен на создание прикладного (слабого) искусственного интеллекта, то есть компьютерных программ, предназначенных для решения какой-либо одной задачи или их не-

большого множества. Нейрокибернетический подход направлен на создание универсального (сильного) искусственного интеллекта, то есть аналога человеческого мозга, способного решать любые интеллектуальные задачи.

Можно утверждать, что большинство достижений в области ИИ напрямую связано с ростом производительности компьютеров. То есть решаются вопросы не с каким-либо повышением «интеллекта» машин, а просто с ростом их быстродействия, за счет чего машина успевает за ограниченный промежуток времени перебрать все большее число вариантов развития ситуации на большее число шагов вперед и, как следствие, выбирать наиболее оптимальный вариант действий в текущей ситуации.

Совсем скоро компьютеры смогут достичь производительности, достаточной для создания «сильного» искусственного интеллекта, то есть аналога человеческого мозга.

И это можно оценить, исходя из следующих соображений. Моделирование 1 секунды активности 1 процента мозга человека на самом быстродействующем в мире (на начало 2018 года) суперкомпьютере Sunway Taihulight (КНР) занимает около 4 минут машинного времени. При этом суперкомпьютер имеет производительность 1017 флопс, содержит 10,5 млн процессорных ядер, занимает 1000 кв. м площади и потребляет примерно 16 МВт электрической мощности. Отсюда можно сделать вывод, что для моделирования 100% активности человеческого мозга в реальном времени необходим суперкомпьютер с производительностью 1020–1021 флопс.

Он может появиться ориентировочно после 2025 года. Но ситуация не столь радужна или, наоборот, не столь критичная, как кажется на первый взгляд. Если исходить из сегодняшних технологий, то суперкомпьютер с производительностью 1020 флопс будет занимать около 4·10⁶ куб. м объема, что эквивалентно зданию 300×300 метров в основании и 50 метров высотой и потреблять около 15 ГВт электроэнергии, что сравнимо с тремя Саяно-Шушенскими ГЭС. Для сравнения: человеческий мозг занимает всего лишь 0,0015 куб. м объема и потребляет около 20 Вт. То есть все наши

попытки создания аналога человеческого мозга с помощью современных компьютерных технологий – это путь в никуда, поскольку мозг работает по совершенно другим, до сих пор непонятным нам принципам.

Конечно году технологии уйдут вперед, поскольку до сих пор действует закон Мура, гласящий, что «количество транзисторов, размещаемых на единице площади кристалла микросхемы, удваивается через каждые два года». Поэтому если исходить из закона Мура, то можно сделать вывод, что к моменту создания суперкомпьютера с производительностью 1020 флорс число транзисторов на кристалле увеличится примерно на порядок и, соответственно, габариты суперкомпьютера и его потребляемая мощность также снизятся на порядок. Но все равно это не решит проблему. Более того, в настоящее время действие закона Мура начинает замедляться, поскольку мы подходим к технологическим пределам создания микроэлектронной компонентной базы, таким как максимальная частота работы – 1011 Гц (в настоящее время уже достигнута 1010 Гц) и минимальный топологический размер – 5–7 нм (в настоящее время уже достигнуты 12–14 нм). Исходя из приведенных рассуждений, можно сделать вывод, что создание сильного искусственного интеллекта (то есть компьютерного аналога человеческого мозга) на базе традиционных компьютерных технологий маловероятно.

Преимущества квантовых компьютеров основаны на том, что в них для обработки данных используются не классические логические элементы, которые могут находиться только в двух состояниях (0 или 1), а так называемые кубиты (qubit, quantum bit), представляющие собой квантовые объекты, состояние которых может быть произвольной суперпозицией этих двух значений. Ниже приведены основные достижения, полученные в области квантовых компьютеров.

- 2001 год – IBM продемонстрировала квантовый компьютер из 7 кубитов;
- 2006 год – создан 8-кубитный квантовый компьютер;
- 2011 год – создан 16-кубитный квантовый компьютер;

- 2017 год – IBM объявила о создании 50-кубитного квантового компьютера;

- 2018 год – Google объявила о создании 72-кубитного квантового компьютера [2].

Как видно, достижения, полученные почти за 20 лет развития данного направления, не столь впечатляющие, и никаких признаков закона Мура здесь не наблюдается и близко. Основными проблемами создания квантовых компьютеров являются: чрезвычайная подверженность шумам (причем, чем больше число кубитов, тем сильнее эта зависимость), а также сложности ввода-вывода информации, поскольку любое внешнее воздействие может приводить к разрушению квантового состояния кубитов.

По оценкам специалистов, решение практически значимых задач потребует создания квантового компьютера с числом логических кубитов (эффективно участвующих в вычислениях) как минимум в диапазоне от 500 до 2000. При этом использование в квантовой вычислительной системе кодов квантовой коррекции ошибок потребует существенно (примерно на порядок) увеличения числа «запасных» (используемых только для коррекции) кубитов.

Таким образом, с большой долей вероятности можно утверждать, что в ближайшее десятилетие квантовые компьютеры вряд ли обгонят по эффективности классические суперкомпьютеры при решении задач ИИ.

Выводы или заключение

Можно утверждать, что пока в России так и не создана отрасль искусственного интеллекта (ИИ), что ставит ее в разряд отстающих от мировых экономических лидеров. Попытки запустить данный процесс через концепцию создания «дорожных карт», стратегий и планов, – ни к чему не привели. Сфера ИИ – революционная отрасль, требующая четких проектных решений. И основной задачей, которую должно ставить государства для создания и развития отрасли искусственного интеллекта – инвестиции именно в человеческий капитал, так как люди являются главным стратегическим фактором страны и ее экономики.

Библиографический список

1. Вычислительные машины и разум / Алан Тьюринг; пер. с англ. К. Королева. М.: Издательство АСТ, 2018. 128 с.
2. Гонка за цифровым призраком. Есть ли у России шанс поучаствовать в борьбе за первенство в разработке искусственного интеллекта [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4003879>.
3. Категория: Искусственный интеллект. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sciencebooksonline.info/computer-science/artificial-intelligence.html>.
4. Лебедь А.А. Искусственный интеллект. Особенности и перспективы развития // Технические и математические науки. Студенческий научный форум: электр. сб. ст. по мат. III междунар. студ. науч.-практ. конф. № 3 (3). URL: [https://nauchforum.ru/archive/SNF_tech/3\(3\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/SNF_tech/3(3).pdf) (дата обращения: 05.07.2019).
5. Стивен Хокинг: Искусственный интеллект может убить человечество [Электронный ресурс]. URL: <https://ap22.ru/paper/Stiven-Hoking-Iskusstvennyu-intellekt-mozhet-ubit-chelovechestvo.html>.
6. Человечество в опасности: Илон Маск призвал регулировать искусственный интеллект [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/tehnologii/347945-chelovechestvo-v-opasnosti-ilon-mask-prizval-regulirovat-iskusstvennyu-intellekt>.

УДК 33.338

А. В. Норкин

Департамент финансов, Ивановской области, e-mail: norkin@list.ru

И. А. Смирнова

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»,
Ивановский филиал, e-mail: smirnoffa063@mail.ru

В. Ф. Коробова

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»,
Ивановский филиал, e-mail: korobova_vf@mail.ru

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАИМСТВОВАНИЯ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В КОНТЕКСТЕ НОВОГО ПОНЯТИЯ «ДОЛГОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ» РЕГИОНА

Ключевые слова: государственные заимствования, государственный долг, долговая политика, долговая устойчивость, заемные средства, кредитование.

В современных условиях для финансовой политики практически всех видов государственно-публичных образований Российской Федерации характерно наличие дефицита бюджета, который вынуждает отвлекать большее количество средств на обслуживание долга в ущерб расходам социально-экономического характера.

В целях минимизации угроз стабильности бюджетной системы в целом по стране, и в субъектах РФ, а также для обеспечения сбалансированности региональных бюджетов федеральный центр проводит последовательную политику регулирующего воздействия в отношении объемов государственного долга, долговой нагрузки и расходов на обслуживание государственного долга в регионах.

Осуществление государственных заимствований и проведение региональной долговой политики субъектами РФ подвергается со стороны федерального центра все большему регулируемому воздействию с использованием методов как нормативного, так и финансово-экономического характера.

В статье проведен анализ уровня долговой нагрузки регионов РФ за последние два года и ситуации с государственными заимствованиями в Ивановской области, а также определены проблемы управления долгом на региональном уровне. Рассмотрены мероприятия по совершенствованию системы управления долговой устойчивости субъектов РФ и муниципальных образований и правила их классификации по группам долговой устойчивости. Проведена оценка долговой устойчивости Ивановского региона, проанализированы экономические последствия от реструктуризации задолженности по бюджетным кредитам.

A. V. Norkin

Finance Department of the Ivanovo Region, e-mail: norkin@list.ru

I. A. Smirnova

Plekhanov Russian Academy of Economics, Ivanovo branch, e-mail: smirnoffa063@mail.ru

V. F. Korobova

Plekhanov Russian Academy of Economics, Ivanovo branch, e-mail: korobova_vf@mail.ru

THE STATE BORROWINGS OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE CONTEXT OF THE NEW CONCEPT OF «DEBT SUSTAINABILITY» OF THE REGION

Keywords: government borrowing, public debt, debt policy, debt sustainability, borrowed funds, lending.

In modern conditions, the financial policy of almost all types of state-public entities of the Russian Federation is characterized by a budget deficit, which forces them to divert more funds to service debt at the expense of socio-economic expenses.

In order to minimize threats to the stability of the budget system in the country as a whole, and in the constituent entities of the Russian Federation, as well as to ensure the balance of regional budgets, the federal center pursues a consistent policy of regulating the amount of public debt, debt burden and expenditures on public debt service in the regions.

The implementation of government borrowing and the conduct of regional debt policy by the subjects of the Russian Federation is subject to an increasing regulatory impact by the federal center using methods of both a regulatory and financial-economic nature.

The article analyzes the level of debt burden of the regions of the Russian Federation over the past two years and the situation with government borrowing in the Ivanovo region, and identifies problems of debt management at the regional level. The measures to improve the system for assessing the debt sustainability of the subjects of the Russian Federation and municipalities and the rules for their classification by debt sustainability groups are considered. The debt sustainability of the Ivanovo region was assessed, the economic consequences of debt restructuring on budget loans were analyzed.

Одним из источников финансирования расходных обязательств, наряду с налоговыми и неналоговыми доходами и поступлениями от продажи государственного имущества являются государственные заимствования, перераспределительная и регулирующие функции которых выражается в том, чтобы обеспечить сбалансированность региональных бюджетов и выступать источником покрытия дефицита бюджета. Учитывая, что современная фискальная политика признает возможным использование несбалансированных бюджетов для целей стабилизации экономики, именно дефицит бюджета является основным фактором, обуславливающим возникновение и рост государственного долга.

В современных условиях для финансовой политики практически всех видов государственно-публичных образований характерно наличие дефицита бюджета. Кроме сокращения расходов, у региональных органов государственной власти имеется два пути для покрытия дефицита бюджета: выпустить и продать государственные ценные бумаги или осуществить заимствования у российских банков или в международных финансовых организациях. В любом случае, вся сумма долговых обязательств по выпущенным и непогашенным государственным займам, полученным кредитам (прямым обязательствам), выданным государственным гарантиям, если таковые имеются (условным обязательствам), составляет государственный долг субъекта РФ [1].

Самое важное из перечисленного – обеспечить безопасный уровень государственного долга, так как его рост, вынуждает больше средств отвлекать на обслуживание долга в ущерб расходам социально-экономического характера, что с экономической точки зрения ведет к сокращению капиталовложений в экономике и снижению экономического роста региона [7].

Рост государственного долга в субъектах РФ наблюдается почти повсеместно. При этом, региональными органами власти кредитные ресурсы привлекаются не на создание или поддержание инфраструктурных объектов и социальной инфраструктуры, необходимой для обеспечения жизнедеятельности на территории региона, не на инвестиционные проекты,

которые могли бы создать материальную базу для доходов бюджетов, а, в первую очередь, на обслуживание или погашение имеющихся долговых обязательств и, во-вторых, на решение вопросов, связанных с текущим исполнением полномочий органов государственной власти субъектов РФ или переданных полномочий, средств на осуществление которых, как правило, оказывается не достаточно [8].

По данным Министерства финансов РФ, в 2014–2016 долги регионов ежегодно росли, а в 2017 году было зафиксировано снижение лишь на 1,6%. Наибольший вклад в снижение суммарного объема государственного долга внесла Москва (–27,5 млрд рублей) и Челябинская область (–12,9 млрд рублей), а также еще четыре региона, чей госдолг сократился на 5–8 млрд рублей. Но их усилия были частично нивелированы ростом госдолга Санкт-Петербурга (+21,1 млрд рублей) и Республики Мордовия (+9,8 млрд рублей). За 2018 год суммарный объем госдолга регионов еще снизился на 4,7% и составил на 01.01.2019 г. 2,206 трлн рублей [3].

Анализ уровня долговой нагрузки регионов РФ за последние два года показывает очень большой разброс показателей. Если в 2017 году у города Севастополя и Сахалинской области долговая нагрузка составила 0%, у Владимирской области, замыкающей первую десятку регионов, – 10,8%, то у республики Мордовии долговая нагрузка составила 225,7%, в Хакасии 136,4%, Костромской области 135%. 100-процентный рубеж долга в 2017 году перешагнули 7 регионов России.

В 2018 году долговая нагрузка по-прежнему отсутствовала в Севастополе и Сахалинской области, а первую десятку регионов закрыл Ямало-Ненецкий автономный округ с долговой нагрузкой 8,7%. Владимирская область откатилась на 13 позицию, тем не менее, завершив 2018 год с долговой нагрузкой 9,2%, что меньше, чем было в 2017 году. На начало 2019 года всего два субъекта РФ имели долговую нагрузку более 100%, это Костромская область с показателем 115,2% и Республика Мордовия с показателем 236,9% [3].

В Ивановской области ситуация с государственным долгом и государственными заимствованиями выглядит следующим образом (см. табл. 1).

Таблица 1

Объем государственных заимствований Ивановской области [4]

Год	Долговая нагрузка (%)	Привлечено государственных заимствований (млрд рублей)	Погашено государственных заимствований (млрд рублей)	Объем государственного долга (млрд рублей)
2017 (исполнено)	87,9	11,8 (кредиты банков – 8,5; бюджетные кредиты – 3,3)	12,2 (кредиты банков – 11,6; бюджетные кредиты – 0,6)	16,8 (кредиты банков – 7,6; бюджетные кредиты – 8,8; госгарантии – 0,4)
2018 (исполнено)	76,1	11,6 (кредиты банков – 11,6; бюджетные кредиты – 0)	12,5 (кредиты банков – 12,1; бюджетные кредиты – 0,4)	15,76 (кредиты банков – 7,03; бюджетные кредиты – 8,33; госгарантии – 0,4)
2019 (прогноз на 01.01.2020)	75,1	3,5 (кредиты банков – 3,5; бюджетные кредиты – 0)	3,6 (кредиты банков – 3,2; бюджетные кредиты – 0,4)	15,3 (кредиты банков – 7,9; бюджетные кредиты – 7,4)
2020 (прогноз на 01.01.2021)	68,8	4,1 (кредиты банков – 4,1; бюджетные кредиты – 0)	4,4 (кредиты банков – 3,5; бюджетные кредиты – 0,9)	15,0 (кредиты банков – 7,0; бюджетные кредиты – 8,0)
2021 (прогноз на 01.01.2022)	59,3	4,8 (кредиты банков – 4,8; бюджетные кредиты – 0)	5,8 (кредиты банков – 4,1; бюджетные кредиты – 1,7)	14,0 (кредиты банков – 5,3 бюджетные кредиты – 8,7)

В целях минимизации угроз стабильности бюджетной системы в целом по стране, и в субъектах РФ, а также для обеспечения сбалансированности региональных бюджетов федеральный центр проводит последовательную политику регулирующего воздействия с использованием методов нормативного и финансово-экономического характера в отношении объемов государственного долга, долговой нагрузки и расходов на обслуживание государственного долга в регионах.

Примером нормативного регулирующего воздействия федерального центра является намерение ввести в отношении субъектов РФ и муниципальных образований новое понятие – «долговая устойчивость», под которой понимается определение размера и структуры задолженности, позволяющее заемщику в полном объеме выполнять обязательства по ее погашению и обслуживанию без ущерба социально-экономическому развитию и исключаящее необходимость списания и (или) реструктуризации задолженности.

Это новое для региональной долговой политики понятие содержится в про-

екте федерального закона об изменениях Бюджетного кодекса РФ, внесенном Правительством РФ в Государственную Думу 17 декабря 2018 года и одобренное в первом чтении.

Разработчиками предложено усовершенствовать систему оценки долговой устойчивости субъектов РФ путем закрепления более широкого перечня показателей долговой устойчивости, пересмотра установленных пороговых значений применяемых показателей и введения правил классификации указанных в проекте публично-правовых образований по группам долговой устойчивости. Так, для субъектов РФ предлагается ужесточить ограничение объема расходов на обслуживание долга и установить его на уровне 10% от общего объема расходов без учета субвенций. Предусматривается осуществление Минфином России оценки состояния долговой устойчивости субъектов РФ в порядке, установленном Правительством РФ, в результате которой регионы будут классифицированы по группам риска: заемщики с высоким, средним или низким уровнем долговой устойчивости (см. табл. 2) [5].

Критерии и показатели долговой устойчивости

Критерии долговой устойчивости субъектов РФ	Уровни долговой устойчивости субъектов РФ		
	Высокий	Средний	Низкий
1. ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА (объем государственного долга субъекта РФ к общему объему доходов соответствующего бюджета без учета безвозмездных поступлений (безвозмездных поступлений и (или) поступлений налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений от налога на доходы физических лиц)	не более 50 %	50–85 %	85 %
2. ТЕКУЩАЯ ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА (годовая сумма платежей по погашению и обслуживанию государственного долга субъекта РФ, без учета платежей, направленных на досрочное погашение долговых обязательств, рефинансированных в очередном финансовом году и плановом периоде, к общему объему налоговых и неналоговых доходов бюджета субъекта РФ и дотаций из бюджетов бюджетной системы РФ)	не более 13 %	13–18 %	18 %
3. РАСХОДЫ НА ОБСЛУЖИВАНИЕ ДОЛГА (доля расходов на обслуживание государственного долга субъекта РФ в общем объеме расходов бюджета, за исключением объема расходов, которые осуществляются за счет субвенций, предоставляемых из бюджетов бюджетной системы РФ)	не более 5 %	5–8 %	8 %

Результат классификации субъектов РФ по группам риска будет оказывать влияние на «степень самостоятельности» в осуществлении государственных заимствований и при проведении долговой политики в целом. Регионы с высоким уровнем долговой устойчивости будут освобождены от необходимости согласования с Минфином России программ государственных заимствований и гарантий. На субъекты РФ, отнесенные к группе заемщиков со средним уровнем долговой устойчивости, будет налагаться обязанность согласования с Минфином России программ государственных заимствований и гарантий, а также представления проекта основных направлений долговой политики. Субъекты РФ, отнесенные к группе заемщиков с низким уровнем долговой устойчивости, будут вправе осуществлять рыночные заимствования только в целях рефинансирования долга. Помимо обязанности согласования с Минфином России программ государственных заимствований и га-

рантий, представления проекта основных направлений долговой политики, на них также будет налагаться обязанность утверждения и реализации согласованного с Минфином России плана восстановления платежеспособности. Для сохранения приемлемых показателей долговой устойчивости бюджетов субъектов РФ регионам необходимо будет создавать условия, способствующие проведению ответственной долговой политики.

Определим показатели долговой устойчивости Ивановской области за период 2013–2018 гг. и прогнозные значения на 2019–2021 годы (см. табл. 3).

Принятие предложенных изменений в Бюджетном кодексе РФ позволит законодательно зафиксировать параметры долговой устойчивости регионов, которые необходимо будет соблюдать, в противном случае законодательным актом предусмотрено применение соответствующих санкций, нормативного, и финансово-экономического характера.

Таблица 3

Показатели долговой устойчивости Ивановской области

	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г. прогноз	2020 г. прогноз	2021 г. прогноз
Налоговые и не-налоговые доходы бюджета (млрд руб.)	15,7	16,3	16,4	18,9	19,1	20,8	20,4	21,8	23,6
Безвозмездные поступления из федерального бюджета (млрд руб.)	14,1	14,3	13,0	11,4	13,5	18,6	20,6	16,0	14,5
в том числе дотации	9,6	10,1	8,7	7,8	10,1	14,3	12,4	8,4	8,5
Дефицит (%)	20,1	20,1	17,6	6,3	–	–	0,9	–	–
Государственные заимствования (млрд руб.)	10,1	12,1	15,5	16,7	16,3	15,4	15,3	15,0	14,0
Долговая нагрузка (%)	65,9	75,7	95,3	88,8	87,9	76,1	75,1	68,8	59,3
Текущая долговая нагрузка (%)	22,1	40,1	50,2	60,3	41,8	1,5	15,3	17	21
Расходы на обслуживание гос. долга (%)	1,8	2,0	3,6	5,7	3,3	1,5	1,8	2,2	2,6
Уровень долговой устойчивости	низкий	низкий	низкий	низкий	низкий	средний	средний	средний	средний

Примером регулирующего воздействия стало выделение в 2017 году средств федерального бюджета на кредитование бюджетов субъектов РФ для замещения банковских кредитов, ранее привлеченных регионами. В Ивановской области такие замещения были проведены в мае, июле и декабре 2017 года. Целевые федеральные бюджетные кредиты, полученные на общую сумму 3,3 млрд рублей со ставкой 0,1% годовых, были направлены на погашение банковских кредитов со средней ставкой обслуживания 10,6% годовых. Эта мера не позволила сократить объем государственного долга, но привела к значительной экономии бюджетных средств, предусмотренных на обслуживание долговых обязательств. В конце 2017 года Минфин России продолжил принимать меры по снижению напряженности в сфере долговой политики

и предложил субъектам РФ, имеющим задолженность по федеральным бюджетным кредитам, провести реструктуризацию по правилам, которые были утверждены Правительством РФ в постановлении от 13.12.2017 № 1531 [2]. Предлагалось рассрочить погашение бюджетных кредитов сроком на 7 лет с уплатой 0,1% годовых за пользование кредитами. Ивановская область вошла в эту программу и 29 декабря 2017 года с Минфином России было подписано соответствующее соглашение. Проведение реструктуризации на таких условиях конечно же оказало положительное влияние на текущую долговую устойчивость регионального бюджета в расчете на весь период реструктуризации. Суммарный расчетный эффект для бюджета Ивановской области от замещения банковских кредитов бюджетными кредитами

и от рассрочки погашения бюджетных кредитов составил 6,7 млрд рублей, которые на протяжении 7 лет правительством области могут направляться на решение социально значимых проблем региона.

Привлечение в бюджеты субъектов РФ кредитов от кредитных организаций стало возможным исключительно по ставкам в размере не более чем уровень ключевой ставки, установленный ЦБ РФ, увеличенный на 1 процент годовых. При нарушении этого условия, как и некоторых других условий реструктуризации, субъекты РФ обязались досрочно единовременно погасить федеральные бюджетные кредиты в течение 60 дней со дня уведомления Минфина России. Таким образом, достижение положительного эффекта для долговой устойчивости региональных бюджетов от реструктуризации федеральных бюджетных кредитов федеральным правительством было обусловлено необходимостью проведения в регионах взвешенной долговой политики, направленной на сокращение государственных заимствований. При этом не все участники рынка кредитного капитала готовы предоставлять субъектам РФ кредитные ресурсы на условиях, указанных федеральным правительством.

В настоящее время максимально возможная ставка, по которой субъект РФ, находящийся в реструктуризации федеральных бюджетных кредитов, может привлечь кредиты банков составляет 8,75% годовых, тогда как мониторинг предложений кредитных ресурсов с объемом от 1 до 3 млрд рублей сроком на 2 года показал, что банки готовы кредитовать региональные бюджеты по ставкам в диапазоне 9,5–11,5% годовых.

Эта ситуация показывает, как административное решение одной проблемы в области долговой политики приводит к заметному искажению рыночных механизмов кредитования региональных бюджетов.

Фактически, цена кредита для потенциальных кредиторов бюджетов большого количества субъектов РФ сейчас установлена федеральным правительством. В таких условиях привлечь несколько игроков рынка, чтобы полноценно использовать аукционные процедуры, как способ отбора кредитора бюджета,

становится для региона проблематичным. Регионам РФ необходимо выстраивать бюджетную политику с учетом сокращения государственных заимствований. В свою очередь, сокращение государственных заимствований не может проводиться без взаимосвязи с увеличением налоговых и неналоговых доходов региональных бюджетов. На этот счет Минфин России также разработал методические рекомендации для субъектов РФ, в которых предложил реализовать комплекс мер по повышению эффективности администрирования доходов региональных и местных бюджетов и активизации работы по выявлению потенциальных доходных источников бюджетов, а также мер, способствующих развитию экономики территорий, совершенствованию подходов к межбюджетному регулированию на региональном и муниципальном уровнях [6].

Таким образом, проблематика регионального государственного долга сохраняет для федеральных органов власти свою актуальность. Осуществление государственных заимствований и проведение региональной долговой политики субъектами РФ подвергается со стороны федерального центра все большему регулируемому воздействию с использованием методов как нормативного, так и финансово-экономического характера. За последнее время примерами такого воздействия стали:

- фактическое установление процентной ставки для банковского кредитования региональных бюджетов тех субъектов РФ, которые в декабре 2017 года согласились на проведение реструктуризации федеральных бюджетных кредитов;

- намерение ввести нормативные правила, определяющие «долговую устойчивость регионов», а также их градацию по степени долговой устойчивости, с целью упорядочения и ужесточения долговой политики в регионах, что в свою очередь, несомненно ограничивает самостоятельность регионов в осуществлении государственных заимствований и проведении долговой политики.

Результаты принимаемых федеральным центром мер регулирующего воздействия проявятся для субъектов РФ в бюджетном периоде 2019–2021 годов.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 06.06.2019) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения 27.06.2019).
2. Постановление Правительства РФ «О проведении в 2017 году реструктуризации обязательств (задолженности) субъектов Российской Федерации перед Российской Федерацией по бюджетным кредитам» от 13.12.2017 № 1531.
3. Состояние государственного долга регионов России: итоги 2018 года. [Электронный ресурс]. URL: www.ga-national.ru (дата обращения 17.05.2019).
4. Проект Федерального закона № 609452-7 «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации в целях совершенствования правового регулирования отношений в сфере государственных (муниципальных) заимствований, управления государственным (муниципальным) долгом и государственными финансовыми активами Российской Федерации» (ред., внесенная в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 17.12.2018) [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/57270108/> (дата обращения 21.05.2019).
5. Постановление Правительства Ивановской области «Об утверждении основных направлений государственной долговой политики Ивановской области на период до 2030 года» от 31.08.2016 № 274-п.
6. Письмо Минфина России от 31 октября 2018 г. № 06-04-11/01/78417 О подготовке «Методических рекомендаций органами исполнительной власти субъектов РФ и органам местного самоуправления, способствующие увеличению доходной базы бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71995100/> (дата обращения 17.12.2018).
7. Коробова В.Ф. К вопросу социально-экономического развития региона // Современное состояние и тенденции инновационного и социокультурного развития экономики региона // Современная парадигма экономико-инновационного и социокультурного развития экономики региона: сборник статей по материалам научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов Ивановского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова в рамках III Межрегионального экономического форума с международным участием. Иваново, 2018. С. 301–306.
8. Смирнова И.А., Норкин А.В. Долговая политика субъекта Российской Федерации: проблемы и перспективы // Экономика регионов России: современное состояние и прогнозные перспективы: сборник статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов Ивановского филиала Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. Иваново, 2019. С. 296–302.

УДК 338.27: 338.242

В. Ю. Петров, И. М. Оводов

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики», Санкт-Петербург,
e-mail: petrovvu2005@rambler.ru

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ОТДЕЛА РИСКОВ В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ

Ключевые слова: информационная система, программное обеспечение, риски, рынок кредитования, риски рынка отдела кредитования, бизнес-процессы, требования к информационным системам, методы оценки эффективности информационных систем.

Актуальность исследования обусловлена бурным развитием информационного общества, рынка частного предпринимательства и кредитования. Развитие последнего приводит к росту количества различных рисков, таких как кредитный, ликвидности, изменения валютного курса и других, вызывающих ущерб для компаний и предпринимателей. Использование в компаниях отделов риска минимизирует издержки от них. Причем, в значительной степени это определяется использованием в этих отделах специализированных информационных систем. Для выбора последних авторы попытались определить типовые бизнес-процессы отдела рисков, сформировать требования к информационной системе, определить тип наиболее подходящих для отдела кредитования информационных систем, составить список критериев для сравнения этих систем. Кроме этого в работе приведен пример выбора информационной системы их числа наиболее популярных с использованием метода взвешенных оценок.

V. Y. Petrov, I. M. Ovodov

Federal public autonomous educational institution of the higher education «St. Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics And Optics»,
St. Petersburg, e-mail: petrovvu2005@rambler.ru

JUSTIFICATION OF THE CHOICE OF AN INFORMATION SYSTEM FOR BUSINESS PROCESS AUTOMATION OF DEPARTMENT OF RISKS IN THE SPHERE OF CREDITING

Keywords: information system, software, risks, crediting market, risks of the market of department of crediting, business processes, requirements to information systems, valuation methods of efficiency of information systems.

The relevance of a research is caused by rapid development of information society, the market of private business and crediting. Development of the last leads to growth of amount of various risks, such as credit, liquidities, changes of an exchange rate and others, causing damage to the companies and businessmen. Use in the companies of departments of risk minimizes expenses from them. And, substantially it is defined by use in these departments of specialized information systems. For the choice of the last authors tried to define standard business processes of department of risks, to create requirements to an information system, to define type of the information systems, most suitable for department of crediting, to make the list of criteria for comparison of these systems. Besides in work the example of the choice of an information system of their number of the most popular weighed estimates with use of a method is given.

Современной тенденцией развития экономики, как и всей нашей жизни является цифровизация. С учетом улучшения жизни обычных людей, развития частного предпринимательства, банковской сферы развивается рынок кредитования. Современный рынок кредитования – это постоянный высокий риск. Причем количество рисков достаточно велико. Отмечают кредитный риск, риск ликвидности,

изменения процентных ставок, изменения валютного курса, обычного мошенничества и банкротства, операционный риск, связанный с ошибками в управлении, системный риск, форс-мажорные риски и др. Для того чтобы избежать ущерба, вызванного рискованными операциями, следует учитывать всевозможные риски, бороться с ними и ликвидировать уязвимости в работе систем и персонала.

Одним из вариантов борьбы с рисками является наличие в организационной структуре компании отдела рисков. Наличие квалифицированных специалистов по рискам минимизирует издержки от разных источников. Но в условиях роста компании эффективность работы сотрудников необходимо увеличивать и поддерживать. На помощь приходят различные программные инструменты, упрощающие работу с большими объемами данных. Чтобы правильно определить, какой программный продукт необходим, для начала следует определить типовые бизнес-процессы отдела риска, сформировать функциональные требования к информационной системе (ИС), определить тип ИС, составить список критериев для сравнения, определить сравниваемые программные продукты и составить таблицу с результатами сравнения.

Для определения функциональных требований к ИС необходимо понимать типовые бизнес-процессы отдела рисков. Работа отдела рисков в сфере кредитования заключается в минимизации издержек компании [1]. А именно:

- проведение анализа выданных кредитных займов (качества, количества) по различным показателям выхода в просрочки по платежам (first payment delay, second payment delay, default rates) и т. д.;
- рассмотрение сложных случаев кредитных заявок (кредитный комитет);
- определение лимитов на выдачи кредитных займов;
- создание отчетов КРІ для смежных отделов;
- мониторинг за состоянием компании (кредитный портфель и пр.);
- оптимизация бизнес-процессов компании (сокращение издержек, написание технических заданий на автоматизацию, изменение процессов);
- пресечение мошеннической деятельности;
- проведение аудитов;
- планирование деятельности компании, работы отделов.

По результатам анализа типовых процессов отдела рисков, был сделан вывод, что наибольшее количество времени тратится на обработку и анализ данных, как подготовленных, так и сырых [2]. Поэтому было решено, что эффективно управлять рисками невозможно без спе-

циального программного обеспечения (ПО) для анализа и обработки данных.

На основе типовых процессов отдела можно выявить ряд ключевых функциональных требований к ИС для автоматизации бизнес-процессов:

1. Загрузка данных из различных источников. В компании могут быть несколько источников данных, начиная от файлов Excel, заканчивая СУБД и Web (XML). Отсюда следует и требование поддержки различных протоколов, таких как, ODBC, OLE DB и т. п. Таким образом, должна быть возможность интеграции с различными системами.

2. Свобода в создании скриптов (расчетов) или отсутствие ограничений на агрегацию данных средствами ПО. Расчеты отдела рисков специфичны и требуют широкий и гибкий инструментарий от ПО.

3. Работа с сырыми данными и их подготовка для анализа. Так как отдел рисков проводит аудиты других отделов, осуществляет анализ различных показателей в зависимости от текущих задач, то не всегда получается работать с готовыми для анализа данными. ПО должно позволять обрабатывать данные на этапе загрузки из источника или очищать ненужные в процессе создания отчетов, не задействовав сторонние приложения.

4. Скорость обработки данных. Немаловажным фактором является скорость проведения расчетов, время специалиста по рискам, затраченное на ожидание составления отчетов должно быть минимальным.

5. Возможность разграничения доступа. Не всем сотрудникам должны быть доступны те или иные отчеты, поэтому безопасность также немаловажный фактор.

6. Графическое отображение данных. Создание графиков и диаграмм является обязательным требованием к ПО.

7. Возможность наложение множества фильтров на данные. Данное требование подразумевает фильтрацию данных по нескольким параметрам одновременно, например, по дате, клиенту, FPD 30 + .

8. ПО должно быть десктопной версии и поддерживать одновременную работу нескольких пользователей. Использование зарубежных облачных сервисов нежелательно, т. к. компания ведет деятельность в сфере кредитования и большая

часть данных составляют персональные данные граждан Российской Федерации, поэтому рассматривается вариант ПО с локальным сервером на территории компании, где должны происходить все вычисления, а конечные пользователи получают уже готовые данные. То есть компания должна полностью контролировать безопасность хранимых данных.

Исходя из функциональных требований к ИС было определено, что наиболее подходящим ПО, для автоматизации бизнес-процессов отдела рисков в сфере кредитования является ИС класса Business Intelligence (BI) или платформы бизнес-анализа [3]. На основе функциональных требований был проведен первичный отбор и отсеивание систем, чтобы проводить сравнение только по системам удовлетворяющим функциональным требованиям.

После анализа существующего ПО был определен список ПО для проведения сравнения в данной статье. В него вошли такие продукты как:

- QlikSense;
- Spotfire;
- Tableau.

После этого были определены две группы критериев для сравнения систем. В первую группу вошли ключевые критерии, связанные с функциональными особенностями систем, а во вторую не связанные. Было решено в первую группу включить следующие критерии:

• Источники получения данных. Получение данных напрямую из множества источников. Критерий высокой важности.

• Обработка данных. Оценивается возможности ПО обрабатывать данные, проводить различные операции с ними для составления отчетов. Критерий высокой важности [4].

• Визуализация данных. Создание графических представлений данных, наглядность, возможность создания различных видов диаграмм. Критерий высокой важности.

• Скорость работы с данными. Производится оценка скорости работы программы с данными, обработкой данных. Критерий высокой важности.

Во вторую группу критериев, не связанных с функционалом, вошли следующие критерии:

• Масштабируемость. Возможность увеличения объема данных, с которыми работаем ПО.

• Usability. Удобство использования, т.е. конечный пользователь может самостоятельно изменить или создать несложные элементы отчета. Подразумевает понятный и интуитивный интерфейс.

• Стоимость. Внедрение ПО с высокой ценой для одного отдела является очень дорогостоящим пунктом в годовом бюджете компании, поэтому цена является критерием важности выше среднего [5].

• Дополнительные возможности. Это функции, наличие которых не обязательно, но наличие их каким-то образом влияет на расширение функционала ПО или упрощение работы с программой. Критерий низкой важности.

Результаты сравнения систем, проведенные группой независимых экспертов, приведены в таблице.

Сравнение BI платформ

Критерии (всего $K = 8$)	Источники ($j = 1$)	Обработка ($j = 2$)	Визуализация ($j = 3$)	Скорость ($j = 4$)	Масштабируемость ($j = 5$)	Usability ($j = 6$)	Стоимость ($j = 7$)	Дополнительные возможности ($j = 8$)	Итого (сумма)	Итого ($RR(i)$)
Коэффициент	10	9	9	8	4	6	8	2		
QlikSense ($i = 1$)	9	8	8	9	6	8	6	5	59	43.6
Spotfire ($i = 2$)	9	8	8	8	6	7	7	6	59	43.2
Tableau ($i = 3$)	9	7	9	7	6	6	6	5	55	40.8

В таблице системы оцениваются при помощи метода взвешенных оценок, который предполагает оценивание критериев от 0 до 10 и также определение коэффициента значимости для наглядности от 0 до 10 (0–1) по отдельности [6]. После заполнения значениями критериев для трех выбранных систем и выбора коэффициентов значимости критериев подсчитывается итоговая сумма по оценкам критериев, а в последнем столбце сумма с учетом значений коэффициентов значимости.

$$RR(i) = \left\{ \sum_{j=1}^{j=K} \text{Значение критерия}(i, j) \times \text{Коэффициент}(j) \right\} / K,$$

где $RR(i)$ – итоговая сумма по оценкам критериев, для выбранного пакета программного обеспечения; i – номер пакета программного обеспечения; j – порядковый номер критерия; K – количество критериев.

Весовые коэффициенты расставлены для отдела рисков в сфере кредитовании для компании с кредитным портфелем не более 2 млрд руб. Для получения результатов для других условий следует незначительно пересмотреть оценку критериев и полностью изменить коэффициенты значимости.

Таким образом, в работе было определено, что типовые бизнес-процессы, на которые затрачивается большее количество времени, это процессы, связанные с обработкой и анализом данным. Поэтому для автоматизации бизнес-процессов был выбран класс информационной системы бизнес-анализа.

По результатам сравнения наиболее подходящей платформой бизнес анализа является QlikSense, но стоит отметить, что конкуренты получили результаты близкие к победителю. Поэтому выбор другой системы из трех незначительно скажется на эффективности использования.

Кроме того нужно заметить, что для анализа эффективности предпочтительны количественные методы либо их сочетание с качественными оценками. Лучше если для принятия окончательного решения будет использован еще один или несколько методов оценки ИС. Одним из последних этапов оценки эффективности покупаемого пакета программного обеспечения может явиться работа с ним тех специалистов, которые будут непосредственно его использовать. По демонстрационной версии они должны оценить интерфейс, удобства работы с системой, учет функциональных особенностей, возможности расширения системы и ее трансформации под нужды предприятия, скорость обучения нового программного обеспечения.

Библиографический список

1. Рыгаловский Д.М. Управление рисками на предприятии: методический и организационный аспекты // Современные технологии управления. ISSN 2226-9339. №12 (72). Номер статьи: 7203. Дата публикации: 2016.12.09 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://sovman.ru/article/7203/> (дата обращения: 20.12.2018).
2. Qlik Sense // fbconsult [Электронный ресурс]. URL: <https://fbconsult.ru/bi-tekhnologii/qlik-sense> (дата обращения: 20.12.2018).
3. Tableau // tableau [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tableau.com/> (дата обращения: 20.12.2018).
4. TIBCO // spotfire [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tibco.com/products/tibco-spotfire> (дата обращения: 20.12.2018).
5. Гергало Е.Ю. Применение bi-платформы QlikSense для повышения эффективности управления организацией // Гергало Е.Ю., проблемы и перспективы развития менеджмента в России. Омск: Омский государственный технический университет, 2017. С. 40–43.
6. Елисеева Е.Н. Метод взвешенных оценок в изучении удовлетворённости потребителей образовательных услуг // Вестник факультета управления челябинского государственного университета. Челябинск: Челябинский государственный университет, 2016. С. 38–40.

УДК 330.322.01

С. В. Пономарева

ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», Пермь, e-mail: psvpon@mail.ru

С. А. Лашкин

ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», Пермь, e-mail: Sergei-amber@mail.ru

М. С. Геращенко

ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», Пермь, e-mail: max77ik@ya.ru

ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, Пермский край.

В научной статье рассматривались основные аспекты инвестиционного развития Пермского края в ретроспективном и перспективном аспектах. Предлагается выявить зависимость изменения поступления инвестиций в Пермский край на период 2010–2018 гг. Предоставляются факторы, влияющие на инвестиционный климат Пермского края и, следовательно на уровень его инвестиционной привлекательности. Представлены факторы, положительно влияющие на инвестиционный климат и сдерживающие факторы, которыми следует заниматься, чтобы повысить уровень инвестиционной привлекательности региона. Выделяются наиболее приоритетные направления для инвестиций в Пермский край, которые способны привлечь новых заинтересованных инвесторов. В статье были использованы обработанные статистические данные для демонстрации инвестиций в Пермский край и проведен анализ полученных результатов. В ходе исследования были получены инвестиции в цифрах и проведено сравнение по взятому временному периоду. Период был разделен на две части, до конца 2014 года и после. Сделано это для более достоверной картины инвестиций, так как в конце 2014 года наблюдалось резкое понижение курса рубля по отношению к иностранным валютам. До конца 2014 года наблюдается рост инвестиций. Несмотря на понижение курса рубля по отношению к мировым валютам, с начала 2015 года до 2018 года включительно уровень инвестиций в Пермский край также имеет положительную активность. Проанализированы два выбранных периода, выделены года с наибольшим поступлением инвестиций в бюджет Пермского края и с наименьшим поступлением инвестиций. Отмечены причины, объясняющие снижение уровня инвестиций в Пермский край, начиная с 2015 года. Подведя итоги, можно сказать, что девальвация рубля в конце 2014 года не привела к прекращению инвестиций в Пермский край. Положительная активность сохранилась, что говорит о развитии и повышении уровня инвестиционной привлекательности Пермского края, становлению благоприятного инвестиционного климата, что способствует привлечению новых инвесторов.

S. V. Ponomareva

Perm National Research Polytechnic University, Perm, e-mail: psvpon@mail.ru

S. A. Lashkin

Perm National Research Polytechnic University, Perm, e-mail: Sergei-amber@mail.ru

M. S. Gerashchenko

Perm National Research Polytechnic University, Perm, e-mail: max77ik@ya.ru

INVESTMENT DEVELOPMENT OF PERM KRAI

Keywords: investments, investment attractiveness, investment climate, Perm Krai.

In the scientific article the main aspects of investment development of Perm Krai in retrospective and perspective aspects were considered. It is offered to reveal dependence of change of receipt of investments into Perm Krai for 2010–2018. The factors affecting investment climate of Perm Krai and, therefore on the level of its investment attractiveness are provided. The factors which are positively affecting investment climate and deterrents in which it is necessary to be engaged to increase the level of investment attractiveness of the region are presented. The most priority directions for investments into Perm Krai which are capable to attract the new interested investors are allocated. In article the processed statistical data for demonstration of investments into Perm Krai were used and the analysis of the received results is carried out. During the research investments in figures were received and comparison on the taken temporary period is carried

out. The period was divided into two parts, until the end of 2014 and later. It is made for more reliable picture of investments as at the end of 2014 sharp depreciation of the ruble in relation to foreign currencies was observed. To a game of 2014 growth of investments is observed. Despite depreciation of the ruble in relation to world currencies, since the beginning of 2015 till 2018 inclusive the level of investments into Perm Krai also has positive activity. Two chosen periods are analysed, years with the greatest receipt of investments into the budget of Perm Krai and with the smallest receipt of investments are allocated. The reasons explaining decrease in level of investments into Perm Krai since 2015 are noted. Having summed up the results, one may say, that devaluation of ruble at the end of 2014 did not lead to the termination of investments into Perm Krai. The positive activity remained that says about development and increase in level of investment attractiveness of Perm Krai, to formation of favorable investment climate that accompanies involvement of new investors.

Введение

Инвестиционное развитие играет важную роль в экономике Пермского края. Для начала стоит понять, что такое инвестиции. Инвестиции – долгосрочные вложения средств, в целях создания новых и модернизации действующих предприятий освоения новейших технологий и техники, увеличения производства. Для социально-экономического развития Пермского края необходимо сформировать благоприятный инвестиционный климат. Субъект должен обладать высокой инвестиционной привлекательностью, так как она задает устойчивый темп экономического роста. Под инвестиционной привлекательностью понимается совокупность благоприятных для инвестиций факторов с целью дальнейшего достижения экономического эффекта от вложения денег при минимальном уровне риска. Можно выделить основные факторы, характеризующие привлекательность Пермского края:

- инфраструктура. Железнодорожный транспорт. Железнодорожный транспорт является основным перевозчиком грузов и пассажиров. Регион имеет прямой выход на Транссибирскую магистраль;

- инфраструктура. Авиация. Обновление аэропорта «Большое Савино» позволило принимать самолеты любого класса;

- инфраструктура. Наземный транспорт. У Пермского края выгодное территориальное положение, он имеет крупные транспортные коридоры, позволяющие занимать грузоперевозками в другие регионы;

- квалифицированные кадры. Современная система профессионального образования позволяет готовить качественных кадров;

- готовые инвестиционные площадки. Возможность подбора инвестплощадки и имеющиеся готовые, такие как: индустриальный парк «Устиново», технопарк «Пермь»;

- удобное подключение к сетям. Быстрое подключение к коммунальным, электрическим и газовым сетям;

- меры поддержки. Наличие Агентства инвестиционного развития, которое оказывает помощь инвесторам на всех стадиях инвестиционного процесса;

- система дуального образования. Теоритическое обучение в учебных заведениях, совместно с практикой на будущем месте работы;

- экспорт. Географическое положение Пермского края дает ему большой потенциал для развития экспорта. Основными экспортируемыми товарами региона являются продукция химической промышленности, продукция деревообработки и минеральные продукты;

- ресурсно-сырьевой потенциал. Пермский край обеспечен огромным количеством природных ресурсов, таких как: нефть, соли, алмазы, хромиты и цементное сырье. Также Пермский край богат лесными ресурсами (свыше 70% края покрыто лесами) и водными ресурсами (Территория почти полностью расположена в бассейне реки Камы);

- выгодное территориальное положение. Пермский край расположен на границе Европейской и Азиатской частей России, между сырьевыми и индустриальными регионами;

- развитие малого и среднего предпринимательства. Малые и средние предприятия способны обеспечить новые рабочие места, формируют конкурентную среду, является более гибкой формой хозяйствования.

Также следует отметить факторы, неблагоприятно сказывающиеся на инвестиционной привлекательности Пермского края:

- конкуренция. Свердловская область – конкурент на востоке, республика Башкортостан и Татарстан – конкурент на юге;

– инфраструктура. Ограничение развития водного транспорта, в связи с сезонностью его работы и низкой скоростью.

Актуальность темы исследования развития инвестиционной политики Пермского края характеризуется обеспечением диверсификации производства, повышением качества жизни населения и развитием экономики.

В роли **объекта исследования** выступают все субъекты Пермского края. **Предметом исследования** является инвестиционная политика Пермского края.

Целью исследования является выявление зависимости изменения инвестиций в экономику Пермского края на период 2010–2018 гг. и составление метода сценариев в виде алгоритма. В итоге, научная новизна исследования, будет заключаться в представленном алгоритме развития инвестиционного климата в Пермском крае.

Научная проблема инвестиционно-го развития Пермского края заключается в привлечении инвесторов за счет обеспечения благоприятного инвестиционного климата путем улучшения уровня инвестиционной привлекательности.

Материал и методы исследования

В результате проведенных исследований и обработки научного материала были применены следующие методы научного познания: анализ, дедукция.

Степень изученности материалов исследования. Рассматриваемой темой и похожими темами занимались такие авторы, как А.Д. Красильникова [1], Н.В. Сорокина [4], О.А. Demidova, [14], S.P. Zemtsov [16], С.А. Черникова [7], T. Brenner [12], N. Vosma [11].

Результаты исследования и их обсуждение

Следует отметить наиболее приоритетные направления для инвестиций в Пермский край: промышленное производство, цифровая экономика, девелопмент, агропромышленный комплекс. Предлагается рассмотреть, чем приоритетно каждое из направлений (см. табл. 1).

Предлагается исследовать инвестиционную активность в Пермском крае на период с 2010–2018 гг. включительно. В данном исследовании будут рассмотрены:

– инвестиции в основной капитал (см. табл. 2);

– инвестиции в основной капитал по источникам финансирования, т. е. без учета субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами;

– прочие инвестиции, которые также включают в себя инвестиции из-за рубежа;

– привлеченные бюджетные средства, включающие в себя инвестиции из федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и средства местных бюджетов.

Из табл. 2 следует, что наибольшие инвестиции в основной капитал наблюдаются в 2018 году, а наименьшие в 2010 году, без учета пересчета в отношении к мировым валютам. Предлагается рассмотреть инвестиции в основной капитал по источникам финансирования без учета субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами (см. табл. 3).

Таблица 1

Приоритетные направления для инвестиций
(источник: составлено авторами по данным источника [2])

Направление	Приоритетные особенности
Промышленное производство	– наличие сырья – наличие квалифицированных кадров во многих узконаправленных сферах – высокая транспортная доступность – возможность создавать индустриальные парки
Цифровая экономика	– наличие технопарков – единственный в РФ кластер фотоники
Девелопмент	– единственный город-миллионник, не имеющий аквапарка – большие территории для строительства
Агропромышленный комплекс	– широкая кормовая база для скота

Таблица 2

Инвестиции в основной капитал
(источник: составлено авторами по данным источника [6, с. 182])

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Сумма, млн руб.	139652,2	144781,5	162241,0	219493,9	207597,1	226213,6	239389,9	253802,2	261500,0

Таблица 3

Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования
(источник: составлено авторами по данным источника [6, м. 184])

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Сумма, млн руб.	105147,6	120328,8	137915,0	183030,3	171289,3	186384,6	189301,5	188233,3	183083,0

Из табл. 3 следует, что наибольшие инвестиции в основной капитал по источникам финансирования наблюдаются в 2016 году, а наименьшие в 2010 году, без учета пересчета в отношении к мировым валютам. Предлагается рассмотреть прочие инвестиции, являющиеся одним из аспектов инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (см. табл. 4).

Из табл. 4 следует, что наибольшие прочие инвестиции наблюдаются в 2013 году, а наименьшие в 2018 году, без учета пересчета в отношении к миро-

вым валютам. Предлагается рассмотреть привлеченные бюджетные средства, являющиеся одним из аспектов инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (см. табл. 5).

Из табл. 5 следует, что наибольшие суммарные привлеченные бюджетные средства в 2013 году, а наименьшие в 2014 году, без учета пересчета в отношении к мировым валютам.

Проведём анализ обработанных статистических данных. Полученные значения удобнее представить в виде гистограмм (см. рис. 1, 2, 3, 4).

Таблица 4

Прочие инвестиции
(источник: составлено авторами по данным источника [6, с. 184])

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Сумма, млн руб.	20820,7	13831,3	31147,3	34222,4	14193,9	8128,4	10828,9	9357,0	5260,8

Таблица 5

Привлеченные бюджетные средства
(источник: составлено авторами по данным источника [6, с. 184])

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Из федерального бюджета, млн руб.	7888,3	7962,0	11648,4	9191,3	5689,3	8661,0	8026,8	6471,0	6007,6
Из бюджетов субъектов РФ, млн руб.	7393,3	4650,6	3887,2	6030,1	4592,9	4530,6	3461,7	6256,9	8705,2
Средства местных бюджетов, млн руб.	1516,2	2015,7	1988,9	3597,1	2809,7	2323,5	4460,3	2367,2	2726,3
Всего, млн руб.	16797,8	14628,3	17524,5	18818,5	13091,9	15515,1	15948,8	15095,1	17439,2

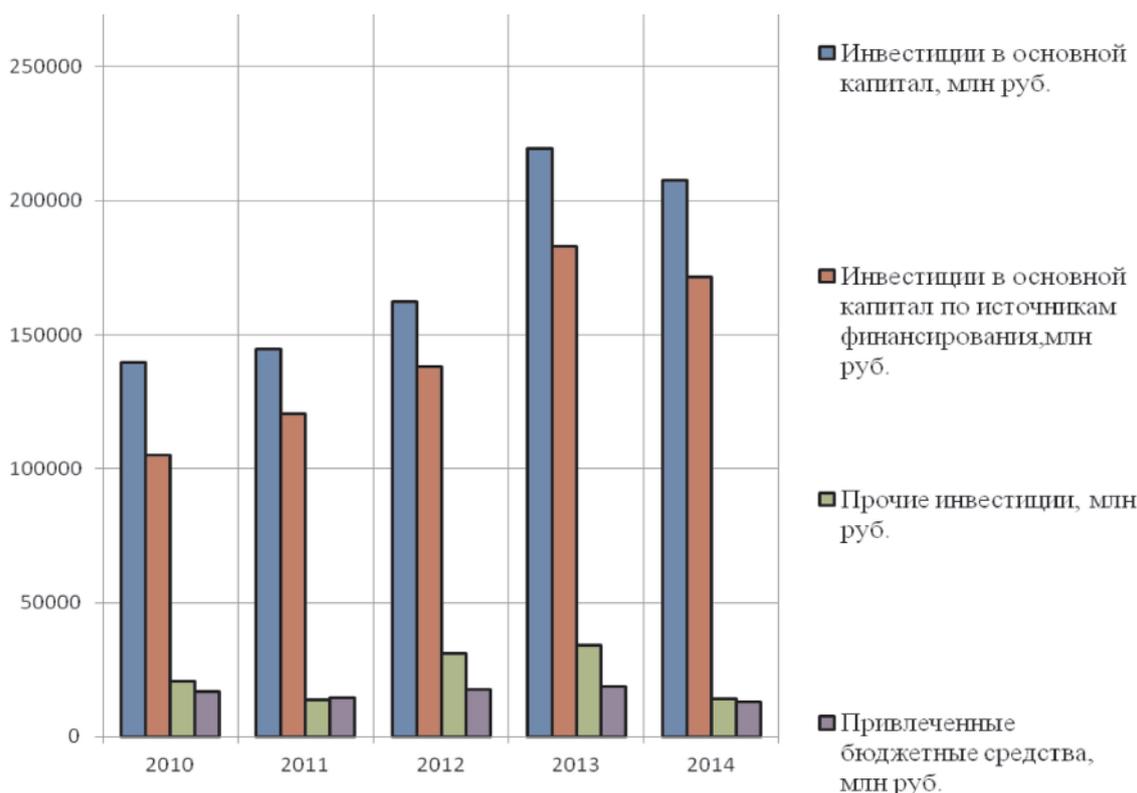


Рис. 1. Инвестиции в Пермский край на период 2010–2014 гг.
(источник: составлено авторами по данным источника [6])

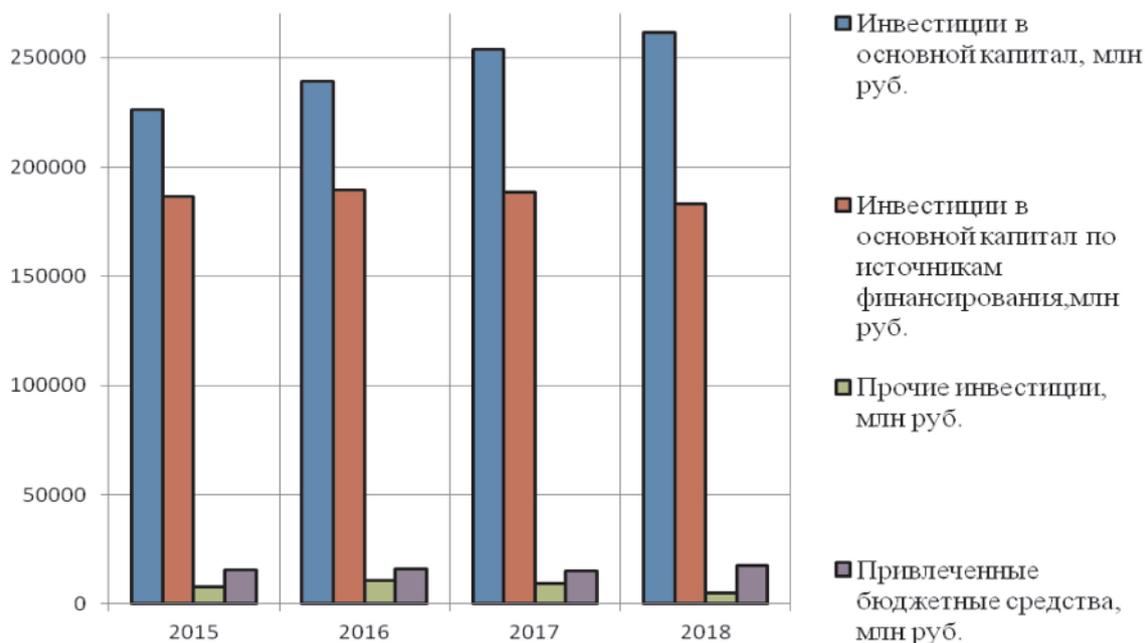


Рис. 2. Инвестиции в Пермский край на период 2015–2018 гг.
(источник: составлено авторами по данным источника [6])

Деление на два периода обосновано тем, что в 2014 году была серьезная девальвация рубля, поэтому

для более достоверного анализа выбрано два периода, до девальвации и после.

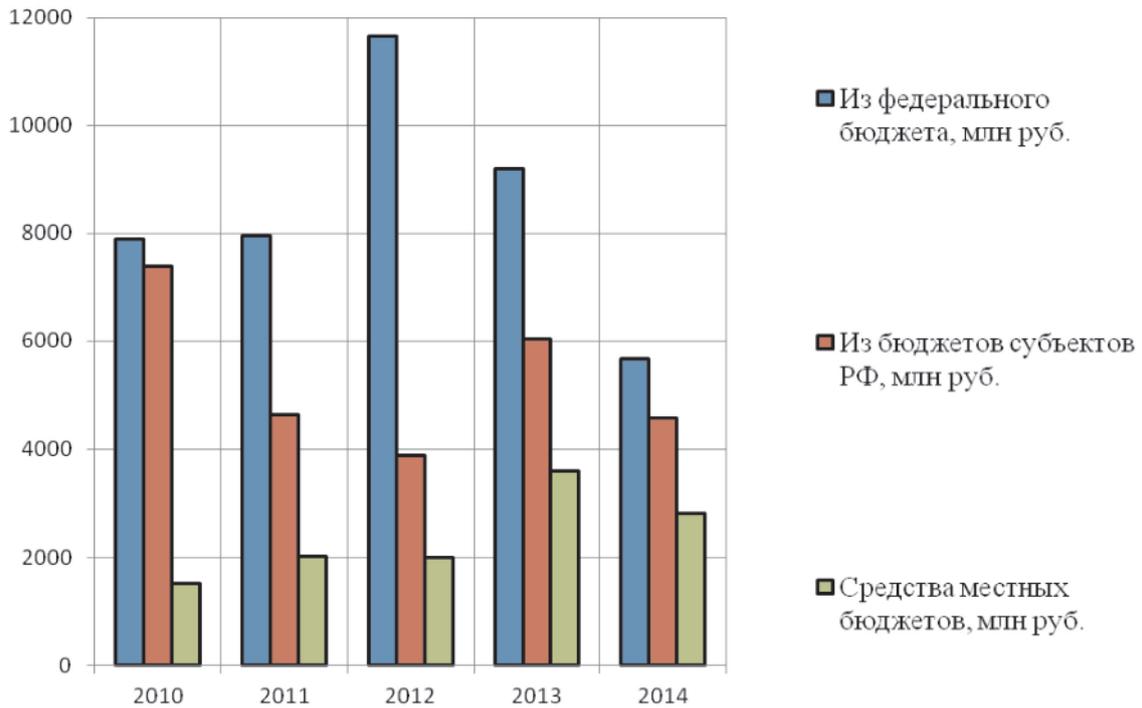


Рис. 3. Привлеченные бюджетные средства на период 2010–2014 гг.
(источник: составлено авторами по данным источника [6])

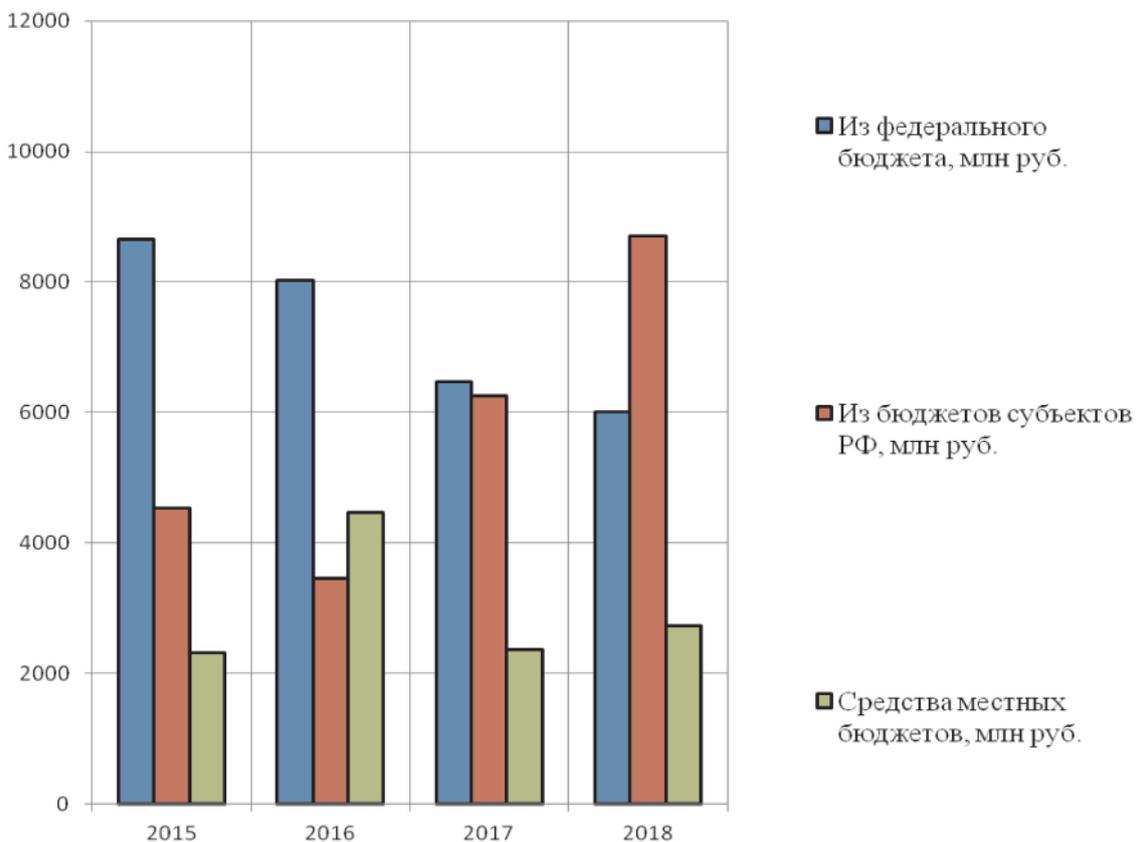


Рис. 4. Привлеченные бюджетные средства на период 2015–2018 гг.
(источник: составлено авторами по данным источника [6])

Из рис. 1 следует, что наибольшие инвестиции в основной капитал наблюдаются в 2013 году и составляют 219493,9 млн руб. Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования в 2013 году и составляют 183030,3 млн руб. Прочие инвестиции в 2013 году и составляют 34222,4 млн руб. Привлеченные бюджетные средства в 2013 году и составляют 18818,5 млн руб.

Наименьшие инвестиции в основной капитал наблюдаются в 2010 году и составляют 139652,2 млн руб. Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования в 2010 году и составляют 105147,6 млн руб. Прочие инвестиции в 2011 году и составляют 13831,3 млн руб. Привлеченные бюджетные средства в 2014 году и составляют 13091,9 млн руб.

Из рис. 2 следует, что наибольшие инвестиции в основной капитал наблюдаются в 2018 году и составляют 261500,0 млн руб. Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования в 2016 году и составляют 189301,5 млн руб. Прочие инвестиции в 2016 году и составляют 10828,9 млн руб. Привлеченные бюджетные средства в 2018 году и составляют 17439,2 млн руб.

Наименьшие инвестиции в основной капитал наблюдаются в 2015 году и составляют 226213,6 млн руб. Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования в 2018 году и составляют 183083,0 млн руб. Прочие инвестиции в 2018 году и составляют 5260,8 млн руб. Привлеченные бюджетные средства в 2017 году и составляют 15095,1 млн руб.

В 2010–2014 годах прочие инвестиции, которые включают в себя инвестиции из-за рубежа, преобладают над привлеченными бюджетными средствами РФ.

В 2015–2018 годах привлеченные бюджетные средства РФ преобладают над прочими инвестициями.

Из рис. 3 следует, что наибольшие инвестиции из федерального бюджета наблюдаются в 2012 году и составляют 11648,4 млн руб. Из бюджетов субъектов РФ в 2010 году и составляют 7393,3 млн руб. Из средств местных бюджетов в 2013 году и составляют 3597,1 млн руб.

Наименьшие инвестиции из федерального бюджета наблюдаются в 2014 году и составляют 5689,3 млн руб. Из бюджетов субъектов РФ в 2012 году и составляют 3887,2 млн руб. Из средств местных бюджетов в 2010 году и составляют 1516,2 млн руб.

Из рис. 4 следует, что наибольшие инвестиции из федерального бюджета наблюдаются в 2015 году и составляют 8661,0 млн руб. Из бюджетов субъектов РФ в 2018 году и составляют 8705,2 млн руб. Из средств местных бюджетов в 2016 году и составляют 4460,3 млн руб.

Наиболее весомый вклад на период 2010–2014 гг. в привлеченные бюджетные средства вносят средства из федерального бюджета. Наименьший вклад вносят средства местных бюджетов.

Наиболее весомый вклад на период 2015–2018 гг. в привлеченные бюджетные средства вносят как средства из федерального бюджета, так и средства из бюджетов субъектов РФ. Наименьший вклад вносят средства местных бюджетов.

Предлагается проследить и проанализировать тренд изменения инвестиций в основной капитал на периоды 2010–2014 гг. (см. рис. 5) и 2015–2018 гг. (см. рис. 6).

На рис. 5 до 2013 года наблюдается положительная динамика поступления инвестиций. Это связано с активным введением мероприятий по увеличению уровня инвестиционной привлекательности Пермского края. С 2013 года по 2014 год наблюдается спад поступления инвестиций. Это связано с возникновением неблагоприятных политических отношений западных стран к России, что привело к резкому спаду иностранных инвестиций и привлеченных бюджетных средств.

На рис. 6 наблюдается положительная динамика поступления инвестиций на всем периоде. Валютный кризис в конце 2014 года вызвал сильный удар по экономике России, в том числе Пермского края, но наблюдается рост инвестиций. Иностранные инвестиции в Пермский край резко уменьшились, но улучшение инвестиционного климата продолжилось за счет увеличения привлеченных бюджетных средств, которые позволили сохранить положительную динамику поступления инвестиций.

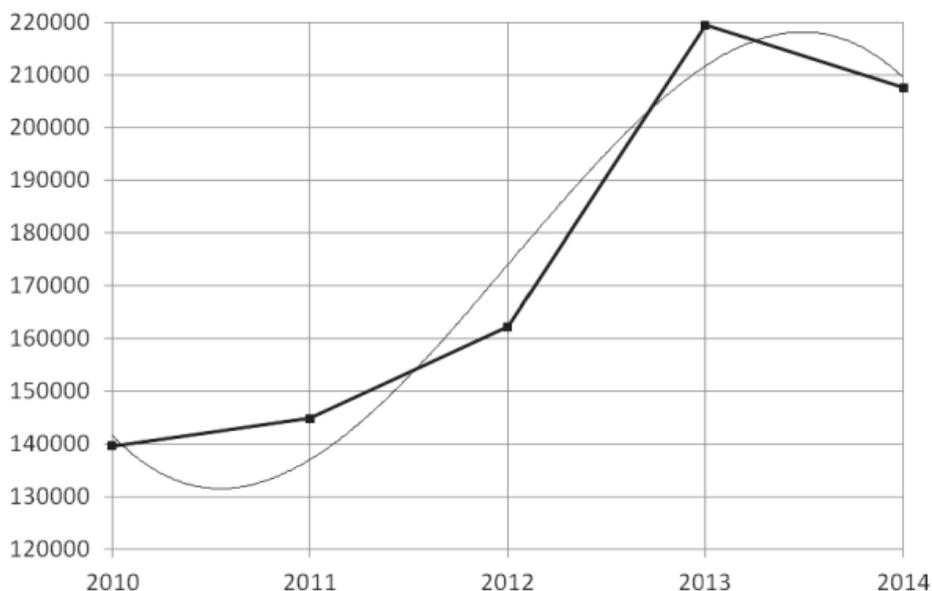


Рис. 5. Тренд изменения инвестиций в основной капитал на период 2010–2014 гг. (источник: составлено авторами по данным источника [6])

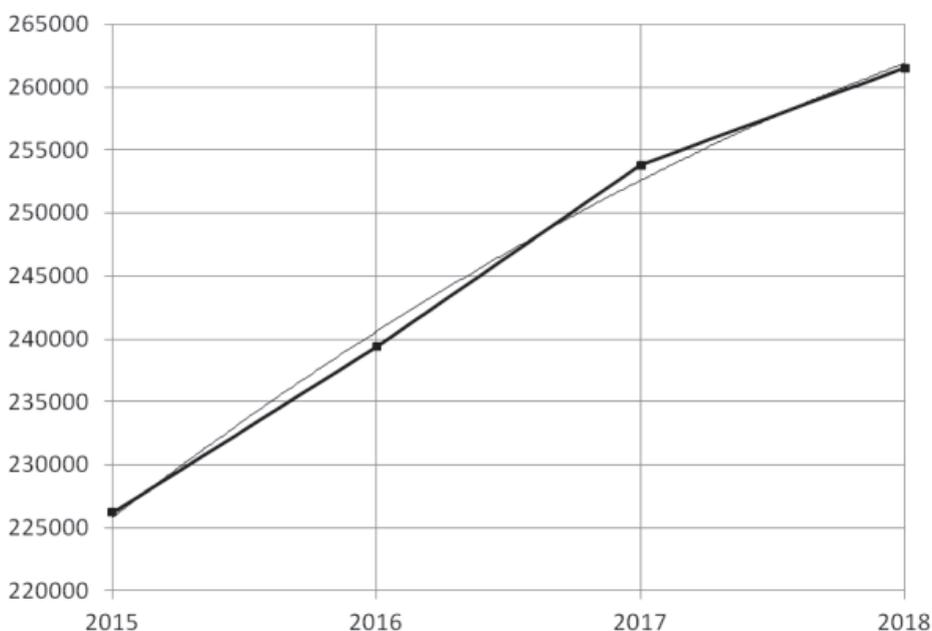


Рис. 6. Тренд изменения инвестиций в основной капитал на период 2015–2018 гг. (источник: составлено авторами по данным источника [6])

Для повышения уровня инвестиционной привлекательности Пермского края в дальнейшем, необходимо рассмотреть создание инновационной зоны на базе города Пермь. Представим авторский взгляд на цели создания инновационной зоны:

- создание новых сегментов рынка;
- создание новой продукции;
- создание новых рабочих мест и наращивание потенциала высококвалифицированных кадров;

- создание благоприятных условий для привлечения инвестиций;
- развитие инфраструктуры.

Функционирование инновационной зоны включает:

- предоставление налоговых и таможенных льгот;
- государственные вложения в строительство объектов инфраструктуры.

Можно создать алгоритм на основе метода сценариев, который будет

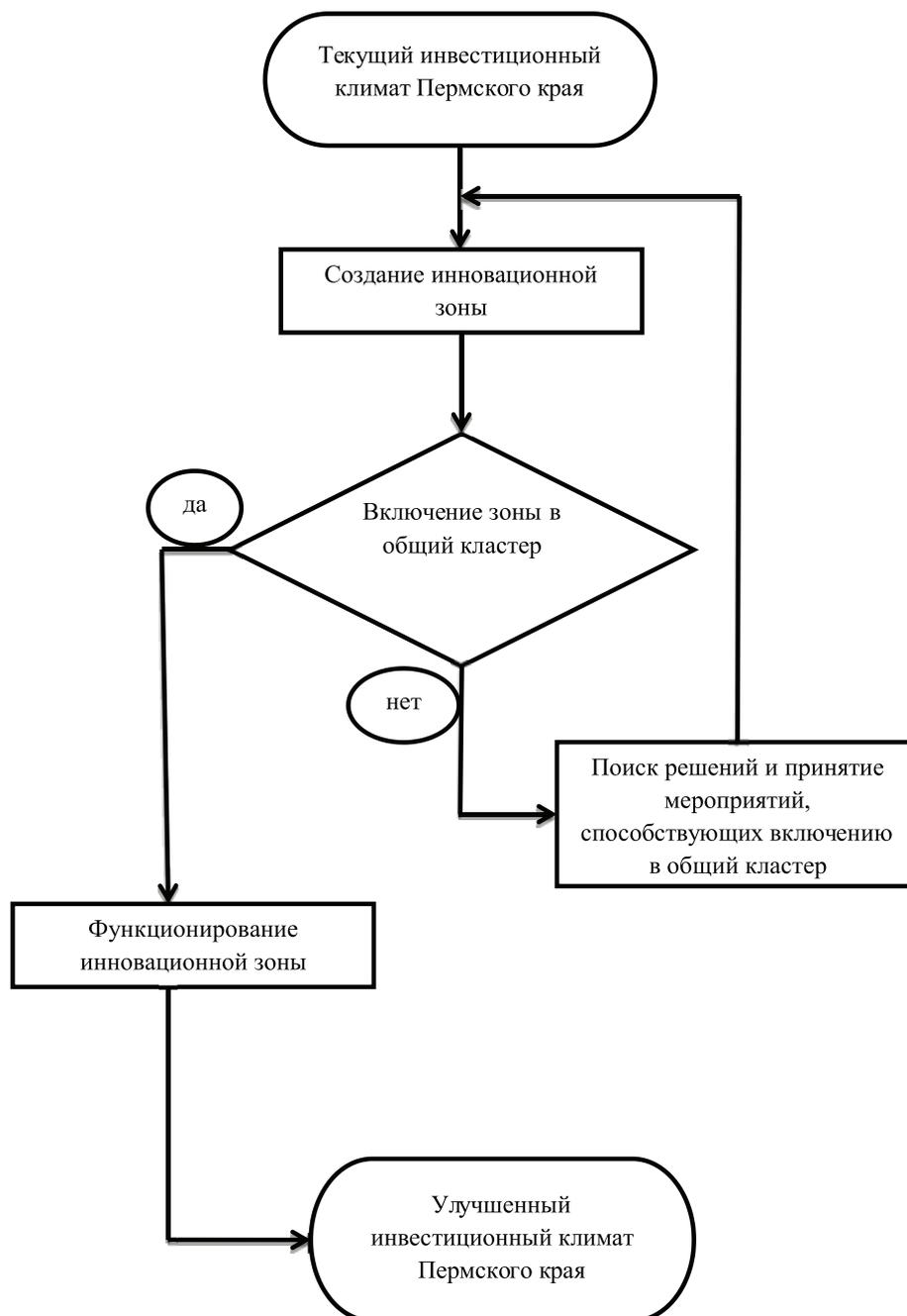


Рис. 7. Алгоритм развития инвестиционного климата в Пермском крае [источник: составлено авторами]

включать в себя оптимистический и пессимистический вариант развития событий (см. рис. 7).

Заключение

Сравнивая два периода можно предположить, что снижение прочих инвестиций, включающих в себя инвестиции из-за рубежа, начиная с конца 2014 года, обусловлено резкой девальвацией рубля, что оттолкнуло иностранных инвесторов

вкладывать в РФ, в том числе в Пермский край.

В обоих периодах динамика роста инвестиций в основной капитал имеет положительный характер. Наибольшие показатели в 2013 и 2018 годах. Рассматривая эти два периода в отношении к мировым валютам, в 2013 году рубль был менее девальвирован. Это связано с неблагоприятной политикой западных стран по отношению к России

и введенными санкциями, но, несмотря на это, наблюдается рост инвестиций в основной капитал.

На период с 2010 по 2014 года можно сказать, что объем инвестиций в основной капитал в Пермском крае вырос в 1,49 раза, а на период с 2015 по 2018 г. в 1,15 раза. Это говорит о том, что Пермский край

со временем формирует инвестиционный климат и тем самым увеличивает свою инвестиционную привлекательность.

Создание инновационной зоны в Пермском крае приведет к привлечению иностранных и отечественных инвестиций, что способствует улучшению инвестиционного климата Пермского края.

Библиографический список

1. Красильникова А.Д. Способы привлечения иностранных инвестиций в Пермский край. Научный альманах. 2016. № 3–1 (17). С. 181–184.
2. Об утверждении Инвестиционной стратегии Пермского края на период до 2017 года: постановление правительства Пермского края от 15 декабря 2014 года № 1458-п [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.permkrai.ru/upload/iblock/ace/Постановление%20Правительства%20Пермского%20края.pdf> (дата обращения: 19.05.2019).
3. Пермский край: территория вашего развития/ Путеводитель инвестора. – 2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/invest-guide-perm.pdf> (дата обращения: 19.05.2019).
4. Сорокина Н.В., Глушкова Е.С. Инвестиционная привлекательность Пермского края // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. 2018. №4. С. 303–313.
5. Социально-экономическое развитие и бюджет Пермского края [Электронный ресурс]. URL: https://mf.in.permkrai.ru/upload/pages/1658/dat_1539860039475.pdf (дата обращения: 19.05.2019).
6. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://permstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/permstat/resources/70a0ff80483b3d4692349ef8830b115d/Ежегодник+2018.pdf (дата обращения: 19.05.2019).
7. Черникова С.А. Проблема инвестиционной привлекательности предприятий агропромышленного комплекса (на примере Пермского края) // Российское предпринимательство. 2014. №21 (267). С. 126–134.
8. Об утверждении Инвестиционной стратегии Пермского края на период до 2017 года: постановление правительства Пермского края от 15 декабря 2014 года № 1458-п [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.permkrai.ru/upload/iblock/ace/Постановление%20Правительства%20Пермского%20края.pdf> (дата обращения: 19.05.2019).
9. Barinova V.A., Zemtsov S.P., Semenova R.I., Fedotov I.V. // National Report “High-Tech Business in The Russian Regions”. М.: RANEPА in Russian, 2017.
10. Barinova V.A., Zemtsov S.P., Tsareva Y.V. Entrepreneurship and institutions: Does the relationship exist at the regional level in Russia? // Voprosy Ekonomiki. 2018 (6). P. 92–116. URL: www.vopreco.ru (date of the address: 19.05.2019).
11. Bosma N., Content J., Sanders M., Stam, E. // Institutions, entrepreneurship, and economic growth in Europe // Small Business Economics. 2018. №51 (2), P. 483–499. URL: <http://www.kluweronline.com/issn/0921-898X>.
12. Brenner T. Science, Innovation and National Growth (№ 2014-03). Philipps University Marburg, Department of Geography. 2014.
13. Chepurenko A., Vilenski A. HSE Working Paper WP1/2016/02. SME Policy of The Russian State (1990–2015): From A “Generalist” to A “Paternalist” Approach Moscow: HSE, 2016.
14. Demidova O.A., Ivanov D.S. Models of economic growth with heterogenous spatial effects: The case of Russian regions // The HSE Economic Journal. 2016. № 20 (1), P. 52–75.
15. Sinelnikov-Murylev S., Drobyshevsky S., Kazakova M. / Decomposition of Russian GDP growth rates in 1999–2014. // Economic Policy. 2014. № 5. P. 7–37.
16. Zemtsov S., Muradov A., Wade I., Barinova V. Determinants of regional innovation in Russia: Are people or capital more important? // Foresight and STI Governance. 2016. № 10 (2). P. 29–42. URL: <https://foresight-journal.hse.ru/en/archive.html> (date of the address: 19.05.2019).
17. Zemtsov S.P., Baburin V.L. Assessing the potential of economic-geographical position for Russian regions // Economy of Region, 2016. №(1). P. 117–138. URL: <http://www.economyofregion.com/current/2768/pdf> (date of the address: 19.05.2019).
18. Zemtsov S.P., Smelov Y.A. Factors of regional development in Russia: Geography, human capital and regional policies // Zhurnal Novoi Ekonomicheskoi Associacii. Vol. 40, Issue 4, 2018, P 84–108.
19. Zemtsov S.P., Tsareva Y.V. Entrepreneurial activity in the Russian regions: How spatial and temporal effects determine the development of small business. (2018) // Zhurnal Novoi Ekonomicheskoi Associacii, № 1 (37), P. 145–165. URL: <http://www.econorus.org/journal/pdf/NEA-37.pdf> (date of the address: 19.05.2019).

УДК 330.131.7

С. В. Пономарева

ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», Пермь, e-mail: psvpon@mail.ru

А. А. Жигит

ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», Пермь, e-mail: laqlol1996@mail.ru

С. А. Лашкин

ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», Пермь, e-mail: Sergei-amber@mail.ru

МОДЕЛИРОВАНИЕ РИСКОВ ВЛИЯЮЩИХ НА НЕСВОЕВРЕМЕННОЕ ЗАВЕРШЕНИЕ ГРАЖДАНСКОГО И ПРОМЫШЛЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: моделирование, риски, гражданское строительство, промышленное строительство, завершение строительства.

В научной статье рассмотрены проблемы возникновения или наступления рисков, влияющих на несвоевременное завершение гражданского и промышленного строительства в Российской Федерации. Авторами научной статьи дано подробное описание рисков в строительстве. Для моделирования рисков влияющих на несвоевременное завершение гражданского и промышленного строительства в России выбраны три организации, расположенные на разных территориях. Проведено комплексное моделирование этапов строительства и вероятности наступления рисков. Актуальность темы исследования научной статьи связана с моделированием рисков, возникающих в гражданском и промышленном строительстве. Современные программные продукты позволяют сотрудникам строительных компаний, а также другим пользователям информации моделировать отдельные процессы. Научная проблема, которая остро стоит перед всеми учёными – минимизация рисков в гражданском и промышленном строительстве. Объектом исследования выступили строительные организации России. Предмет исследования – риски, сопровождающие все этапы строительных работ. Цель исследования – на основе проведённого анализа рисков связанных с не завершением строительства, построить модели, позволяющие минимизировать их наступление. В результате проведённых исследований и обработки научного материала были применены следующие методы научного познания: анализ, синтез, дедукция и моделирование. В статье использовался системный подход к обработке материалов исследования. Результаты научных исследований: авторы отмечают эффективность и практическую значимость моделирования рисков при помощи современных программных продуктов адаптированных к реалиям национального строительного бизнеса. Перспективы своих исследований, авторы научной статьи, связывают с изучением новейших инструментов моделирования рисков в строительном бизнесе.

S. V. Ponomareva

Perm National Research Polytechnic University, Perm, e-mail: psvpon@mail.ru

A. A. Zhigit

Perm National Research Polytechnic University, Perm, e-mail: laqlol1996@mail.ru

S. A. Lashkin

Perm National Research Polytechnic University, Perm, e-mail: Sergei-amber@mail.ru

MODELING THE RISKS AFFECTING THE TIMELY COMPLETION OF CIVIL AND INDUSTRIAL CONSTRUCTION IN THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: modeling, risks, civil engineering, industrial construction, completion of construction.

The scientific article deals with the problems of the occurrence or occurrence of risks affecting the late completion of civil and industrial construction in the Russian Federation. The authors of the scientific article gave a detailed description of the risks in construction. In order to model the risks affecting the late completion of civil and industrial construction in Russia, three organizations were selected, located in different territories. The complex modeling of the stages of construction and the likelihood of risk occurrence was carried out. The relevance of the research topic of a scientific article is related to the modeling of risks arising in civil and industrial construction. Modern software products allow employees of construction companies, as well as other information users, to model individual processes. The scientific problem that is acute for all scientists is minimization of risks in civil and industrial construction. The object

of the research was the construction organizations of Russia. The subject of the research is the risks accompanying all stages of construction work. The purpose of the study – based on the analysis of risks associated with not completing the construction, to build models to minimize their occurrence. As a result of the research and processing of scientific material, the following methods of scientific knowledge were applied: analysis, synthesis, deduction and modeling. The article used a systematic approach to the processing of research materials. Results of research: the authors note the effectiveness and practical significance of risk modeling using modern software products adapted to the realities of the national construction business. The prospects of their research, the authors of a scientific article, associated with the study of the latest risk modeling tools in the construction business.

Введение

Гражданское и промышленное строительство в Российской Федерации активно развивается и трансформируется с учётом появления на данном рынке новых инновационных материалов, оборудования и технических, проектных решений. Строительная отрасль всегда была связана с рисками, так как на всех этапах строительства (от проектирования и финансирования до сдачи объектов «под ключ») организации сталкиваются со многими видами рисков, в том числе с мошенническими действиями третьих лиц.

Актуальность темы исследования научной статьи связана с моделированием рисков, возникающих в гражданском и промышленном строительстве. Современные программные продукты позволяют сотрудникам строительных компаний, а также другим пользователям информации моделировать отдельные процессы. Научная проблема, которая остро стоит перед всеми учёными – минимизация рисков в гражданском и промышленном строительстве. Цель исследования – на основе проведённого анализа рисков связанных с не завершением строительства, построить модели, позволяющие минимизировать их наступление.

Материал и методы исследования

В результате проведённых исследований и обработки научного материала были применены следующие методы научного познания: анализ, синтез, дедукция и моделирование. В статье использовался системный подход к обработке материалов исследования.

Степень изученности материалов исследования и обзор литературы. Тема исследования пользуется неизменно интересом у отечественных учёных. Среди учёных занимающихся данной проблематикой следует выделить труды: Е.Б. Александрова занималась BIM-моделированием для снижения рисков

инвестиционного проекта в строительстве [1, с. 14–18]; Н.Н. Балакирев изучал предпринимательские риски на финансовом рынке [2, с. 15–680]; Т.Н. Беликова рассматривала отдельные аспекты учета в строительстве [3, с. 20–290]; Л.И. Бланк изучал влияние продолжительности строительства на экономику страны [4, с. 2–34]; Е.Ю. Борзило рассмотрел антимонопольные риски предпринимательской деятельности [5, с. 15–330]; Н.В. Брайла выявил современные проблемы строительной науки, техники и технологии [6, с. 25–130]; В.С. Воробьев занимался имитационным моделированием в планировании и прогнозировании строительного производства [7, с. 25–130]; Х.М. Гумба изучал диверсификацию деятельности строительных предприятий в условиях экономического кризиса [8, с. 30–510]; К.А. Гуреев, А.О. Алексеев, О.С. Голубева рассматривали детально интеллектуальные технологии в процессах моделирования циклических инфляционных изменений [9, с. 25–29]; А.А. Гусаков характеризовал организационно-технологическую надёжность строительства [10, с. 30–240]; О. Зонова представила авторский взгляд на риск-менеджмент в предпринимательской деятельности [11, с. 25–120]; В.Ю. Королев, В.Е. Бенинг, С.Я. Шоргин обосновывали математические основы теории риска [12, с. 25–575]; А.А. Лапидус, Г.Б. Сафарян провели количественный анализ моделирования рисков производственно-логистических процессов в строительстве [13, с. 6–9]; один из авторов научной статьи представил хеджирование (страхование рисков) финансовых инструментов при трансформации национальной отчетности в соответствии с международными стандартами [14, с. 602–606]; Г.В. Савицкая представила научному сообществу анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности [15, с. 26–280]; В.Т. Севрук

изучал банковские риски [16, с. 16–640]; Н.А. Субботина, Г.Е. Нам, В.В. Георгиади рассмотрели предметно BIM-моделирование как инструмент внедрения принципов ОН&S в строительство [17, с. 91–95]; А.А. Титович изучили менеджмент риска и страхования [18, с. 18–265]; И. Тихомирова представила исследования в области инвестиционного климата в России, при этом акцент был сделан на региональные риски [19, с. 18–301]; В.К. Федюкин, В.Д. Дурнев, В.Г. Лебедев изучили методы оценки и управление качеством промышленной продукции [20]; В.А. Харитонов, Е.И. Новопашина, А.О. Алексеев провели исследования в области двухэтапного управления многофакторными рисками

[21, с. 27–31]; С.Г. Харченко, А.А. Прохожев представили концептуальные основы государственной стратегии снижения рисков и смягчения последствий чрезвычайных ситуаций [22, с. 2–495] и др.

Результаты исследования и их обсуждение

Отметим, что инвестиции, вклады-ваемые в строительный бизнес, оцениваются как наиболее рискованные, так как на отрасль оказывают влияние как внешние, так и внутренние риски. Представим семь видов рисков, с которыми часто сталкиваются строительные компании в результате осуществления финансово-хозяйственной деятельности (см. таблицу).

Риски, оказывающие влияние на строительный бизнес
[источник: составлено авторами]

Проектные риски	Ресурсные риски	Организационные риски	Операционные риски	Климатические риски	Экзогенные риски	Финансовые риски
1	2	3	4	5	6	7
1. Проектные ошибки	1. Слабое взаимодействие бригад	1. Перебазирование на новое рабочее место	1. Ошибки на строительной площадке	1. Дождь	1. Пожар	1. Риск потери ликвидности
2. Потери из-за дефектов рабочих чертежей	2. Ожидание строительного оборудования	2. Ожидание информации	2. Ошибки на стадии инженерной подготовки	2. Снегопад	2. Военные действия	2. Риск потери платежеспособности
3. Изменение проектных решений в процессе строительства	3. Ожидание строительных материалов	3. Неподготовленности фронта работ	3. Производство бракованной продукции	3. Ветер выше 6 баллов	3. Техногенные катастрофы	3. Риск потери финансовой устойчивости
4. Недостатки проектирования технологии	4. Ожидание инструмента	4. Несвоевременность указаний технического персонала	4. Излишняя обработка готовой продукции	4. Мороз	4. Аварии	4. Риск не соблюдения леввериджа
5. Ошибки вычислительной техники	5. Взаимодействие внутри бригады	5. Потери из-за нерациональной организации строительных площадок и графиков производства работ	5. Потери из-за нарушения нормальной технологической последовательности выполнения работ	5. Стихийные бедствия		5. Валютный риск
6. Ошибки планирования и управления	6. Несвоевременная подача материалов на рабочее место	6. Увеличение расстояний транспортирования	6. Потери из-за применения малоэффективных методов, ручных процессов			6. Инвестиционный риск

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5	6	7
7. Получение необъективной или неверной информации	7. Недостаток или неисправность орудий труда	7. Излишние перекладки и перемещения материалов, конструкций, механизмов	7. Потери из-за низкого качества предшествующих работ			7. Риск упущенной выгоды
8. Принципиально статистическое определение норм трудовых затрат	8. Отсутствие или перебои подачи энергии, топлива, пара, воды на рабочие места	8. Холостые пробеги машин	8. Низкое качество выполняемых работ			8. Кредитный риск
9. Неопределенность состава работ, возникающая в результате планирования по укрупненным показателям	9. Прекращение подачи энергии, воды, пара	9. Срыв сроков предоставления или подготовки площадки, фронта работ	9. Нарушение принятой технологии производства работ			9. Риск банкротства
10. Принятие гипотезы о равномерном выполнении работ во времени	10. Неявки	10. Несвоевременное обеспечение проектной документацией	10. Устранение брака, переделка недоброкачественно выполненных работ			10. Инфляционные риски
	11. Опоздания на работу	11. Срыв согласованных сроков работ какой-либо из участвующих в строительстве организаций	11. Нарушение правил техники безопасности, противопожарных мероприятий			11. Дефляционные риски
	12. Преждевременные уходы на обед и с работы	12. Несвоевременное принятие решений или доведение их до исполнителей	12. Появление непредвиденных работ			12. Криминальный риск
	13. Посторонние разговоры	13. Недостатки структуры управления	13. Изменение запланированной последовательности работ			13. Инновационный финансовый риск
	14. Болезнь	14. Несовершенство оперативно-го планирования и управления				14. Налоговый риск
	15. Учебный отпуск, отпуск по беременности, отпуск без сохранения содержания	15. Отсутствие или некомпетентность диспетчерской службы, аппарата управления				15. Депозитный риск
	16. Потери из-за применения материалов и деталей, не соответствующих требованиям проекта или некачественных	16. Некомпетентность руководства и волевые решения, необоснованные корректировки плана в течение года				16. Процентный риск.

Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6	7
	17. Поломка грузоподъемных машин, механизмов, транспортных средств, средств малой механизации					17. Чистые риски
	18. Выход из строя временных инженерных сетей и коммуникаций (сетей электро-, водо-, теплоснабжения, дорог)					18. Спекулятивные риски
	19. Низкое качество материалов, деталей, конструкций, полуфабрикатов					19. Риск потери деловой активности
	20. Отсутствие или поломка средств измерений и контроля, инструментов и приспособлений					20. Риск потери деловой репутации
	21. Изменение численного или квалификационного состава звеньев и бригад, эффективных способов производства работ					

Для выбора подрядной организацией, объекта строительства, авторы предлагают воспользоваться программой «Бизнес-декон 09.15», где будут смоделированы риски, влияющие на несвоевременное завершение строительства. Подрядная организация, воспользовавшись данной моделью, сможет выбрать для себя наименее рискованный объект. Вначале моделирования добавляем характеристики объектов, для предметной области, в данном случае это: проектные риски, ресурсные риски, организационные риски, операционные риски, климатические риски, экзогенные риски, финансовые риски. При этом еди-

ницей измерения для оценки рисков будет являться вероятность, выраженная в % (см. рис. 1).

Из данных представленных на рис. 1 следует, что авторами выбрано наименование «моделирование рисков влияющих на несвоевременное завершение строительства», даны характеристики объектов предметной области:

- 1) проектные риски;
- 2) ресурсные риски;
- 3) организационные риски;
- 4) операционные риски;
- 5) климатические риски;
- 6) экзогенные риски;
- 7) финансовые риски.

Бизнес-декон 0.9.15 Модель Эксперимент Проект "Выбор" Управление рисками Студент

Наименование модели: Сохранить изображение Удалить модель
 Моделирование рисков влияющих на несвоевременное завершение строительства

Наименование предметной области:
 Риски в строительстве

Характеристики объектов предметной области Добавить характеристику

1	Проектные риски (ед. измерения: вероятность %)		
2	Ресурсные риски (ед. измерения: вероятность %)		
3	Организационные риски (ед. измерения: вероятность %)		
4	Операционные риски (ед. измерения: вероятность %)		
5	Климатические риски (ед. измерения: вероятность %)		
6	Экзогенные риски (ед. измерения: вероятность %)		
7	Финансовые риски (ед. измерения: вероятность %)		

Рис. 1. Наименование модели и характеристика объектов предметной области в ПП «Бизнес-декон» для моделирования рисков в строительстве [источник: составлено авторами]

На следующем этапе моделирования, для каждой характеристики делаем функцию приведения. По вертикальной оси будет оценка характеристики от 1–4, где 4 – отлично, 3 – хорошо, 2 – удовлетворительно, 1 – плохо. По горизонтальной

оси: единица измерения вероятность в %. Строим по точкам нашу функцию приведения, она у нас будет понижающаяся во всех случаях, так как чем ниже риск, тем лучше для подрядчика (см. рис. 2).

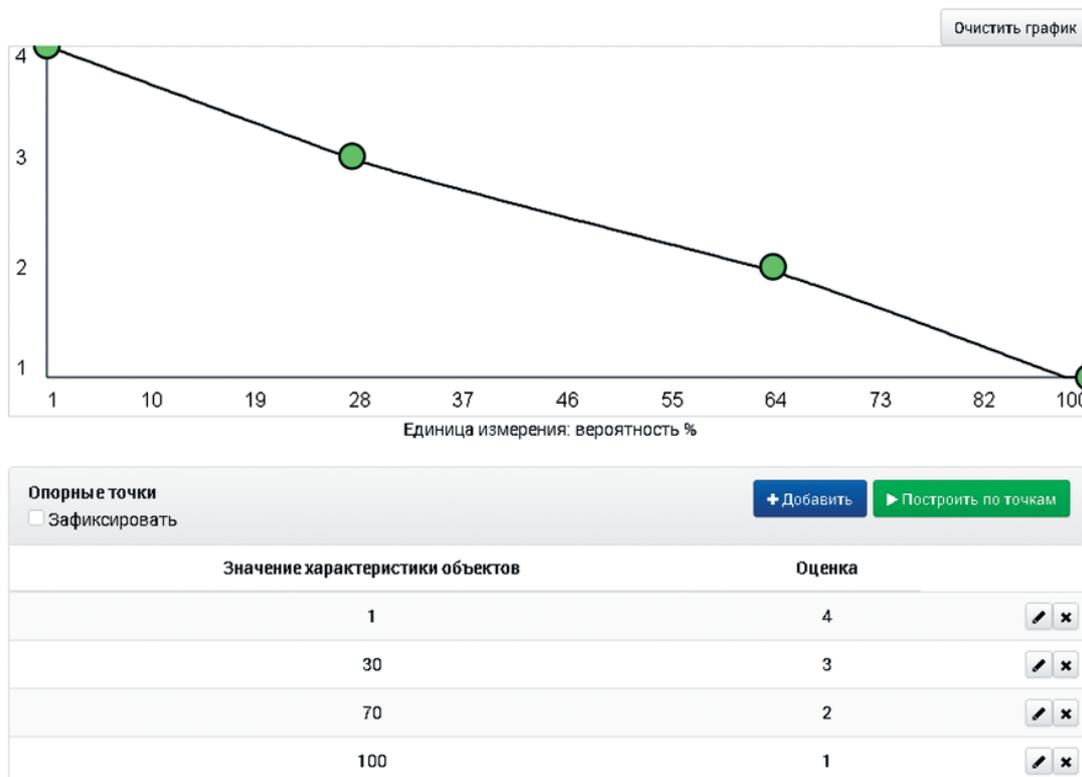


Рис. 2. Опорные точки и значения характеристик объектов моделирования [источник: составлено авторами]

Данные рис. 2 демонстрируют, что авторами выбраны опорные точки и значения характеристик объектов моделирования – рисков в строительстве. После подрядная организация ранжирует ха-

рактеристики по значимости каждой для себя, по 100-бальной шкале (см. рис. 3). В итоге получилось квантирование характеристик рисков в строительной отрасли (см. рис. 4).



Рис. 3. Ранжирование характеристик [источник: составлено авторами]



Рис. 4. Квантирование характеристик рисков, оказывающих влияние на несвоевременное завершение строительства [источник: составлено авторами]

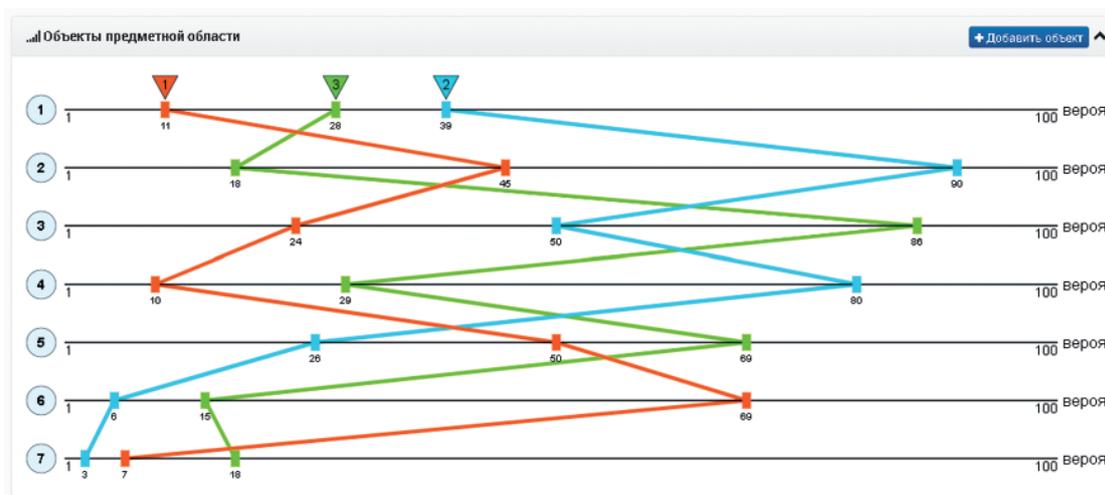


Рис. 5. Объекты предметной области для ранжирования рисков, оказывающих влияние на несвоевременное строительство [источник: составлено авторами]

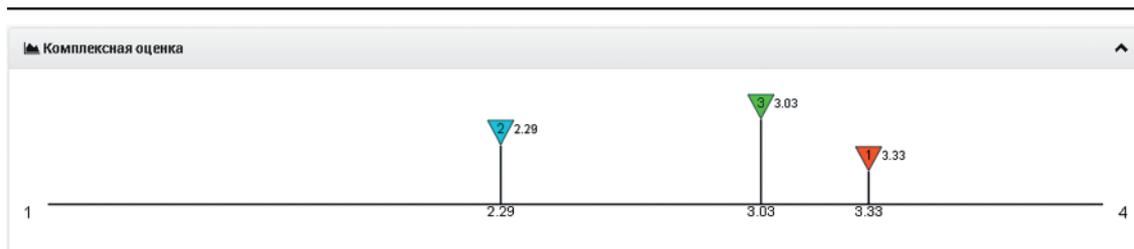


Рис. 6. Комплексная оценка вероятности наступления рисков [источник: составлено авторами]

На основе проведенного моделирования подрядная строительная организация выбирает для себя объекты строительства (см. рис. 5), после чего выбирают процент риска для каждого объекта. В примере авторы взяли объект строительства № 1 оранжевый – г. Пермь, № 3 зеленый – г. Березники, № 2 лиловый – г. Москва, когда подрядная организация находится в городе Перми.

В итоге получим комплексную оценку (см. рис. 6), по которой подрядчик может выбрать для себя наилучший вариант, с наименьшим риском для себя.

Из данных моделирования, представленных на рис. 6 следует, что по 3 объектам, представленным строительным подрядчиком, выбираем № 1 – оранжевый – г. Пермь, так как у этого объекта оценка = 3.33, т. е. результат балльной оценки от 1 до 4 – с наименьшим риском несвоевременного строительства.

Заключение

При выполнении договоров подряда в деятельности строительных организаций могут появляться разнообразные ситуации, которые сопровождаются возможными убытками, которые вызваны рисками (деловыми, операционными, финансовыми, экзогенными и др.). Строительство имеет вероятностный характер, существует даже выражение «искусство застройки – это искусство управлять риском». Риск никогда не может быть сведен к нулю, но может быть уменьшен. Состояние строительной отрасли в 2019 году еще далеко от того, каким видит его цивилизованное общество. Но при выполнении ряда шагов по моделированию наступления того или иного вида рисков строительная отрасль может занять лидирующие позиции не только внутри страны, но и в мире. Перспективы своих исследований, авторы научной статьи, связывают с изучением новейших инструментов моделирования рисков в строительном бизнесе.

Библиографический список

1. Александрова Е.Б. BIM-моделирование как новейший инструмент для снижения рисков инвестиционного проекта в строительстве // BIM-моделирование в задачах строительства и архитектуры: материалы Всероссийской научно-практической конференции. 2018. С. 14–18.
2. Балакирев Н.Н. Предпринимательские риски на финансовом рынке / Н.Н. Балакирев, Л.П. Давиденко, О.П. Саватеева. М.: ИВЭСЭП, 2016. 693 с.
3. Беликова Т.Н. Все об учете в строительстве. М.: СПб: Питер, 2014. 304 с.
4. Бланк Л.И. Влияние продолжительности строительства на экономику страны // Промышленное и гражданское строительство. 1991. № 8. С. 32–34.
5. Борзило Е.Ю. Антимонопольные риски предпринимательской деятельности. Научно-практическое руководство. М.: Статут, 2014. 336 с.
6. Брайла Н.В. Современные проблемы строительной науки, техники и технологии / Н.В. Брайла, Ю.Г. Лазарев, М.А. Романович, Т.Л. Симанкина, А.В. Улыбин; СПбПУ. СПб., 2017. 141 с.
7. Воробьев В.С. Имитационное моделирование в планировании и прогнозировании строительного производства. Новосибирск: Издательство СГУПСа, 1998. 147 с.
8. Гумба Х.М. Диверсификация деятельности строительных предприятий в условиях экономического кризиса. М.: АСВ, 2017. 539 с.
9. Гуреев К.А., Алексеев А.О., Голубева О.С. Интеллектуальные технологии в процессах моделирования циклических инфляционных изменений // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 10 (84). С. 25–29.

10. Гусаков А.А. Организационно-технологическая надёжность строительства. М.: Стройиздат, 1974. 252 с.
 11. Зонова О. Риск-менеджмент в предпринимательской деятельности. М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2017. 120 с.
 12. Королев В.Ю., Бенинг В.Е., Шоргин С.Я. Математические основы теории риска. М.: Физматлит, 2011. 591 с.
 13. Лapidус А.А., Сафарян Г.Б. Количественный анализ моделирования рисков производственно-логистических процессов в строительстве // Технология и организация строительного производства. 2017. №3 (4). С. 6–9.
 14. Пономарева С.В. Хеджирование финансовых инструментов при трансформации национальной отчетности в соответствии с международными стандартами // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 1. С. 602–606.
 15. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности. Методологические аспекты: монография. М.: ИНФРА-М, 2017. 292 с.
 16. Севрук В.Т. Банковские риски. М.: Дело ЛТД, 2018. 656 с.
 17. Субботина Н.А., Нам Г.Е., Георгиади В.В. BIM-моделирование как инструмент внедрения принципов ОН&S в строительство // BIM-моделирование в задачах строительства и архитектуры: материалы II Международной научно-практической конференции. 2019. С. 91–95.
 18. Титович А.А. Менеджмент риска и страхования. М.: Высшая школа, 2014. 272 с.
 19. Тихомирова И. Инвестиционный климат в России: региональные риски: моногр. М.: Издатцентр, 2017. 320 с.
 20. Федюкин В.К., Дурнев В.Д., Лебедев В.Г. Методы оценки и управление качеством промышленной продукции. М.: Рилант, 2005. 328 с.
 21. Харитонов В.А., Новопашина Е.И., Алексеев А.О. Двухэтапное управление многофакторными рисками в задачах обоснования ставки капитализации // Недвижимость: экономика, управление. 2010. №3–4. С. 27–31.
 22. Харченко С.Г., Прохожев А.А. Концептуальные основы государственной стратегии снижения рисков и смягчения последствий чрезвычайных ситуаций / С.Г. Харченко; А.А. Прохожев и др. М.: Мир, 2017. 508 с.

УДК 336.025

В. В. Роцупкина

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет», Ставрополь,
e-mail: kluvil@rambler.ru

ЗЕМЕЛЬНЫЙ НАЛОГ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ – ЧТО НОВОГО? (НА МАТЕРИАЛАХ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ)

Ключевые слова: предприниматель, бизнес, социальный, бизнес-модель.

Земельное законодательство Российской Федерации (Земельный кодекс Российской Федерации и изданные в соответствии с ним иные акты) основывается на принципе платности использования земли. Любое использование земли осуществляется за плату. Экономический интерес органов местного самоуправления распространяется на определение налоговой базы по земельному налогу, так как указанные налоги в полном объеме зачисляются в местные бюджеты.

В Ставропольском крае размер налоговых ставок по земельному налогу установлен представительными органами муниципальных образований в размере предельных, базовых ставок, предусмотренных Налоговым кодексом. Согласно нормам, установленным Налоговым кодексом, льготами по налогам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками, включая возможность не уплачивать налог либо уплачивать их в меньшем размере.

И. И. Roshchupkina

North-Caucasian Federal University, Stavropol, e-mail: kluvil@rambler.ru

LAND TAX FOR ENTREPRENEURS – WHAT’S NEW? (ON MATERIALS OF THE STAVROPOL TERRITORY)

Keywords: entrepreneur, business, social, business model.

The land legislation of the Russian Federation (the Land Code of the Russian Federation and other acts issued in accordance with it) is based on the principle of payment for the use of land. Any land use is charged. The economic interest of local governments extends to determining the tax base for land tax, since these taxes are fully credited to local budgets.

In the Stavropol Territory, the tax rate for land tax is set by the representative bodies of municipalities in the amount of marginal, base rates provided by the Tax Code. According to the norms established by the Tax Code, tax benefits are granted to certain categories of taxpayers of advantages over other taxpayers, including the possibility not to pay tax or pay them in a smaller amount.

Введение

В соответствии с нормами, регулирующими порядок исчисления земельного налога, индивидуальный предприниматель, начиная с налогового периода 2015 года, не осуществляет самостоятельный расчет этого налога. За него это делает налоговый орган. Таким образом, индивидуальный предприниматель в части налога на землю приравнен к физлицам и должен платить его на основании уведомления, присланного Инспекцией федеральной налоговой службы, в срок, установленный для уплаты налога физлицами.

Цель исследования

Целью исследования является мониторинг законодательных инноваций по земельному налогу, регулирующих

процесс налогообложения земельных участков на примере муниципальных образований Ставропольского края, в том числе, для предпринимателей.

Материалы и методы исследования

Российским Налоговым кодексом предпринимателям вменяется обязанность вносить платежи на земельные участки. Она возникает, если соответствующее имущество принадлежит бизнесмену на основании прав собственности, наследования, а также бессрочного использования.

В соответствии с общим правилом предприниматель выступает плательщиком земельного налога при одновременном соблюдении двух условий:

– право собственности закреплено за бизнесменом документально;

– земельный участок расположен на территории субъекта Российской Федерации, в котором действует соответствующий налог.

Если по каким-либо причинам у индивидуальных предпринимателей отсутствуют документы, подтверждающие право собственности, возможны две ситуации:

У предпринимателя не возникает обязанности платить соответствующие отчисления, если участок был куплен после 31 января 1998 года, но право на него не было оформлено. Важно помнить, что умышленное уклонение от государственной регистрации земли для снижения налогов грозит предпринимателю штрафом. Сумма его будет немалая и составит до 40% размера неустойки по налогу.

Если земельный участок был приобретен до 31 января 1998 года, индивидуальный предприниматель обязан оплачивать земельный налог даже при отсутствии бумаг на право собственности. Это объясняется тем, что в этой ситуации допускается подтверждение владения другими документами, например, соглашением купли-продажи.

Количество собственников земельных участков, землепользователей и землевладельцев, т. е. количество налогоплательщиков оказывает прямое влияние на размер налоговой базы. Чем больше зарегистрировано прав, тем больше налогооблагаемая база.

В данном случае у муниципалитетов имеется налоговый потенциал, заключающийся в вовлечении в налоговый оборот земельных участков, права на которые отсутствуют в Едином государственном реестре недвижимости, но существуют на основании государственных актов, свидетельств и других документов, удостоверяющих права на землю и выданных физическим или юридическим лицам до вступления в силу Федерального закона от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним». Указанные права имеют равную юридическую силу с записями в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество, но они не участвуют (выпадают) в межведомственном обмене, в целях учета и постановки на налоговый учет для налогообложения, сведениями об объектах недвижимости и их правообладателями между

органами Росреестра и налоговыми органами. Таким образом, муниципалитеты должны пробуждать «добрую волю» физических подать заявление на регистрацию прав на земельные участки [1].

Муниципалитеты в целях недопущения необоснованного снижения налоговой базы – кадастровой стоимости, используемой для исчисления земельного налога, по решению комиссии о пересмотре результатов определения кадастровой стоимости, могут и должны принимать участие в процедуре рассмотрения установления кадастровой стоимости равной рыночной. При необходимости осуществлять оспаривание результатов [10].

Одним из направлений повышения налогового потенциала муниципального образования может послужить расширение списка объектов торговых центров (комплексов) общей площадью свыше 250 квадратных метров, принадлежащих физическим лицам, для включения их министерством имущественных отношений Ставропольского края в перечень объектов, в отношении которых налоговая база определяется как кадастровая стоимость. Экономическая составляющая местных бюджетов в данном случае выражается в разнице сумм налога, исчисленного по ставке 0,3% (для не включенных в перечень) и по ставке, установленной в отношении объектов налогообложения, включенных в перечень, которая в 2015 году установлена в размере 0,9%, в 2016 году – в размере 1,5%, в 2017 году – в размере 1,5%, в 2018 году – в размере 2% [2].

При этом не применяются коэффициенты, установленные для переходного периода применения кадастровой стоимости (0,2 для 2016 года, 0,4 для 2017 года, 0,6 для 2018 года и условия применения 1,1 для следующего года).

В отношении объектов, включенных в рассматриваемый перечень, не применяются условия освобождения по уплате налога индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, и индивидуальных предпринимателей уплачивающих единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности. Тогда, как по объектам, не включенным в перечень, индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения (в отношении имущества, используемого для предпринимательской

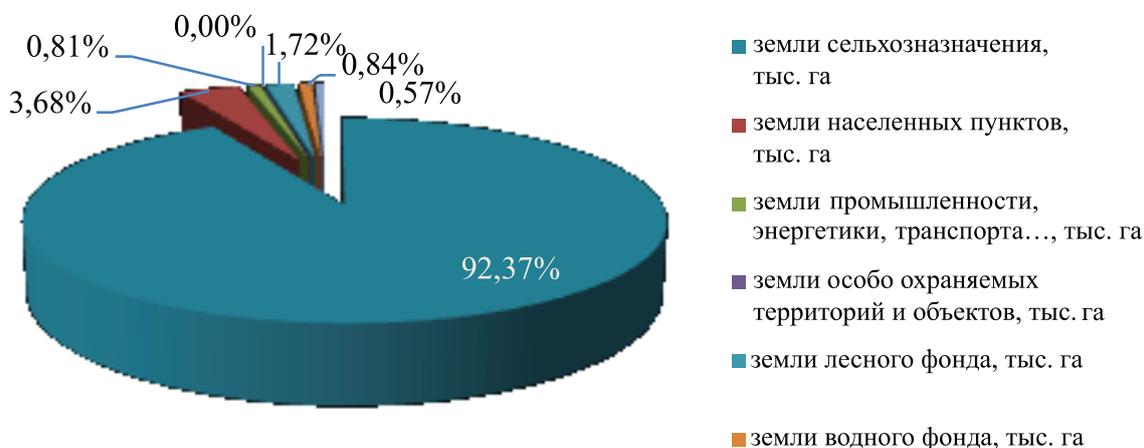
деятельности), и индивидуальные предприниматели, уплачивающие единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (в отношении имущества, используемого для осуществления предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом), предусматривает их освобождение от обязанности по уплате [3].

Еще одним направлением деятельности органов местного самоуправления является наполняемость и поддержание в актуальном состоянии сведений об объектах адресации, содержащихся в Государственном адресном реестре. Почтовый адрес объекта недвижимости (включая земельные участки) и/или места жительства/места нахождения налогоплательщика является одним из элементов, используемых налоговыми органами для идентификации и постановки на налоговый учет объектов налогообложения и налогоплательщиков. Учитывая обязанность налоговых органов, исчислить физическим лицам земельный налог и налог на имущество физических лиц, предъявить их к уплате и направить налогоплательщику налоговое уведомление, в том числе по почте заказным письмом по адресу места жительства гражданина, наличие адреса обязательно, следовательно, если почтовый адрес будет неактуальным, либо сведения о нем будут отсутствовать в Государственном адресном реестре (ГАР), Почта России не сможет осуществить доставку федеральной налоговой корреспонденции (налоговые уведомления, требования и т.п.), в том числе и налогоплательщикам – физическим лицам [4].

Обязанность по размещению, изменению и аннулированию сведений об адресах в Государственном адресном реестре возложена Федеральным законом от 28.12.2013 № 443-ФЗ на органы местного самоуправления. Согласно названному федеральному закону ответственность за достоверность, полноту и актуальность содержащихся в ГАР сведений об адресах несет орган местного самоуправления, разместивший такие сведения. Сведения об адресах, содержащиеся в ГАР, обязательны для использования органами государственной власти, органами местного самоуправления (при предоставлении государственных и муниципальных услуг), а также для использования при оказании услуг почтовой связи.

Земельный фонд Ставропольского края составляет 6,6 млн га, из которых:

- 92,4% (6111,1 тыс. га) земель относятся к землям сельхоз назначения;
- 3,7% (243,7 тыс. га) земли населенных пунктов;
- 0,8% (53,4 тыс. га) земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения;
- 0,001% (52 га) земли особо охраняемых территорий и объектов;
- 1,7% (114,1 тыс. га) земли лесного фонда;
- 0,8% (55,6 тыс. га) земли водного фонда;
- 0,6% (38 тыс. га) земли запаса [5].



Распределение земельного фонда Ставропольского края по категориям земель

Таким образом, налоговый потенциал Ставропольского края составляет 96,9% площади земельного фонда, в случае соблюдения условия – регистрация прав лицами (организации и физические лица) признаваемыми Налоговым кодексом налогоплательщиками на земельные участки, признаваемыми Налоговым кодексом, объектами налогообложения (на которые оформлены права собственности, постоянного (бессрочного) пользования или пожизненного наследуемого владения) [6].

При расчете прогноза поступлений по налогу темп роста на 2018 составил 94,3%, на 2019 год принят в размере 100,0% (с учетом изменений внесенных Федеральным законом № 334-ФЗ от 03.08.2018 года).

Средняя ставка по земельному налогу с физических лиц за 2017 год составила 0,26% [7].

Расчётный уровень собираемости определен согласно данным отчёта по форме № 1-НМ за предыдущий год – 103,4% (табл. 1).

При расчете прогнозного объема поступлений земельного налога с физических лиц учитываются выпадающие доходы в связи с предоставлением льгот, освобождений и пре-

ференций, установленных в рамках главы 31 Налогового кодекса Российской Федерации, и других льгот, и преференций [8].

Расчет прогнозного объема поступлений земельного налога осуществляется методом прямого расчета с использованием показателей налоговой базы и налоговой ставки, и других показателей (уровень переходящих платежей, уровень собираемости).

Прогноз поступлений земельного налога с физических лиц осуществляется с учетом установленных сроков направления налоговыми органами налоговых уведомлений и уплаты налога в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации.

При расчете прогноза поступлений по налогу темп роста на 2018 составил 96,8%, на 2019 год принят в размере 100,0% (с учетом изменений внесенных Федеральным законом № 334-ФЗ от 03.08.2018 года).

Средняя ставка по земельному налогу с физических лиц за 2017 год составила 0,27%.

Расчётный уровень собираемости определен согласно данным отчёта по форме № 1-НМ за 2017 год – 87,3% (табл. 2).

Таблица 1

Расчет земельного налога с физических лиц по Ипатовскому городскому округу

Наименование показателя		2017 г.	2018 г.	Прогноз 2019 г.
Налоговая база в виде кадастровой стоимости земельных участков физических лиц	НБ	14 690 557	13 853 195	13 853 195
Коэффициент экстраполяции, рассчитываемый как среднее арифметическое значение темпов роста (снижения) налоговой базы в виде кадастровой стоимости к предыдущему периоду, %	$K_{экстр}$	x	94,3	100
Расчетная средняя ставка по земельному налогу с физических лиц за отчетный период, %	S	x	0,26	0,26
Расчётный уровень собираемости, с учётом динамики показателя собираемости по данному виду налога, сложившегося в предшествующие периоды, учитывает работу по погашению задолженности по налогу, %	$K_{соб}$	x	103,4	103,4
Корректирующая сумма поступлений, учитывающая изменения законодательства о налогах и сборах, а также другие факторы	F	x	0	0
Поступление налога	$ЗН_{фл}$	36 827	37 243	37 243
Прогнозируемый темп роста поступлений, %			101,1	100,0

Таблица 2

Расчет земельного налога с физических лиц по Петровскому городскому округу

Наименование показателя		2017 г.	2018 г., ожидаемое	Прогноз 2019 г.
Налоговая база в виде кадастровой стоимости земельных участков физических лиц	НБ	19 802 874	19 169 182	19 169 182
Коэффициент экстраполяции, рассчитываемый как среднее арифметическое значение темпов роста (снижения) налоговой базы в виде кадастровой стоимости к предыдущему периоду, %	$K_{\text{экстр}}$	x	96,8	100
Расчетная средняя ставка по земельному налогу с физических лиц за отчетный период, %	S	x	0,27	0,27
Расчётный уровень собираемости, с учётом динамики показателя собираемости по данному виду налога, сложившегося в предшествующие периоды, учитывает работу по погашению задолженности по налогу, %	$K_{\text{соб}}$	x	87,3	87,3
Корректирующая сумма поступлений, учитывающая изменения законодательства о налогах и сборах, а также другие факторы	F	x	0	0
Поступление налога	$3Н_{\text{ФЛ}}$	51 545	45 184	45 184
Прогнозируемый темп роста поступлений, %			87,7	100,0

При расчете прогнозного объема поступлений земельного налога с физических лиц учитываются выпадающие доходы в связи с предоставлением льгот, освобождений и преференций, установленных в рамках главы 31 Налогового кодекса Российской Федерации, и других льгот, и преференций.

Минфин России подготовил письмо от 3 апреля 2019 г. N 03-05-04-02/23083 «Об исчислении земельного налога в отношении земельных участков с видом разрешенного использования “Для индивидуального жилищного строительства”, используемых в предпринимательской деятельности».

ФНС России обязало довести настоящие разъяснения до сотрудников налоговых органов, осуществляющих администрирование земельного налога, и организовать исполнение разъяснений, в т. ч. при формировании налоговых уведомлений (письмо № БС-4-21/6245@ от 05.04.2019 г.).

Результаты исследования и их обсуждение

Согласно ст. 388 Налогового кодекса Российской Федерации предприниматели обязаны уплатить земельный налог в бюджет, если земельный участок принадлежит им на основании одного из следующих прав:

- собственности;

- бессрочного использования;
- пожизненного наследования.

Кодекс в целях обложения земельным налогом не предъявляет требований и не устанавливает особенностей налогообложения в зависимости от наличия или отсутствия у физического лица статуса индивидуального предпринимателя.

При этом есть 3 группы условий, которые освобождают предпринимателей от уплаты налога [9].

В 1 группе содержатся обстоятельства, связанные с особенностью земельного участка, который:

- принадлежит к объектам лесного фонда;
- изъят из оборота в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- ограничен в обороте и занят памятниками культуры или водными объектами из водного фонда;
- относится к общему имуществу многоквартирного фонда [10].

Во 2 группе рассматривается право, на основании которого предприниматель владеет участком:

- право безвозмездного пользования;
- передача по договору аренды.

3 группа – это характеристика самого предпринимателя: если он относится к представителям коренного малочисленного населения Крайнего Севера,

Сибири, Дальнего Востока (в отношении промысловых земель, территорий для проживания и хозяйствования) [11].

При наличии одного из перечисленных выше условий у предпринимателя нет необходимости уплачивать налог на землю.

При оплате налога на землю в 2019 году предприниматели должны внимательно относиться к срокам. Нарушение даты оплаты приводит к начислению штрафов [12].

При самостоятельном оформлении документа на перечисление следует несколько раз проверить код бюджетной классификации.

Итогом вновь станет привлечение к ответственности.

Размер штрафных санкций зависит от условий их возникновения:

- Если индивидуальный предприниматель получил уведомление о необходимости оплатить земельный налог, но не сделал этого, неоплата считается умышленной. В этом случае размер штрафа устанавливается на уровне 40% от суммы земельного налога.

- Если платёж был внесён не полностью или не перечислен в силу экстренных ситуаций, штраф будет меньше. Он составит 20% от суммы налога [13].

Налоговые службы обычно вменяют неплательщику умышленную неуплату. То, что нарушение было допущено не специально, придётся доказывать в судебном порядке.

На основании вышесказанного Минфин России сделал вывод: исчисление земельного налога в отношении земельных участков с видом разрешенного использования «для индивидуального жилищного строительства»,

используемых в предпринимательской деятельности и предназначенных для дальнейшей перепродажи, осуществляется с учетом налоговой ставки, предусмотренной подпунктом 2 пункта 1 статьи 394 Кодекса [14].

То есть в отношении земельных участков «для индивидуального жилищного строительства», используемых в предпринимательской деятельности, применяется налоговая ставка, предусмотренная НК РФ для «прочих земельных участков» в размере, не превышающем 1,5%, что в 5 раз выше ставки земельного налога, установленного в отношении земельных участков с видом разрешенного использования «для индивидуального жилищного строительства» [15, 16, 17].

Выводы (заключение)

Земельный налог для индивидуальных предпринимателей в 2019 году подчиняется всем правилам, действующим для обычных физлиц, и платится на основании того же документа (уведомления ИФНС) и в те же сроки. Перенос срока уплаты земельного налога на 1 декабря года, наступающего за годом, за который оплачивается налог, – нововведение 2016 года. То есть, в 2019 году за 2018 год налог следует уплатить до 02.12.2019 (так как 1 декабря – воскресенье), а за 2019 год – до 01.12.2020.

По новому закону с 2020 года приусадебные, садовые и огородные участки, которые используются для предпринимательской деятельности, будут облагаться земельным налогом по ставке для прочих земель, не превышающей 1,5% от кадастровой стоимости.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00017 А.

Библиографический список

1. Земельный налог для ИП в 2019 году [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://nalog-nalog.ru/zemelnyj_nalog/zemelnyj_nalog_dlya_ip/#more.
2. Тищенко К.Э., Чушенко С.М. Особенности прогнозирования и планирования налоговых поступлений в Российской Федерации // Дневник наук. 2018. № 11.
3. Меркулов В.В., Русанов И.В., Русанова А. Приоритеты совершенствования налоговой политики на региональном уровне // Актуальные вопросы совершенствования бухгалтерского

учета. статистики и налогообложения: материалы VII международной научно-практической конференции. Тамбов, 2018. С. 170–177.

4. Рамазанова Е.С., Тимченко И.А. Формирование системы стратегических целей налоговой политики государства на региональном уровне // Актуальные вопросы совершенствования бухгалтерского учета. статистики и налогообложения: материалы VII международной научно-практической конференции. Тамбов, 2018. С. 266–273.

5. Адамова А.А., Загоруйко В.В., Рыбалко С.С. Введение необлагаемого минимума при налогообложении физических лиц // Актуальные вопросы совершенствования бухгалтерского учета. Статистики и налогообложения: материалы VII международной научно-практической конференции. Тамбов, 2018. С. 65–74.

6. Баканова К.Д., Карнаухова Ю.Ю. Роль налоговой политики государства в социально-экономическом развитии регионов // Актуальные вопросы совершенствования бухгалтерского учета. статистики и налогообложения: материалы VII международной научно-практической конференции. Тамбов, 2018. С. 65–74.

7. Рощупкина В.В. Особенности современной государственной налоговой политики для предпринимателей в Российской Федерации // Финансы и кредит. 2019. Т. 25, № 6. С. 1373–1382.

8. Roshchupkina V.V. Methodical bases of rating assessment of tax policy efficiency // Advances in Economics, Business and Management Research. 2019. vol. 47. P. 211–214.

9. Чукунова И.В., Кальтымова С.А. Влияние изменений в государственной кадастровой оценке недвижимости на размер налога на имущество физических лиц [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26197756>.

10. Кошкина И.В. Кредитование начинающего предпринимателя // Финансы и кредит. 2017. Т. 23. № 30 (750). С. 1820–1830.

11. Хянненен В.Е. Конкретизация налогового законодательства органами местного самоуправления на примере установления налога на имущество физических лиц [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24199704>.

12. Мигашкина Е.С. Реформирование налога на имущество физических лиц и его влияние на доходы бюджета [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25694288>.

13. Дементьева Н.М., Дементьев Д.В. Налоговые каникулы для индивидуальных предпринимателей: ожидаемый результат // Финансы и кредит. 2015. № 20 (644). С. 47–54.

14. Сиденко А.А. Налогообложение индивидуальных предпринимателей: постановка проблемы // Вестник научных конференций. 2016. № 9–3 (13). С. 79–80.

15. Серов Е.В. Налогообложение имущества индивидуального предпринимателя // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2017. Т. 1. № 3. С. 151–154.

16. Гаврисенко А.А. Налогообложение индивидуальных предпринимателей при сдаче в аренду недвижимого имущества // Современные наукоёмкие инновационные технологии: сборник статей Международной научно-практической конференции. 2019. С. 148–152.

17. Титова Д.А. Налогообложение индивидуальных предпринимателей в 2018 году // Молодой ученый. 2018. № 36 (222). С. 43–45.

УДК 374(091)

Е. А. Семивеличенко

Башкортостанское региональное отделение ООО «Союза машиностроителей России»,
Уфа, e-mail: eas755@yandex.ru

А. Д. Иванова

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный технический университет»,
Уфа, e-mail: alla.ivanova@mail.ru

О. В. Муругова

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный технический университет»,
Уфа, e-mail: murugova.oxana@mail.ru

С. В. Иванов

Сообщество Вконтакте «Суровый технарь», Москва, e-mail: agregatsoftware@gmail.com

**ВОПРОСЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ И ВОСПИТАНИЯ
ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ МОЛОДЕЖИ
И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РАЗВИТИЮ ЖУРНАЛА «ЮНЫЙ ТЕХНИК»
(ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ПЕДАГОГИЧЕСКОГО
ИССЛЕДОВАНИЙ, ПРОВЕДЕННЫХ ДЛЯ «СОЮЗА МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ РОССИИ»)**

Ключевые слова: инженерное образование, воспитание молодежи, научно-техническое развитие, экономическое исследование, педагогическое исследование, журнал «Юный техник», «Союз машиностроителей России».

Многоуровневый и многофакторный комплексный подход к воспитанию и развитию инженерно-технических интересов молодежи, сформированный в послевоенные годы в Советском Союзе обеспечил выполнение важнейшей социально-экономической задачи по подъему советской промышленности. Этому процессу способствовало издание разнообразных и доступных журналов и книг, популяризирующих инженерное творчество. Журнал «Юный техник» издавался с 1956 года и предоставлял бессрочную льготную подписку всех школам и Домам пионеров страны. После разрушения СССР престиж инженерных специальностей в стране резко упал, а соответствующие издания столкнулись с рядом финансовых и творческих проблем и уже не могли надлежащим образом выполнять свое предназначение: научно-техническое просвещение молодежи. Сегодня для восстановления экономической мощи России необходимо на государственном уровне возродить внимание к детско-юношескому техническому творчеству и вернуть престиж инженерной профессии. В связи с нехваткой молодых инженерно-технических кадров ООО «Союз машиностроителей России» взял под свою опеку издательство журнала «Юный техник». В целях разработки «дорожной карты» по развитию журнала и восстановлению его авторитета среди жителей России, под патронатом Башкортостанского регионального отделения были проведены экономическое и педагогическое исследования с опросом трех сегментов потенциальных читателей и покупателей журнала: школьников города Уфа, магистров технических специальностей Уфимского государственного авиационного технического университета и подписчиков сообщества Вконтакте «Суровый технарь». Результаты исследования показали заинтересованность в реформатировании журнала и определили основные направления работы с молодежью по популяризации технических наук.

Е. А. Semivelichenko

Bashkortostan regional department ООО «Russian Engineering Union», Ufa,
e-mail: eas755@yandex.ru

A. D. Ivanova

Ufa State Aviation Technical University, Ufa, e-mail: alla.ivanova@mail.ru

O. V. Murugova

Ufa State Aviation Technical University, Ufa, e-mail: murugova.oxana@mail.ru

S. V. Ivanov

Community Vkontakte «Brutal Engineer», Moscow, e-mail: agregatsoftware@gmail.com

**PROFESSIONAL ORIENTATION AND EDUCATION OF THE ENGINEERING
INDUSTRIAL EXHIBITIONS ANALYSIS OF THE JOURNAL OF «YOUNG TECHNIQUE»
(ON THE RESULTS OF ECONOMIC AND PEDAGOGICAL RESEARCHES CONDUCTED
FOR THE «UNION OF MACHINE BUILDERS OF RUSSIA»)**

Keywords: engineering education, scientific and technical development, youth upbringing, economic research, pedagogical research, magazine “Young Technician”, “Russian Engineering Union”.

A multi-level and multi-factor integrated approach to the education and development of engineering and technical interests of young people, formed in the post-war years in the Soviet Union, ensured the fulfillment of the most important socio-economic task of raising Soviet industry. This process was facilitated by the publication of diverse and accessible journals and books that popularize engineering creativity. The magazine “Young Technician” was published since 1956 and provided an indefinite preferential subscription to all schools and houses of the pioneers of the country. After the destruction of the USSR, the prestige of engineering specialties in the country fell sharply, and the magazine faced a number of financial and creative problems and could no longer properly fulfill its mission: scientific and technical education of young people. Today, to restore the economic power of Russia, due to the shortage of young engineers and technicians, the Russian Engineering Union took under its care the editors of the magazine “Young Technician”. In order to develop a “roadmap” for the development of the journal and restore its authority among the citizens of Russia, economic and pedagogical studies were conducted under the patronage of the Bashkortostan regional department with a survey of three segments of potential readers and magazine buyers: schoolchildren of the city of Ufa, masters of technical specialties of the Ufa State Aviation Technical University and subscribers of the Vkontake community “Brutal Engineer”. The survey results showed interest in reformatting the journal, including using modern “hybrid” methods and Internet sites. The directions of work on the popularization of technical sciences and the promotion of the magazine “Young Technician”. The support of the Russian Engineering Union is capable at the state level to revive attention to children’s technical youth creativity and restore the prestige of the engineering profession in our country. The results of the study showed interest in reformatting the journal and identified the main areas of work with young people to promote technical sciences.

Введение

Как известно, «практически все наиболее значимые открытия и достижения XX и начала XXI веков, в той или иной степени, связаны с техническим прогрессом – «первостепенной задачей современной экономической политики любого государства является рост национальной конкурентоспособности и расширение доли национальных компаний лидеров на внутреннем и международном рынках, обладающих инновационной конкурентоспособностью» [1, с. 19]. Поэтому «именно развитие инженерно-технических специальностей определяет тот качественный прорыв и количественный скачок, которые характеризуют жизнь современного общества. Исторически, появление новых отраслей промышленности и развитие высшей технической школы шли рука об руку» [2, с. 139].

Комплексный подход к воспитанию и развитию инженерно-технических интересов молодежи, сформированный в Советском Союзе, в трудные послевоенные годы смог обеспечить выполнение государственной задачи по возрождению и подъему советской промышленности и экономики. Ключевым фактором этого многопланового процесса стала популяризация инженерного творчества: издание тематических газет, журналов и книг, выпуски научно-популярных фильмов, чтение обзорных лек-

ций. С конца 1950-х годов именно детско-юношеский журнал «Юный техник» одним из первых «попал» в руки ребят, увлеченных техническими науками.

Буквально с рождения, с сентября 1956 года, журнал «Юный техник» сразу стал центром притяжения внимания многих школьников Советского Союза. Сегодня это звучит, как фантастика, но прошло всего лишь 11 лет после Великой Победы, а центральное руководство израненной войной страны уже серьезно озаботилось инженерным воспитанием и техническим развитием своей молодежи. Сейчас это выглядит очень даже странно – но в то время никто не строил бизнес-плана по выпуску журнала, не просчитывал его окупаемость, доходность и рентабельность. Стоимость номера для населения была копеечной, а его экономическая эффективность для государства измерялась миллионами абитуриентов, штурмующих инженерные специальности вузов и ссузов. Просто правительство СССР поставило важную задачу: «Необходимо в кратчайшие сроки восстановить промышленность!» – и было найдено грамотное и точное ее решение.

Бессрочная льготная подписка на «Юный техник» централизовано оформлялась на все школы, детские библиотеки, Дома пионеров от Владивостока и до Калининграда – любой номер журнала был доступен каждому ребенку

в СССР. Научная достоверность высококачественного интересного материала сочеталась с низкой ценой и «ЮТ» выписывали учителя, студенты и родители для своих детей – во многих семьях до сих пор бережно хранятся эти старые подшивки. «В послевоенные годы детскому техническому творчеству уделялось большое внимание. Кроме клубов юных техников, при домоуправлениях, в парках, на детских площадках, в пионерских лагерях работали самые разнообразные кружки технического направления, комнаты школьника, игровые площадки с развивающими играми» [3]. И все это – бесплатно для детей! С конца 1960-х годов появляются школьные конструкторские бюро и организации Всесоюзного общества изобретателей и рационализаторов (ВОИР), проводятся смотры технического творчества молодежи (СТТМ).

Такой широкий, многоуровневый и многофакторный комплексный подход сформировал в Советском Союзе информационную среду и созидательную базу для массового технического творчества, которые с детства окружали будущих инженеров, ученых и мастеров и подготовили для страны сотни тысяч молодых кадров с инновационным мышлением и умелыми «золотыми» руками. «В это время в СССР действовало 21 отраслевое научно-техническое общество, и на базе производственного предприятия, вуза или НИИ достаточно легко решались вопросы организации, содержания деятельности МАН и НОУ, определялась тематика учебно-исследовательских работ для старшеклассников» [4]. «Юный техник» стал поистине культовым журналом для своих читателей и почитателей: за 62 года он был издан суммарным тиражом более 500 миллионов экземпляров! «Вся история развития человечества говорит о том, что научно-технический прогресс обеспечивается разносторонним развитием способностей человека с раннего возраста, возможностью осознанного выбора траектории личностного развития» [5, с. 8].

Однако развал СССР не прошел бесследно для журнала. В 1990-х годах были безвозвратно утрачены некогда крепкие связи между «братскими» республиками. Российское государство

самоустранилось от популяризации и развития технического творчества детей и декларативно провозгласило самокупаемость прессы. Закрылись или «перепрофилировались» станции юных техников, Центры и Дворцы детского творчества [6]. Иссякла безвозмездная спонсорская помощь умерших насильственной смертью многих тысяч промышленных предприятий, а выжившие быстро поняли, что в новых экономических (капиталистических) условиях элементарно невыгодно вкладываться в подрастающую смену. Большинство потенциальных читателей резко обеднело от удушающих объятий «руки рынка»... А «понаехавшие» зарубежные Фонды и расплодившиеся в мутной постсоветской атмосфере НКО предпочитали вкладываться в переводные гляцевые журналы, бойко пропагандирующие западную науку и технику и априори игнорирующие всё, хоть мало-мальски напоминающее об открытиях и достижениях советских и российских ученых. Даже удивительно – как смог и как посмел выжить «Юный техник» в таких безрадостных современных реалиях?

Два десятилетия журнал еле-еле сводил концы с концами, терпел перманентные экономические трудности и, как следствие, находился в затянувшемся творческом кризисе. К счастью, сегодня редакцию «ЮТ» взял под свою опеку и ответственность ООО «Союз машиностроителей России». Перед коллективом была поставлена важнейшая задача – вдохнуть новые силы и возродить былую славу популярнейшему детскому изданию, поскольку сейчас «на первый план выходит подготовка инженеров и специалистов для высокотехнологичных отраслей экономики, так как за этими отраслями будущее, социальный прогресс. Новые инженерные кадры должны обладать компетенциями, которые позволят быстро и профессионально решать задачи, связанные с развитием общества» [7, с. 78]. Для нахождения путей решения этой проблемы под патронатом Башкортостанского регионального отделения «Союза машиностроителей России» в марте-апреле 2019 года было проведено комплексное экономико-педагогическое исследование «Оценка заинтересованности молодежи

техническими науками и инженерным творчеством» (ответственный исполнитель Иванова А.Д.).

Цель исследования: изучение мнений потенциальных читателей журнала «Юный техник» по разным возрастным категориям и характерным фокус-группам:

- школьники г. Уфы;
- магистранты технических специальностей Уфимского государственного авиационного технического университета (ФГБОУ ВО УГАТУ);
- подписчики инженерно-технического сообщества Вконтакте «Суровый технар».

Результаты опроса школьников г. Уфа
Опрос учащихся средних и старших классов проводился в 2-х учебных заведениях:

1. МБОУ Лицей № 106 «Содружество» (входит в список Ассоциированных школ Союза машиностроителей России) – 244 ученика.

2. МБОУ Школа № 112 – 151 ученик.
Опрос школьников показал удручающее положение технического развития детей в российском среднем образовании и выявил пассивность молодежи в отношении изучения естественных наук и занятия инженерным творчеством: 82,5% учащихся средних классов (11–15 лет) и 54,6% старшеклассников (15–17 лет) признали, что практически не читают научно-популярную литературу. Многие (более половины опрошенных) не стремятся участвовать в учебных олимпиадах и конкурсах, им не интересны инженерно-технические фестивали. Практически все ученики сказали, что впервые видят журнал «Юный техник». Но отрадно, что хотя бы у некоторых ребят это издание все-таки вызвало интерес.

Результаты анкетирования магистрантов технических специальностей Уфимского государственного авиационного технического университета

На занятиях по курсу «Психология и педагогика» в рамках изучения темы «История высшего технического образования» с магистрантами первого курса факультета авиационных двигателей, энергетики и транспорта и института

авиационных технологий и материалов (всего 196 человек) были проведены семинарские занятия «Роль популяризации науки в техническом образовании современной молодежи». Студенты изучали новые и архивные выпуски журнала «Юный техник», обсуждали проблемы инженерного образования и аспекты возрождения и распространения научно-технических интересов среди российской молодежи, а по итогам занятия дали развернутые ответы на предложенные вопросы.

В результате анкетирования было выявлено отношение молодежи к научно-техническому творчеству и получена интегральная оценка журнала:

- по актуальности, уровню и формам подачи материала;
- по насыщенности образовательного и научно-популярного контента;
- по качеству и объему иллюстраций;
- по маркетинговой политике и обратной связи с читателями.

На вопрос «Что понравилось в «ЮТ»?» 51% магистрантов выделили интересные эксперименты; 47% – статьи про новую технику; 35% – отсутствие рекламы.

«Сможет ли «ЮТ» побудить интерес к научно-техническому творчеству и поднять статус инженера в российском обществе?»: «Да» – 69%; «Нет» – 17%; «Возможно» – 14%.

«Нужен ли такой журнал сегодня, в 21 веке?»: «Да» – 53%; «Нет» – 24%; «Нужен, но со сменой маркетинговой и творческой концепций» – 76%.

«Когда у Вас появился интерес к инженерному образованию?»: «В семье, с детства» – 53%; «В школе» – 35%; «В университете» – 11%; «Интереса нет» – 1%.

Подавляющее большинство магистрантов УГАТУ выразили озабоченность недостатком мероприятий по популяризации инженерного дела в современной России. Многие сожалели, что им в детстве не попадалось это издание. У части студентов дома хранятся родительские подшивки детских технических журналов, изданных еще в СССР – и именно они вызвали интерес к технике и конструированию и привели их на учебу в Уфимский государственный авиационный технический университет.

Суммарный итог – необходимо модернизировать и развивать журнал «Юный техник» и привлекать молодежь к инженерному творчеству.

Результаты интернет-опроса подписчиков сообщества «Суровый технар»

26 % магистрантов на вопрос «На какие научно-технические паблики Вы подписаны в соцсетях?» ответили – «Суровый технар».

Современные «интернет-сообщества» – это прекрасный инструмент для общения, взаимопомощи и самореализации... Это отличный способ объединить совместным увлечением людей любого возраста, пола и социального статуса» [8, с. 248]. Группа Вконтакте «Суровый технар» существует с конца 2011 года и включает более 283 тыс. подписчиков разного возраста (от школьного и до пенсионного), которых объединяет любовь к технике и инженерному творчеству. Участникам группы было предложено пройти анкетирование и ответить на вопросы по журналу. За 5 дней запись о «ЮТ» набрала более 42 тыс. просмотров. Получено 680 отметок «Нравится!». Было сделано 97 репостов на другие страницы Вконтакте и написано 69 комментариев. Анкету заполнили 492 человека. Обобщенный результат, полученный у подписчиков «Сурового технаря»: журнал «Юный техник» сегодня снова востребован и актуален:

«Знакомы ли вы с журналом «Юный техник»?»: «Мне покупали родители» – 39,6%; «Дома есть подшивки старых номеров «ЮТ»» – 49,1%; «Покупаю себе и своим детям» – 0,4%; «Хочу покупать, но дорого» – 7,8%; «Только что узнал об этом журнале» – 8%.

«Нужен ли такой журнал современным школьникам?»: «Очень нужен» – 66,4%; «Нужно сохранить его, но апгрейдить» – 54,8%; «Не нужен – сегодня все есть в интернете» – 4,6%.

«Сможет ли «Юный техник» вырастить достойную смену «Суровых технарей»?»: «Мы сами на нем выросли» – 44,7%; «Он прививает детям правильные интересы» – 76,8%; «Суровые технари сегодня вымирают» – 16,2%.

Комплексный результат исследования

В сумме в проведенном экономико-педагогическом исследовании приняли участие 1083 человека из разных фокус-групп. Фактически нами было опрошено три возрастные категории россиян: «Дети» – школьники; «Старшие братья» – магистранты; «Родители» – подписчики «Сурового технаря».

К большому сожалению, надо признать, что мы практически потеряли «Детей» – школьную молодежь, которую расслабляет, демотивирует и «затягивает» легкий и поверхностный развлекательный контент (тем более, что в современных российских (и мировых) СМИ и среди медийно-раскрученной «элиты» очень немодно быть технарем и работать на производстве в реальном секторе экономики). Но этот деградиционный процесс пока еще обратим – это демонстрируют «Старшие братья» – магистранты, обеспокоенные падением научно-технических интересов в детско-юношеской среде и предлагающие реально осуществимые идеи по возрождению журнала «Юный техник», как проводника инженерного дела в широкие массы. А вот «Родители» из интернет-сообщества «Суровый технар» серьезно удручены низким интеллектуальным и научно-техническим развитием нашей молодежи.

Исходя из этого, редакция журнала «ЮТ» должна увидеть новую целевую фокус-группу – современных, технически подкованных, равнодушных продвинутых взрослых. В первую очередь журнал должен стать привлекательным для них – поскольку именно старшие члены семьи покупают своим детям и младшим братьям журналы и подписывают их на понравившиеся и полезные интернет-страницы. А дети, как известно, берут пример и с удовольствием перенимают ту модель интересов и увлечений, которая популярна у них дома. Кстати, «Старшие братья» вскоре обзаведутся своими семьями и перейдут в категорию «Родителей», поэтому журнал должен подготовиться, обновиться и встретить их во всеоружии:

- современным и «раскрученным», с новым брендом и в тренде – они хотят, чтобы он был популярный и «на слуху»;

- в доступном гибридном формате (в традиционном бумажном и современном электронном виде) – как они рекомендуют;

- с актуальной новой информацией – которую они просят;

- с «многослойной» подачей материала – как им нравится;

- с интерактивом и интересными курсами – как они привыкли [9, с. 56];

- с грамотной маркетинговой политикой – которую они всецело поддержат.

Если начать целенаправленно работать по всем трем изученным фокус-группам – то «Юный техник» сможет вернуть былую славу и снова станет любимым журналом миллионов россиян.

**Предложения
«Союзу машиностроителей России»
по возрождению
инженерно-технических интересов
у молодежи и продвижению
журнала «Юный техник»**

1. Журнал «Юный техник» необходимо официально признать базовым отраслевым печатным изданием для молодежи. Его развитие и поддержка должны стать одним из важных направлений работы «Союза машиностроителей России» – как основа подготовки новой плеяды высокомотивированных конструкторов, изобретателей, инженеров и рабочих:

- «Юный техник» должен стать местом знакомства будущих технарей (инженеров, ученых, грамотных рабочих) – площадкой для общения и обмена идеями, совместного участия в конкурсах и олимпиадах, проводимых журналом и «СоюзМашем России».

- Промышленным предприятиям «СоюзМаша России» приобретать подписку на «ЮТ» и другие научно-технические издания детям лучших работников отрасли – и писать об этом в общероссийской прессе и в заводских многотиражках: родителям – почет, детям – знания, предприятиям – уважение!

- Награждать фирменными призами «Союза машиностроителей России» лучших юных авторов статей в «ЮТ», самых активных участников форума на сайте и т.д.

- Региональным отделениям «СоюзМаша России» устраивать тематические соревнования, семинары, встречи

с известными людьми, которые с «нуля» построили свою карьеру, выросли в науке и др. – и освещать это на страницах журнала «Юного техника».

2. Профильным предприятиям поддерживать просветительскую деятельность «СоюзМаша России» по популяризации детско-юношеского технического творчества [10, с. 7]:

- Проведение и экономическая поддержка образовательно-воспитательных мероприятий по профессиональному самоопределению школьников: профильных олимпиад, технических конкурсов, SiensSlem, лекции по популяризации науки и т.д.

- Организация «промышленного туризма» и экскурсий по предприятиям «Союза машиностроителей России», ориентированных на привлечение молодежи [11].

- Награждение абитуриентов целевыми направлениями на бюджетную форму обучения на технические специальности колледжей, ссузов и вузов.

- Проведение учебных, производственных, преддипломных практик студентов на базе предприятий «СоюзМаша России», награждение лучших студентов профильных специальностей именными стипендиями, целевое распределение на работу для лучших студентов и организация «летнего семестра» для студентов-целевиков с обучением рабочим специальностям [12].

- Восстановление некогда плотного взаимодействия высших и средних учебных заведений и вузовской науки с реальным производством: создание и поддержка школьных и студенческих инженерно-конструкторских бюро, обществ и технопарков, занятых разработкой проектов по заказу предприятий [13].

- Создание при промышленных предприятиях «СоюзМаша России» тематических кружков и детских технических мастерских, «которые оснащаются обычным оборудованием: верстаки, паяльные станции, токарный, фрезерный станки. Это должно быть недорогое оборудование» [14].

- Организация на профильных предприятиях «семейных» научно-технических конкурсов для своих работников и их детей – например, «Взрослый и юный техник».

- Поддержка и публичное поощрение родителей, работающих на предприятиях «СоюзМаша России», за успехи их детей в научно-технических областях.

- Постоянная, на регулярной основе, работа по развитию персонала и по привлечению и удержанию молодежи: непрерывное обучение, оплачиваемое наставничество, мотивация работников, организационная и корпоративная культура предприятия, поддержка деловой активности и т. д. [15, с. 255].

- Внедрение в технических вузах – партнерах «Союза машиностроителей России» концепции гуманитаризации инженерного образования, базирующейся на принципах научности, профессионализма и нравственности [16].

Выводы по проведенному экономико-педагогическому исследованию

Миссия журнала «Юный техник» – это решение задачи государственной важности: интеллектуальное развитие молодежи и ее привлечение к научно-техническому творчеству.

Главнейший эффект ценности журнала – в глобальном долгоиграющем синергетическом и стратегическом эффекте (а не в банальной продаже номеров).

Цифровизация современного общества, обилие и доступность информационного контента требуют от редакции журнала «ЮТ» работать над подъемом престижности инженерных специальностей в глазах школьников и их родителей, создавать интеллектуальную среду и условия, при которых абитуриенты будут стремиться к поступлению в технические вузы. Для этого необходимо:

- вывести журнал в Интернет-пространство: современный работающий сайт «Юного техника», странички в популярных соцсетях: Вконтакте, YouTube и т. д.;

- подключать к сотрудничеству с журналом известных популяризаторов науки, ученых, бизнесменов, блогеров и т. д.;

- провести ребрендинг и апгрейд журнала, бережно сохранив все хорошие традиции и наработки;

- в работе по популяризации и «раскрутке» «ЮТ» использовать последние достижения современной экономической науки, изменить маркетинговую политику и снова сделать журнал максимально доступным для всех жителей России;

- в работе над журналом использовать последние достижения современной педагогической науки (теория образования, теория воспитания, методика преподавания, теория поколений [9]);

- подавать научно-техническую информацию в соответствии с интересами и особенностями психологии современных детей [9; 17].

Великий Конфуций заметил: «Тот, кто, обращаясь к старому, способен создавать новое, достоин быть учителем» [18, с. 44]. В 1956 году, когда в СССР создавался журнал «Юный техник», редакция не проводила никаких опросов школьников, студентов и родителей – просто это были увлеченные своим делом люди и организации, одержимые миссией нести в детские массы идеи инженерного творчества. Государственно-ориентированный контекст – это движущая сила журнала, который более 60-ти лет оставался проводником идей технического творчества молодежи, популяризатором науки и эффективным инструментом в развитии научного потенциала детей. «Декларации о том, что стране нужны подготовленные рабочие, являются несостоятельными без обеспечения устойчивого интереса к техническому творчеству. Для этого нужны специальные учреждения дополнительного образования, кружки технического творчества, широкая реклама по привлечению детей и подростков к детскому техническому творчеству» [19]. Также необходимо признать, что сегодня в «вузах уделяется крайне мало внимания студенческим инженерно-конструкторским коллективам, участие в их работе практически не поощряется и не является ни обязательным, ни желательным

условием обучения. Финансирование подобных проектов, как правило, зависит от сторонних спонсоров, которых проблематично найти. Преподаватели, проводящие со студентами эту важнейшую образовательную и воспитательную работу – это, в основном, энтузиасты, увлеченные работой с молодежью и не рассчитывающие на достойную оценку своей деятельности» [20, с. 109].

Поэтому необходимо идти по всем направлениям сразу: не может быть «автономного» решения на базе одного журнала, который сходу «перевернет» мировоззрение молодежи после его прочтения. Нужен ряд грамотно продуманных и связанных между собой событий, процедур и последствий чтения «Юного техника». Надо рассуждать с классической позиции «жизненного цикла» – нельзя фрагментарно решить сложную комплексную задачу. Для этого журнал должен стать важнейшим элементом интеллектуального «дерева возможностей»: той интеллектуальной площадкой, где ребята с детства будут знакомиться с «братьями по разуму»,

общаться, делиться своими достижениями, вместе участвовать в конкурсах и олимпиадах, проводимых на его страницах. Требуется «уже сегодня вводить в идеологию организации детского и подросткового технического творчества ... новый приоритет пропаганды – рассмотрение занятий в системе технического творчества как средства для воспитания будущих представителей интеллектуальной элиты, среднего класса, в виде возможной перспективы перехода наиболее талантливых, эрудированных, грамотных и коммуникабельных учащихся системы технического творчества через дальнейшее образование и самообразование в страту носителей престижных и высокооплачиваемых профессий наёмного труда в технологической сфере будущего глобального постиндустриального общества» [21, с. 102]. И только с поддержкой на государственном уровне можно вернуть интерес к детско-юношескому техническому творчеству, вернуть престиж инженерной профессии, возродить промышленность и поднять экономику России.

Библиографический список

1. Акатов Н.Б., Гакашев М.М., Толчин С.В. Подходы к формированию современной модели управления промышленными кластерами // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2015. №4. С. 19–35.
2. Бильдер Е.А., Иванова А.Д. Современные требования к развитию инженерного образования: формирование проектного мышления и управленческих навыков // Инженерное мышление: особенности и технологии воспроизводства: матер. научн.-практ. конф. (27 октября 2018 г.). Екатеринбург: Деловая книга. 2018. С. 139–143.
3. Шабалина Н.К. Современные проблемы детского технического творчества // Современные проблемы науки и образования. 2015. №3 [Электронный ресурс]. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=20177> (дата обращения: 10.05.2019).
4. Лупандина М.В. Исторический аспект дополнительного образования детей в сфере технического творчества // Молодой ученый. 2016. №3. С. 871–874.
5. Насибуллин Р.Т., Шарипов Ф.В. Высшее образование России в лабиринтах инновационного развития // Высшее образование сегодня. 2017. №9. С. 7–14.
6. Абаев А.М. Проблемы и перспективы развития системы учреждений дополнительного образования детей // Проблемы и перспективы развития образования: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Пермь, май 2012 г.). Пермь: Меркурий. 2012. С. 100–102.
7. Стегний В.Н. Компетентностный подход к содержанию цикла ГСЭД при подготовке инженера // Высшее образование в России. 2011. №1. С. 77–81.
8. Иванов С.В., Иванова А.Д. Социальные сети как способ самореализации современной молодежи. Информационные технологии обеспечения комплексной безопасности в цифровом обществе: матер. всеросс. молод. научн.-практ. конф. с межд. уч. (7–8 июня 2018 г.). Уфа: Изд-во БГУ. С. 243–248.

9. Иванова А.Д. Центениалы в современном цифровом мире: психолого-педагогические особенности развития // Информационные технологии обеспечения комплексной безопасности в цифровом обществе: матер. Всеросс. молод. научн.-практ. конф. с межд. уч. (7–8 июня 2018 г.). Уфа: Изд-во БГУ. 2018. С. 53–58.
10. Громов В.Е. и др. Кадровая работа с молодыми специалистами (на примере компаний энергетического комплекса). Научное обозрение. Педагогические науки. 2018. №4. С. 5–10.
11. Мустафин Л.Д., Иванова А.Д. Проблемы обучения специалистов в области электроэнергетики в техническом вузе // Студенческий научный форум: материалы X Международной студенческой элек-тронной научной конференции [Электронный ресурс]. URL: <http://www.scienceforum.ru/2018/2847/191> (дата обращения: 23.06.2019).
12. Муругова О.В., Иванова А.Д. Роль и значение производственной практики при обучении на технических специальностях в вузе // Молодежный Вестник УГАТУ. 2018. №2 (19). С. 140–146.
13. Гузаиров М.Б. и др. Практика построения эффективной модели управления для успешной реализации проекта «Технологическое опережение» на всех стадиях жизненного цикла // Вестник УГАТУ. 2012. Т. 16. №7 (52). С. 3–11.
14. Лосяцкий В. Детское техническое творчество было стержнем нашей промышленности, а сейчас его практически нет [Электронный ресурс]. URL: <https://otr-online.ru/programmy/ot-pervogo-litsa/vladimir-lositskii-detskoe-14802.html> (дата обращения: 23.06.2019).
15. Тагирова Э.И. и др. Инновационное управление персоналом для повышения экономического потенциала субъектов РФ // Стратегическое развитие субъектов российской федерации: федерализация, национальное самосознание, скрытые конкурентные преимущества: мат. Межд. научно-практ. конф. (7 декабря 2018 г., г. Уфа). Уфа: АЭТЕРНА, 2018. С. 255–258.
16. Стегний В.Н. Гуманитаризация инженерного образования // Высшее образование в России. 2013. №11. С. 55–63.
17. Шалыгина Н.В. Игреки и центениалы: новая ментальность российской молодежи // Власть. 2017. №1. С. 164–167.
18. Энциклопедия мудрости. М.: РООССА. 2007. 816 с.
19. Вараскин В.Н. Пять основных правил, способствующих развитию детского технического творчества // Траектория науки. 2016. №2 (7). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pyat-osnovnyh-pravil-sposobstvuyuschih-razvitiyu-detskogo-tehnicheskogo-tvorchestva> (дата обращения: 10.05.2019).
20. Еникеев Р.Д. и др. Роль студенческих научно-инженерных сообществ в развитии высшего технического образования России // Перспективы развития науки в современном мире. Сборник статей по материалам IV международной научно-практической конференции (14 декабря 2017 г., г. Санкт-Петербург). В 5 ч. Ч. 3. Уфа: Изд. Дендра, 2017. С. 105-115.
21. Шабров П.Н. Об идеологии детского технического творчества в современной России // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. 2008. №3. С. 98–103.

УДК 336.71

В. В. СтрельниковФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет», Ростов-на-Дону,
e-mail: bbc@ngs.ru

НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ключевые слова: банки, банковская система, финансовое посредничество, трансформация банков, финансовая интермедиация, экосистемы, технологические платформы.

В российских банках с прошлого года наблюдается стабильное улучшение основных показателей – снижается стоимость заимствований, расширяется кредитование национальной экономики, растут вклады населения, повышается прибыль. Однако, после глобального финансового кризиса и по настоящее время практически общемировой тенденцией стало замедление темпов роста банковских активов. В таких условиях в качестве приоритетной организационно-управленческой формы развития банковского сектора является универсальная бизнес-модель. Благодаря ей обеспечиваются требуемые параметры устойчивости, развития добросовестной межбанковской конкуренции и повышения качества услуг. В то же время, среди специалистов и руководителей банковского сектора существуют различные взгляды на перспективы и на организационные формы уже ближайшего развития банковской деятельности. При этом сформировались вызовы самой банковской деятельности, которая все более активно осваивается организациями не входящими в банковскую систему. Особенно это характерно в новых финансовых платформах и соответствующих экосистемах, ориентированных на приоритеты электронной коммерции и логистики, что потребует разработки и новых форм организации, управления, надзорного и регулятивного контроля. Сохранение потенциала банковского бизнеса требует реализации долгосрочной конкурентной стратегии, далеко выходящей за рамки финансового сектора.

V. V. Strelnikov

Don State Technical University, Rostov-on-Don, e-mail: bbc@ngs.ru

NEW REQUIREMENTS ON BANKING ACTIVITIES

Keywords: banks, banking system, financial intermediation, Bank transformation, financialization, disintermediation, ecosystems, technology platforms.

Since last year, Russian banks have seen a steady improvement in their key indicators, the cost of borrowing is falling, lending to the national economy is expanding, deposits of the population are growing, and profits are increasing. At the same time, among the specialists and managers of the banking sector there are different views on the prospects and organizational forms of the nearest development of banking activities. At the same time, the challenges of the banking activity, which is increasingly being developed by organizations outside the banking system, have emerged. This is especially true in new financial platforms and related ecosystems focused on e-Commerce and logistics priorities, which will require the development of new forms of organization, management, oversight and regulatory control. Preserving the potential of the banking business requires the implementation of a long-term competitive strategy that goes far beyond the financial sector.

Введение

В настоящее время большинство вызовов, вставших перед национальной экономикой России, оказываются и дополнительными задачами банковского сектора. Эффективное функционирование в условиях внешнеэкономических санкций и кредитное обеспечение необходимого прорывного социально-экономического развития при условии поддержания финансовой стабильности – это, по сути, главные функциональные цели развития банковской системы на ближайшие годы. И от того, насколько банки готовы к таким вызовам, зависит эффективность всех намеченных в нашей стране реформ.

Цель исследования

Готовность банковской системы к грядущим переменам предполагает не только адаптацию к появлению разнообразных финансовых платформ и множества экосистем, использующих преимущества электронной коммерции и логистики, но и главные системные требования к содержанию самой банковской деятельности.

Материал и методы исследования

Материалом исследования являются основные статистические данные, характеризующие макроэкономическое функционирование банковского сектора,

и главные современные вызовы банковской системе. Особое внимание сосредоточено на поиске системных принципов сохранения и развития потенциала банковского бизнеса. В проведенном исследовании использовались такие методы и подходы, как сравнительный, аналитический, системный.

Результаты исследования и их обсуждение

Развитие российской банковской деятельности на современном этапе оценивается специалистами Банка России с позиций возврата на траекторию роста основных показателей, которая наблюдается с 2017 года [13]. В качестве главных достижений выделяется снижение стоимости заимствований, что позволило ускорить кредитование национальной экономики.

Устойчивым стал рост вкладов населения, а прибыль банковского сек-

тора в прошлом году достигла уровня в 800 млрд руб. на фоне эффективной санации, расширения электронного документооборота, внедрения международных рекомендаций с учетом состояния отечественного рынка и других мер реформирования. Ряд показателей развития банковского сектора представлены в табл. 1.

При рассмотрении итогов работы банковской системы за последние десять лет, отмечается, что в целом обеспечено ее развитие и укрепление, невзирая на многие непредвиденные ранее трудности. Особенно подчеркивается ответственность строгого консервативного управления в коммерческой политике банков и в отвечающей росту эффективности операционной деятельности. При этом удалось обеспечить принципиальный рост активов российского банковского сектора, которые по своим количественным параметрам приблизились

Таблица 1

Макроэкономические показатели деятельности банковского сектора Российской Федерации (по состоянию на начало года)*

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Активы (пассивы) банковского сектора, млрд руб.	49510	57423	77653	83000	80063	85192
Процент к ВВП	72,6	78,5	98,0	99,5	92,9	92,6
Собственные средства (капитал) банковского сектора, млрд руб.	6113	7064	7928	9009	9387	9397
Процент к ВВП	9,0	9,7	10,0	10,8	10,9	10,2
Процент к активам банковского сектора	12,3	12,3	10,2	10,9	11,7	11,0
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям и физическим лицам, включая просроченную задолженность, млрд руб.	27708	32456	40866	43985	40939	42366
Процент к ВВП	40,6	44,4	51,6	52,7	47,5	46,0
Процент к активам банковского сектора	56,0	56,5	52,6	53,0	51,1	49,7
Ценные бумаги, приобретенные банками, млрд руб.	7035	7822	9724	11777	11450	12311
Процент к ВВП	10,3	10,7	12,3	14,1	13,3	13,4
Процент к активам банковского сектора	14,2	13,6	12,5	14,2	14,3	14,5
Вклады физических лиц, млрд руб.	14251	16958	18553	23219	24200	25987
Процент к ВВП	20,9	23,2	23,4	27,8	28,1	28,2
Процент к пассивам банковского сектора	28,8	29,5	23,9	28,0	30,2	30,5
Процент к денежным доходам населения	35,7	38,0	38,7	43,4	44,7	47,7
Депозиты и средства на счетах нефинансовых и финансовых организаций (кроме кредитных организаций), млрд руб.	14565	16901	23419	27064	24322	24843
Процент к ВВП	21,4	23,1	29,6	32,5	28,2	27,0
Процент к пассивам банковского сектора	29,4	29,4	30,2	32,6	30,4	29,2

Примечание. * Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2017 году. Банк России. М., 2018. С. 101.

к уровню валового внутреннего продукта (ВВП). По многим показателям банковский сектор вышел на уровень мировых требований, что можно проследить по данным табл. 2. А ставшее характерной чертой определенное замедление темпов роста банковских активов после глобального финансового кризиса является практически общемировой тенденцией [7].

Кроме того, следует также подчеркнуть, что приоритетной организационно-управленческой формой развития банковского сектора является универсальная бизнес-модель. В ее рамках обеспечиваются требуемые на нынешнем этапе устойчивость, развитие добросовестной межбанковской конкуренции и повышение качества услуг.

В то же время, среди специалистов и руководителей российского банковского сектора отмечается определенное расхождение на перспективы и, главное, на организационные формы уже ближайшего развития банковской деятельности.

С одной стороны, в официальных подходах со стороны регулятора традиционно определяются риски банковского сектора. Кредитный – через качество портфеля, концентрацию рисков и их распределение между акционерами и инсайдерами и т. п.

Рыночный – посредством оценки рынков и уязвимости банков в фондовых и валютных секторах. Ликвидности – в основном через действенность нормативов, структуры активов и пассивов, зависимость от межбанковского рынка. Операционный – особенно в сфере кибербезопасности и обеспечения доверия клиентов. Достаточности капитала – через структуру собственных средств и активов.

В данном направлении в 2017 году Банк России достаточно эффективно осуществил комплексные меры по улучшению финансового состояния ряда крупных банков, которые стали возможными благодаря применению потенциала фонда консолидации. В итоге эти банки были докапитализированы и у них был обеспечен устойчивый функциональный режим. Этот новый механизм одновременно позволил решить проблему недооценки многих рисков в ряде банковских групп, которые формировались и накапливались годами. Качественная и системная оценка активов saniруемых банков сопровождалась компанией по существенному доформированию резервов, оказавшая положительное влияние на общие финансовые результаты функционирования российской банковской системы.

Таблица 2

Отдельные показатели банковской системы России и регионов мира*

	2008	2010	2013	2016
Банковские активы, % ВВП				
Россия	68	73	79	93
Еврозона	322	328	299	277
Великобритания	531	502	426	392
США	94	86	90	91
Страны с формирующимися рынками	–	–	–	–
Рентабельность активов, %				
Россия	2,4	1,8	1,9	1,2
Еврозона	0,0	0,3	0,1	0,2
Великобритания	–0,2	0,3	0,1	0,1
США	–0,1	0,6	1,1	1,0
Страны с формирующимися рынками	1,1	1,0	1,2	0,0
Рентабельность капитала, %				
Россия	18,3	11,7	14,9	10,3
Еврозона	–2,8	5,5	3,0	3,8
Великобритания	–4,6	5,2	1,3	1,2
США	–1,0	5,6	9,4	9,3
Страны с формирующимися рынками	17,0	13,0	17,4	13,1

Примечание * Итоги десятилетия 2008–2017 годов в российском банковском секторе: тенденции и факторы. Серия докладов об экономических исследованиях (№ 31/Июнь 2018). Банк России. М., 2018. С. 80.

На ближайшее десятилетие в качестве вызовов банковской системе выделяются макроэкономические, технологические и государственного участия в банковском капитале.

Макроэкономические вызовы исходят от начавшейся трансформации структуры глобальной и национальной экономик. Эти процессы наиболее вероятно приведут к тому, что банкам придется функционировать и развиваться в условиях положительных реальных процентных ставок и эффективном таргетировании инфляционных процессов, которые в свою очередь создадут требования к адаптации к работе при низкой марже и жесткой оптимизации издержек. Кроме того, дополнительно будут воздействовать факторы ухудшения демографической ситуации с соответствующими изменениями структуры спроса на банковские услуги и изменения нефтяных цен с сопутствующими колебаниями валютных курсов.

Наиболее существенными технологическими вызовами определяются резкий рост эффективности финансового посредничества с сопутствующими рисками в части обеспечения конфиденциальности информации, операционной устойчивости к технологическим шокам и финансовой стабильности. Эти вызовы дополнительно усиливаются повышенной чувствительностью российской финансовой системы к глобальным шокам. Требование лидерства в сфере так называемого финтеха будет распространяться на все без исключения банки.

Проблема в части вызовов, связанных с участием государства в капитале банков, остается дискуссионной и пока не имеет общепризнанного решения. Без государственного участия невозможно эффективное оздоровление финансового положения банков и обеспечение системной стабильности при неблагоприятных внешнеэкономических процессах. В то же время по этим причинам имеет место сдерживание развития рыночной конкуренции как важнейшего фактора развития банковской системы.

В совокупности это видение угроз и вызовов со стороны руководства и специалистов всей российской банковской системы. Но с другой стороны нельзя не остановиться на представлениях и реальных действиях руководства отдельных наиболее продвинутых банков.

На Гайдаровском форуме в Российской академии народного хозяйства и го-

сударственной службы в январе 2016 года глава Сбербанка Г. Греф заявил, что связывает кардинальное изменение ситуации в банковской сфере с грядущей естественной сменой поколений по причинам неизбежного падения спроса в физической сети. Сами банки в их традиционном смысле будут прекращать свое функционирование и еще раньше [5]. При этом подчеркнул, что уже в ближайшие пять лет ни один банк не сможет реально быть участником рынка без перехода на совершенно новые технологические платформы, полностью относящиеся к digital. Спрос со стороны населения на традиционные банковские услуги просуществует не более десяти лет.

В декабре 2017 года глава Сбербанка в рамках проведения дня инвестора в Лондоне вообще заявил, что не верит в банки. В этом смысле была проведена линия на формирование современной высокотехнологичной компании по типу Google, Apple, Amazon и Facebook [6].

Представители этих компаний, на вопросы о том, возможно ли их вхождение в сферу бэнкинга, отвечали отрицательно со ссылками на чрезмерную зарегулированность банковского бизнеса. Будучи представителями свободного бизнеса, они не могли представить эффективное развитие в условиях повседневного и повсеместного жесткого контроля и множества функциональных рамок. Однако в прошлом году отношение к проблеме изменилось и Facebook зарегистрировал свой банк в двух юрисдикциях. Реальными становятся появление в ближайшее время Amazon Finance и Google Finance. Поэтому группа Сбербанка должна быть готова к таким изменениям.

Также особого внимания заслуживают такие сферы как медицина, образование, туризм, развлечения и т.п. Компании из этих секторов могут начать активное вхождение в банковский бизнес, потому что освоить бэнкинг гораздо легче, чем предопределить тренды изменения потребностей клиентов.

Отмеченная линия подтверждается и в официальной стратегии Сбербанка [1]. Исходя из необратимого изменения совокупности и структуры предпочтений потребителей в результате развития цифровых технологий предусматривается необходимость формирования собственной экосистемы. При этом учитывается

как американские и китайские компании Apple, Google, Alibaba, Amazon, Tencent, Facebook и другие посредством создания экосистем закладывают основы принципиальной трансформации мирового экономического ландшафта, в котором происходит сдвиг цепочек создания стоимости от производства к дистрибуции. Лидирующие позиции последовательно переходят к создателям и владельцам технологических платформ, интегрирующих производителей товаров и услуг с последующим формированием лучших пакетных предложений для клиентов.

В такой обстановке Сбербанк ставит задачу завершения технологической трансформации имеющегося финансового бизнеса в процессе создания новой платформы, с переводом на нее как всего бизнеса, так и с параллельным построением дополнительной экосистемы в нефинансовых отраслях. Посредством этой экосистемы группа получит возможность обеспечивать удовлетворение конечных потребностей клиентов.

Разработка и предложение новых дополнительных, синергично сопряженных с финансовыми продуктами сервисных предложений в таких сферах как закупки, здравоохранение, отдых, дом и т. п., создаст новый потенциал Сбербанка, позволяющий существенно повысить качество отношений с клиентами. Это станет главным фактором сохранения долгосрочной конкурентоспособности. Приоритет предусматривается отдать электронной коммерции и логистике, выступающих наиболее значимыми с позиций обеспечения инвестиций и прибыли.

Сохранение потенциала бизнеса и роста прибыли видится, таким образом, в долгосрочной конкурентной стратегии как в традиционных представлениях о банковской деятельности, так и вообще вне границ финансового сектора.

В принципе схожие позиции отличают и руководство Тинькофф Банка. Так Олег Тиньков в своем интервью деловой электронной газете «business-gazeta.ru» от 7.09.2016 г. полностью поддерживая действия Сбербанка и его руководства, свою стратегию определил как последовательное формирование финансового супермаркета. Данная стратегия не только далеко выходит за рамки традиционной банковской деятельности, но и сталкивается со многими проблемами в части

зависимости от кредитов, от тенденций российской экономики. Но в любом случае, в диапазоне пяти – десяти лет банков в их традиционном понимании не станет. Поэтому главный ориентир – посредством масштабной диверсификации бизнеса создать полный спектр финансовых услуг для клиента в одном месте, в облаке. Но это невозможно ограничить исключительно рамками традиционного банковского бизнеса.

По-нашему мнению, при определении вызовов, стоящих перед банковским развитием следует учитывать такие тенденции, как финансиализация экономики и дезинтермедияция на финансовых рынках.

В настоящее время российские коммерческие банки в основном сосредоточены на таком виде деятельности как финансовое посредничество, т. е., привлечении свободных денежных средств одних клиентов и предоставление их другим. Это хорошо просматривается по структуре доходов российских банков, в которой около двух третей приходится на чистый процентный доход [12]. Но эта ситуация характерна и для мирового рынка.

Так, эксперты ООН по торговле и развитию в своем докладе выделяют отчетливый тренд опережающих темпов роста объемов финансовых потоков относительно темпов развития реального сектора национальных экономик. Эта разница в отмеченных темпах роста усиливается и в нашей стране. Например, доля инвестиций в нефинансовые активы по данным сайта Росстата с начала столетия сократилась с 46,2 до 7,7%. Соответственно параметры финансовых вложений возросли с 53,8 до 92,3%.

Все это специалистами обобщается в определении финансиализации национальных экономик как развитых, так и развивающихся стран [3, 9]. Данный процесс квалифицируется по критериям опережающего роста совокупного объема финансовых операций относительно темпов роста валового внутреннего продукта и инвестиций в основной капитал [11].

Последствиями отмеченных процессов является утрата коммерческими банками интереса к инвестированию в реальный сектор экономики, финансированию фондов накопления средства производства, особенно ориентированных на инновационные основы. Российские банки сейчас сводят к минимуму свое кредитование воспроизводства, ограничиваются

кредитованием пополнения оборотных средств, а кредитование граждан сводят к обеспечению потребительских покупок и ипотеке. При этом, как уже отмечалось, в целом российские коммерческие банки отличаются избыточной ликвидностью.

Концентрация свободных денежных ресурсов преимущественно на финансовых рынках повысило интерес к более широкому представительству на них нефинансовых организаций. Поэтому в последние десятилетия активное развитие стала получать практика прямого финансирования – дезинтермедияция, которая связана с увеличением количества новых финансовых посредников, а также отказом от банковского посредничества [10]. Характерными особенностями этого процесса стали отказ от посредничества банков на рынке заемных ресурсов; более широкое распространение прямой эмиссии ценных бумаг; снятие средств с банковских депозитов в целях вложения в инвестиционные инструменты; вывод части кредитных ресурсов из банковской системы и некоторые другие [8].

Указанные процессы отразились не только на динамике банковского сектора, но и затронули отраслевые и региональные инвестиционные процессы [4, 15], фи-

нансирование социально-экономического развития регионов и инноваций [14, 2].

Заключение

Учитывая вышеизложенные вызовы, вставшие в настоящее время перед российской банковской системой и возможные эффективные формы ее адаптации, целесообразно и принципиально определить приоритетные требования этих вызовов. Прежде всего, это концентрация на развитии содержания банковской деятельности за рамками самой банковской системы. По-нашему мнению, сейчас необходимо преимущественно вести речь о вызовах банковской деятельности, которая все более активно осваивается организациями не входящими в банковскую систему. Особенно наглядно это проявляется в новых финансовых платформах и соответствующих экосистемах, ориентированных на приоритеты электронной коммерции и логистики, что потребует разработки и новых форм организации, управления, надзорного и регулятивного контроля. Все это становится необходимым новым условием сохранения и развития потенциала банковской деятельности через реализацию долгосрочной конкурентной стратегии, далеко выходящей за рамки финансового сектора.

Библиографический список

1. 2020. Стратегия развития Сбербанка. М.: Сбербанк, 2018. 42 с.
2. Бозиева И.А. Инструменты преодоления российской инновационной отсталости // Экономика и бизнес: теория и практика. 2017. №12. С. 51–54.
3. Булгакова А.В., Деникаева Р.Н. Финансовое происхождение мирового кризиса: его последствия и «уроки» // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т. 2. №4. С. 39–44.
4. Галазова С.С. Системные ориентиры инвестиционной отраслевой политики на примере промышленности // Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. 2013. №2. С. 204–209.
5. Греф: через пять лет в России не останется банков без онлайн-банкинга // РИА Новости. 15.01.2016.
6. Еремина А. Греф заявил, что не верит в банки // Ведомости. 14.12.2017.
7. Итоги десятилетия 2008-2017 годов в российском банковском секторе: тенденции и факторы. Серия докладов об экономических исследованиях (№31/Июнь 2018). Банк России. М., 2018. 81 с.
8. Канаев А.В. Банковские стратегии в свете современной теории финансового посредничества // Финансы и кредит. 2007. №25. С. 23–33.
9. Киюцевская А., Трунин П. Эволюция глобального регулирования: усвоены ли уроки мирового финансово-экономического кризиса? // Экономическое развитие России. 2016. Т. 23. №9. С. 48–53.
10. Кох Л.В., Кох Ю.В. Банки и теневая банковская система как финансовые посредники // Вестник Забайкальского государственного университета. 2016. Т. 22. №2. С. 120–128.
11. Мисанова И.Н. К вопросу о финансовых аспектах в эволюции экономических кризисов // Финансовая экономика. 2017. №2. С. 47–52.
12. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2016 году. М.: Центральный банк Российской Федерации, 2017. С. 37.
13. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2017 году. Банк России. М., 2018. 129 с.
14. Татуев А.А. Финансовое обеспечение социально-экономического развития региона // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством. 2009. №2 (10). С. 82–92.
15. Шанин С.А. Региональная инвестиционная политика: современные подходы и направления модернизации // Белгородский экономический вестник. 2012. №3(67). С. 16–22.

УДК 650 (075.8)

О. В. Фатеева (Вишневецкая)

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет» (ДГТУ),
Ростов-на-Дону, e-mail: nica222@mail.ru

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПАРАМЕТРОВ КРИЗИСНОГО ПРОЦЕССА ПО ХАРАКТЕРИСТИКАМ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: параметры кризисного процесса, характеристики финансового состояния предприятия, сопоставление параметров кризисного процесса и характеристик финансового состояния.

Рассматривается выбор наиболее значимых параметров кризисного процесса, составляющих обобщенный образ финансового кризиса:

- стадия кризисного процесса, дающая общую оценку зрелости и остроте финансового кризиса;
- масштаб кризиса, указывающий на локальность или системность поражения финансовой системы предприятия;
- степень воздействия кризиса на финансовую деятельность, оценивающая финансовый кризис как легкий, глубокий, катастрофический;
- возможные последствия, выражающиеся уровнем вероятности получения наихудшего результата – банкротства предприятия.

Предлагаются подходы к определению этих параметров через характеристики финансового состояния: уровень финансового состояния; структурные ситуации баланса, вероятность банкротства.

Приводится пример определения наиболее значимых параметров кризисного процесса по данным конкретного предприятия.

Сопоставление параметров кризисного процесса с характеристиками финансового состояния показывает возможность определения качественных параметров кризисного процесса по характеристикам финансового состояния, выявленных количественными методиками.

O. V. Fateeva (Vishnevskay)

Don State Technical University (DSTU), Rostov-on-Don, e-mail: nica222@mail.ru

DETERMINATION THE PARAMETERS OF THE CRISIS PROCESS BY CHARACTERISTICS OF THE FINANCIAL CONDITION AN ENTERPRISE

Keywords: parameters of crisis process, descriptions of the financial state of enterprise, comparison of parameters of crisis process and descriptions of the financial state.

The choice of the most meaningful parameters of crisis process is examined, constituents the generalized appearance of financial crisis:

- stage of the crisis process, giving a general assessment of the maturity and severity of the financial crisis;
- the scale of the crisis, indicating the locality or systemic destruction of the financial system of the enterprise;
- the degree of the impact of the crisis on financial activities, assessing the financial crisis as easy, deep, catastrophic;
- the possible consequences, expressed by the level of probability of obtaining the worst result – bankruptcy of the enterprise.

The approaches are offered to determination of these parameters through descriptions of the financial state: level of the financial state; structural situations of balance, probability of bankruptcy. An example of determination of parameters of crisis process is made for concrete enterprise. Comparison of the parameters of the crisis process with the characteristics of the financial condition shows the possibility of determining the qualitative parameters of the crisis process according to the characteristics of the financial condition identified by quantitative methods.

Введение

Кризисные процессы, сопровождающие деятельность любого предприятия, осложняют его функционирование и вызывают необходимость экспресс определения параметров, качественно характеризующих финансовый кризис.

Например, в работах [1, 2, 3] кризисный процесс, рассматриваемый как процесс изменения соотношений между уровнями экономических потенциалов, имеющихся у предприятия и необходимых для преодоления кризиса, разделяется на четыре стадии.

Стадии кризисного процесса по У. Кристеку [1] можно представить качественными параметрами кризисного процесса, который отражает общую оценку, сочетающую последовательность возраста и остроту кризиса (см. табл. 1).

В работе И.А. Бланка [4] дается классификация финансовых кризисов предприятия по основным признакам, которые можно отнести к параметрам кризисного процесса и представить в табл. 2.

Таблица 1

Представление параметра кризисного процесса – стадий кризисного процесса по У. Кристеку

Параметр кризисного процесса	Качественное разделение параметра	Качественное описание параметра
Стадии кризисного процесса	Первая стадия «Потенциальный кризис»	Это начало кризисного процесса, еще не реального, а только возможного. Характеризуется как квазинормальное состояние, которое дает время и точку отчета возникновения кризиса на предприятии
	Вторая стадия «Латентный (скрытый) кризис»	Это скрытый начинающийся кризис, выявляемый специальными методами раннего распознавания
	Третья стадия «Острый преодолительный кризис»	Ощущается негативное воздействие кризиса. Усиливается интенсивность реальных деструктивных факторов, вызывающих нехватку времени и требующих срочности принятия решений. Предприятие имеет возможность преодоления кризиса
	Четвертая стадия «Острый непреодолимый кризис»	Экономические требования по преодолению кризиса значительно выше потенциала предприятия. Стадия заканчивается ликвидацией предприятия

Таблица 2

Параметры кризисного процесса, выявленные из классификации финансовых кризисов по И.А. Бланку.

Параметры кризисного процесса	Качественное разделение параметров
Источники генерирования	– внутренние факторы; – внешние факторы; – внутренние и внешние факторы
Масштаб охвата (кризиса)	– структурный (локальный) финансовый кризис; – системный финансовый кризис
Структурные формы (финансового кризиса)	– неоптимальная структура капитала; – неоптимальная структура активов; – несбалансированность денежных потоков; – неоптимальная структура инвестиций
Степень воздействия кризиса на финансовую деятельность	– легкий финансовый кризис; – глубокий финансовый кризис; – катастрофический финансовый кризис
Период протекания	– краткосрочный финансовый кризис; – среднесрочный финансовый кризис; – долгосрочный финансовый кризис
Возможность разрешения	– разрешается внутренними механизмами; – разрешается внешней санацией; – непреодолимый финансовый кризис
Возможные последствия	– восстановление финансовой деятельности; – обновление финансовой деятельности на новой качественной основе; – банкротство (ликвидация) предприятия

Цель исследования

1. Выделить наиболее значимые параметры кризисного процесса, составляющие его обобщенный образ.

2. Предложить подходы к определению наиболее значимых параметров кризисного процесса.

3. Привести пример определения наиболее значимых параметров кризисного процесса по данным конкретного предприятия.

Материалы и методы исследования

Методологическую основу исследования составил обзор и анализ источников, связанных с определением параметров кризисного процесса предприятия. Использовались: системные и логические подходы; элементы сравнения, сопоставления и комбинаторики.

Результаты исследования и их обсуждение

Рассматривая параметры кризисного процесса, указанные в табл. 1 и 2, можно выделить наиболее значимые, которые могли бы составить обобщенный каче-

ственный образ финансового кризиса, поразивший предприятие. На наш взгляд, к таким параметрам можно отнести:

– стадии кризисного процесса, дающие общую оценку зрелости и остроте финансового кризиса;

– масштаб кризиса, указывающий на локальность или системность поражения финансовой системы предприятия;

– степень воздействия кризиса на финансовую деятельность, оценивающая финансовый кризис как легкий, глубокий, катастрофический;

– возможные последствия, выражающиеся уровнем вероятности получения наихудшего результата – банкротства предприятия (см. рис. 1).

Рассмотрение большинства представленных на рис. 1 наиболее значимых параметров кризисного процесса (стадий, масштаба и степени воздействия кризиса, возможные последствия кризиса – вероятность банкротства) показывает, что они выражают качественное состояние кризисного процесса предприятия и не могут быть определены количественными методами.



Рис. 1. Наиболее значимые параметры кризисного процесса предприятия

Однако, учитывая тот факт, что процесс развития кризиса определяется изменениями и возможностями финансового состояния предприятия, то для обозначения качественных параметров кризисного процесса можно воспользоваться приемом их сопоставления с некоторыми характеристиками финансового состояния и их сочетаниями, определяемых количественными методами.

Характеристики финансового состояния, обрисовывающие образ финансового состояния предприятия, и методы их определения, дополняющие процедуры финансового анализа, предложенные в авторской работе [5], указаны на рис. 2.

Пример такого сопоставления предложен автором в работах [2, 3], в которых качественный параметр кризисного процесса «стадии кризиса» сопоставляются с характеристикой финансового состояния «уровни финансового состояния» (см. рис. 3), которые вычисляются по данным бухгалтерской отчетности предприятия и предложенной методике.

Рассматривая параметры кризисного процесса по рис. 1 и сравнивая их с характеристиками финансового состояния по рис. 2 можно установить полное соответствие параметра кризисного состояния «возможные последствия кризиса» – «вероятность банкротства» характеристике финансового состояния – «вероятность банкротства».

Другие параметры кризисного процесса: «масштаб кризиса» и «степень воздействия кризиса» на финансовую деятельность предлагается определять по сопоставлению их с сочетанием характеристик финансового состояния: «уровни финансового состояния» и «структурные ситуации баланса».

По данным И.А. Бланка [4] масштаб финансового кризиса оценивается: как «структурный (локальный) кризис», характеризующийся нарастанием диспропорций финансовой системы предприятия, в т.ч. выраженных неоптимальной структурой баланса; и как «системный кризис», охватывающий все основные направления и формы финансовой деятельности.



Рис. 2. Характеристики финансового состояния, создающие образ финансового состояния и дополняющие процедуры финансового анализа предприятия

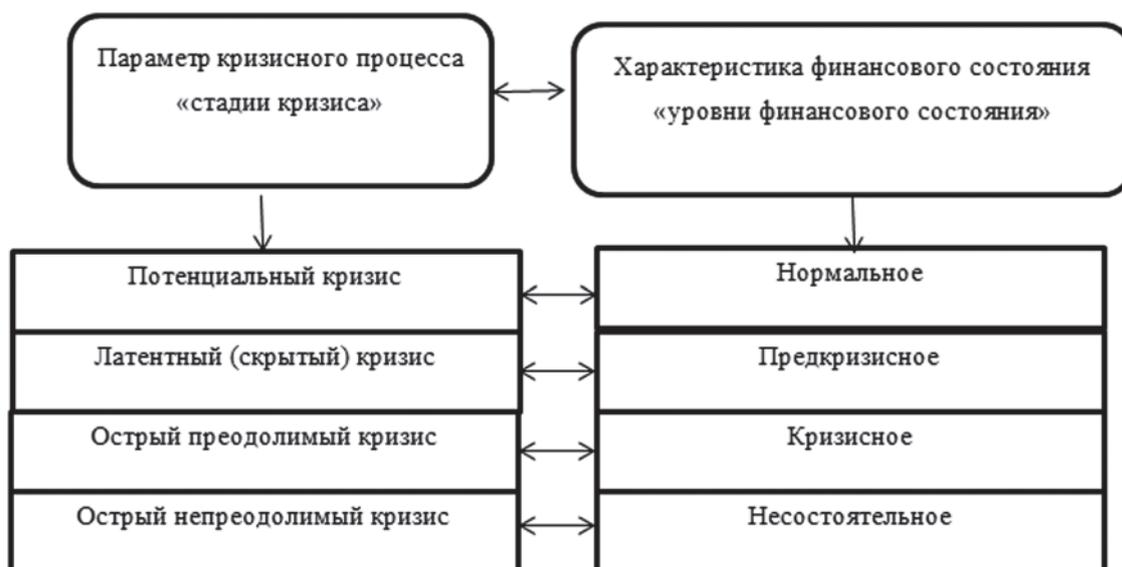


Рис. 3. Схема сопоставления параметра кризисного процесса «стадии кризиса» с характеристикой финансового состояния «уровни финансового состояния» предприятия

Учитывая эти пояснения, наиболее доступной формой выявления параметра «масштаб кризиса» является установление характеристик финансового состояния: «структурные ситуации баланса» и «уровни финансового состояния», а также сопоставление их с определенным сочетанием этих характеристик по рис. 4.

В работе [4] параметр кризисного процесса «степень воздействия кризиса на финансовую деятельность» оценивается как легкий, глубокий и катастрофи-

ческий финансовые кризисы. Представляется, что легкий финансовый кризис имеет место при сочетании характеристик финансового состояния: уровень финансового состояния – «предкризисное» и структурные ситуации баланса – «неоптимальные №2, 3 или 4».

Глубокий финансовый кризис возникает при сочетании характеристик финансового состояния – неоптимальной структурной ситуации баланса №4 и уровня финансового состояния – кризисное.



Рис. 4. Схема сопоставления параметра кризисного процесса «масштаб кризиса» с сочетанием характеристик финансового состояния



Рис. 5. Схема сопоставления параметра кризисного процесса «степень воздействия на финансовую деятельность» предприятия с сочетанием характеристик финансового состояния

Катастрофический финансовый кризис может характеризоваться сочетанием «неоптимальной структурной ситуации баланса №4» и «уровнем финансового состояния – несостоятельное» (см. рис. 5).

В целом, экспресс-определение параметров кризисного процесса по характеристикам финансового состояния предприятия может быть представлено схемой по рис. 6.

Для определения параметров кризисного процесса по характеристикам финансового состояния в соответствии со схемой по рис. 6 использована бухгалтерская отчетность конкретного предприятия, по которой построена аналитическая таблица итоговых показателей баланса и финансового результата (табл. 3).

Таблица 3

Аналитическая таблица итоговых показателей баланса и финансового результата предприятия

Наименование формы бухгалтерской отчетности	Наименование показателей, обозначение	Код строки	Абсолютные величины отчетного периода, тыс. руб.		Удельные величины в % к балансу	
			Начало (0)	Конец (1)	Начало (0)	Конец (1)
Бухгалтерский баланс	Валюта баланса, Б	1600, 1700	20 295	18 152	100	100
	Внеоборотные активы, ВНА	1100	16 362	13 963	80,6	76,92
	Оборотные активы, ОА	1200	3 933	4 189	19,4	23,08
	Запасы и затраты, ЗИЗ	1210 + 1220	2 408	3 198	11,9	17,68
	Капитал и резервы, СКА	1300	13 447	13 524	66,3	74,50
	Долгосрочные обязательства, ДО	1400	1 131	1 462	5,6	8,05
Отчет о финансовых результатах	Краткосрочные обязательства, КО	1500	5 717	3 166	28,1	17,45
	Выручка, В	2110	13 706	16 483	–	–
	Валовая прибыль, ВПр	2100	963	787	–	–
	Чистая прибыль, ЧПр	2400	243	281	–	–

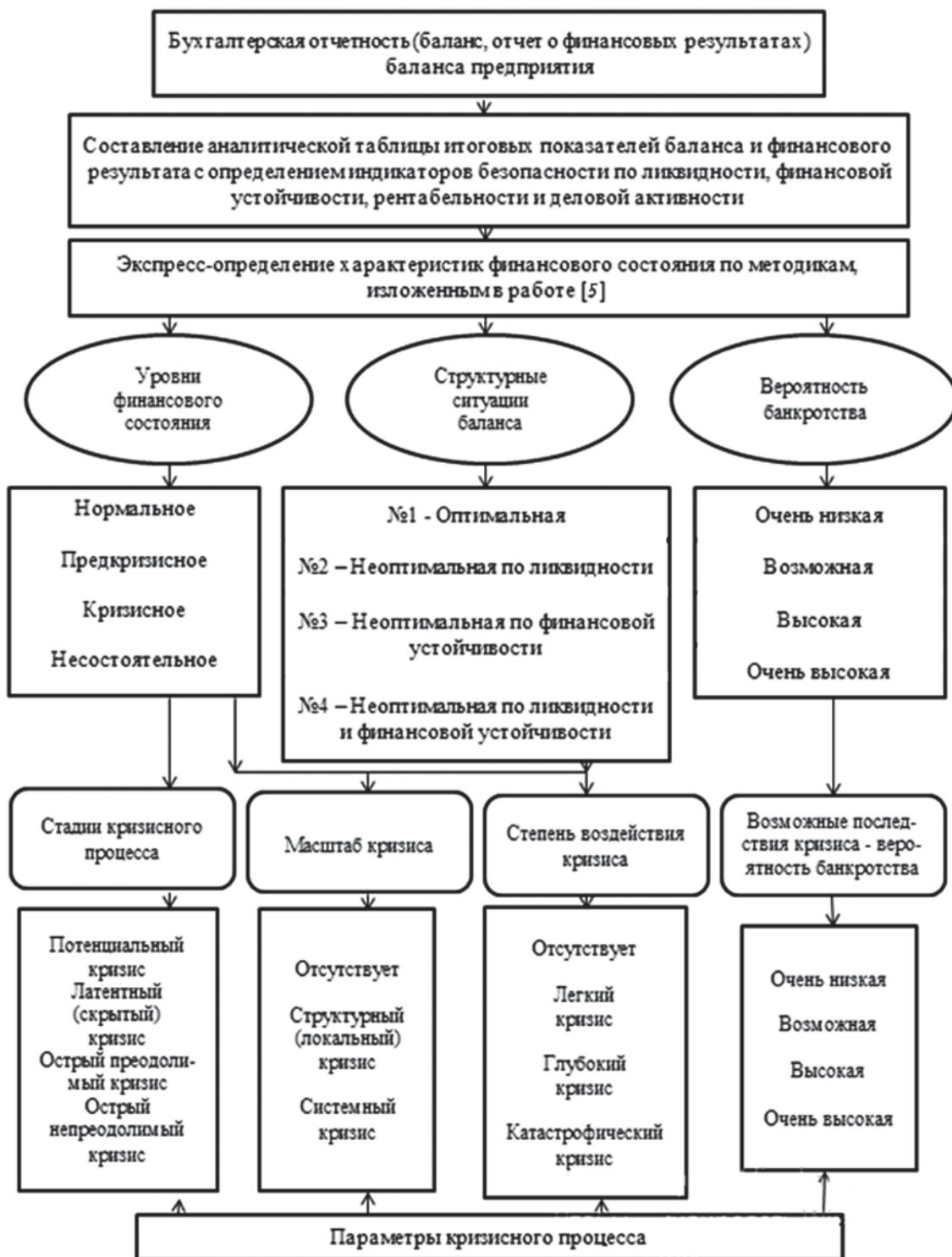


Рис. 6. Схема определения параметров кризисного процесса по характеристикам финансового состояния предприятия

По данным аналитической табл. 3 определяются значения индикаторов безопасности (ИБ) по ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности и направленности их динамики относительно пороговых значений (см. табл. 4).

По данным табл. 3 и 4 проводится экспресс – определение характеристик финансового состояния предприятия: уровня финансового состояния; структурной ситуации баланса и вероятности банкротства.

Таблица 4

Направленность динамики индикаторов безопасности относительно пороговых значений

Наименование индикаторов безопасности – финансовых коэффициентов, формулы расчета и пороговые значения	Числовые значения отчетного периода		Графическое представление направленности индикаторов безопасности относительно пороговых значений
	На начало (0)	На конец (1)	
Индикатор безопасности по ликвидности – коэффициент текущей ликвидности $K_{тл} = ОА / КО \geq 1...2$	0,68	1,32	
Индикатор безопасности по финансовой устойчивости – доля собственных оборотных средств в покрытии запасов $Д_{сос} = (СК - ВНА) / ЗИЗ \geq 1$	-1,2	-0,14	
Индикатор безопасности по рентабельности – рентабельность капитала $ROA = (Пр / Б) \cdot 100\% > 0\%$	1,2	1,55	
Индикатор безопасности по деловой активности – коэффициент оборачиваемости капитала $Коб = (В / Б) Коб_1 \geq Коб_0$	0,68	0,91	

Уровень финансового состояния определяется по данным табл. 4 в соответствии с авторской моделью [5] по сочетанию признаков направленности индикаторов безопасности относительно пороговых значений. Графическое представление направленности индикаторов безопасности относительно пороговых значений в табл. 4 позволит выявить необходимые признаки:

– текущие значения части индикаторов безопасности находятся ниже своих

пороговых значений ($K_{тл} = 1,32 < 2,0$; $Д_{сос} = -0,14 < 1,0$);

– все индикаторы безопасности ($K_{тл}$, $Д_{сос}$, ROA , $Коб$) имеют положительную направленность.

Такое сочетание признаков в соответствии с моделью идентификации уровня финансового состояния [5] отвечает уровню финансового состояния, находящемуся между уровнем «предкризисное» и уровнем «нормальное».

Структурная ситуация баланса предприятия определяется по авторской таблице [5], использующей признаки разделения числовых значений индикаторов безопасности ликвидности (коэффициента текущей ликвидности Ктл) и финансовой устойчивости (доли собственных оборотных средств в покрытии запасов Дсос) на «оптимальные», превышающие общепризнанные критические значения, и «неоптимальные», не превышающие критические значения. Полученные в табл. 4 данные по отчетному периоду свидетельствуют, что сочетание значений индикаторов безопасности: ликвидности $K_{тл} = 1,32 < 2,0$ и финансовой устойчивости $Д_{сос} = -0,14 < 1,0$ соответствует структурной ситуации баланса №4 – неоптимальной по ликвидности и финансовой устойчивости.

Вероятность банкротства предприятия по модели Э. Альтмана [5] определяется расчетом интегрального показателя Z , значение которого сравнивается со шкалой вероятности банкротства. Для данных предприятия за отчетный период по табл. 3:

$$\begin{aligned}
 Z &= 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot X_2 + \\
 &+ 3,3 \cdot X_3 + 0,6 \cdot X_4 + X_5 = \\
 &= 1,2 \cdot \frac{ОА_1}{Б_1} + 1,4 \cdot \frac{ЧПр_1}{Б_1} + \\
 &+ 3,3 \cdot \frac{ВПр_1}{Б_1} + 0,6 \cdot \frac{СК_1}{ДО_1 + КО_1} + \\
 &+ \frac{B_1}{B_1} = 3,103
 \end{aligned}$$

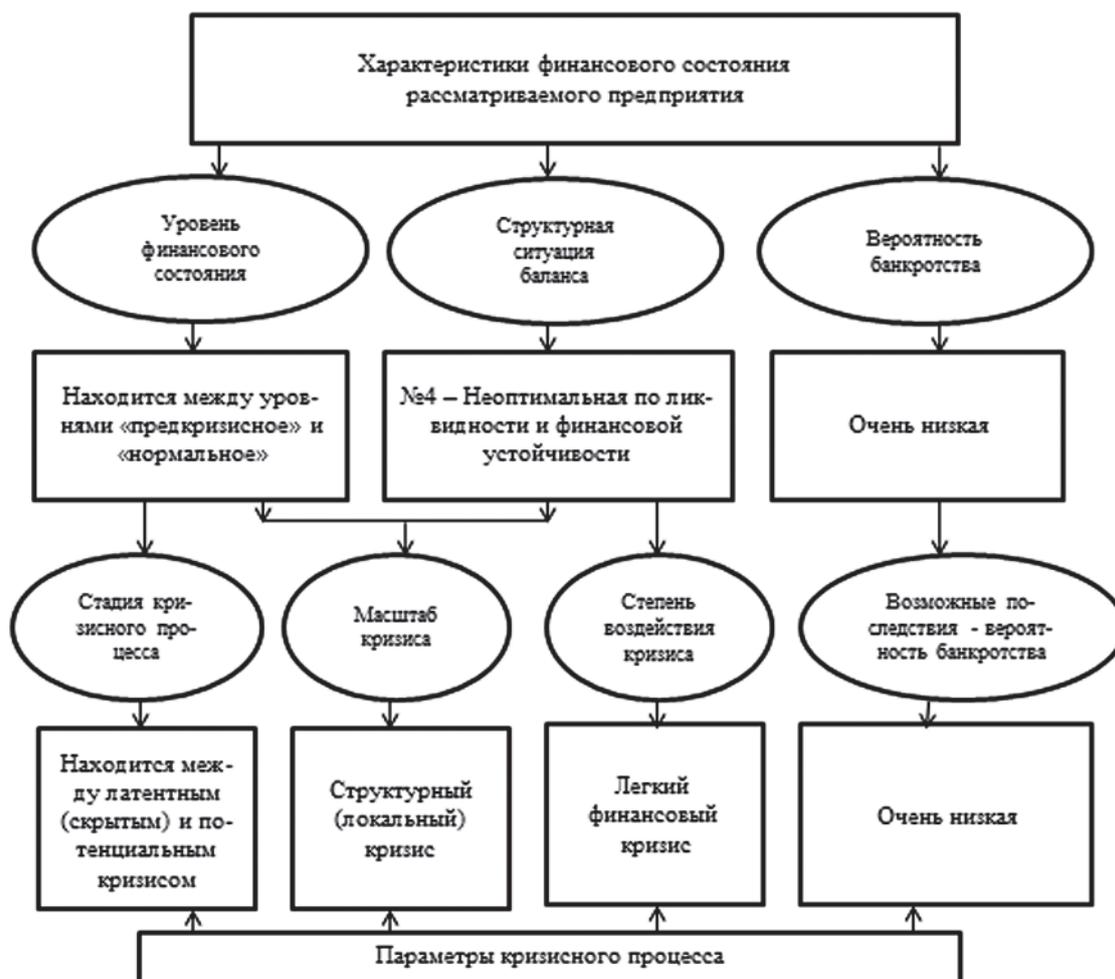


Рис. 7. Результат определения параметров кризисного процесса рассматриваемого предприятия по характеристикам финансового состояния

Для такого значения $Z = 3,103$ вероятность банкротства оценивается как «очень низкая».

Параметры кризисного процесса: стадии кризиса, масштаб кризиса, степень воздействия кризиса и возможные последствия кризиса, указанные по рис. 1, определяются по общей схеме на рис. 6 в соответствии с подходами сопоставления параметров кризисного процесса с характеристиками финансового состояния, показанными на рис. 3, 4, 5. Руководствуясь этими подходами и выявленными характеристиками финансового состояния предприятия определены параметры, характеризующие кризисный процесс рассматриваемого предприятия:

– стадия кризисного процесса – между латентным (скрытым) и потенциальным кризисами;

– масштаб кризиса – структурный локальный кризис;

– степень воздействия кризиса – легкий финансовый кризис;

– возможные последствия – вероятность банкротства – очень низкая (см. рис. 7).

Заключение

Предложенные подходы сопоставления параметров кризисного процесса с характеристиками финансового состояния и реализация их на примере конкретного предприятия показывает возможность определения качественных параметров кризисного процесса по характеристикам финансового состояния, выявленных количественными методиками.

Библиографический список

1. Krystek U. Unternehmenskrisen. Beschreibung, Vermeidung und Bewältigung überlebenskritischer Prozesse in Unternehmungen. Wiesbaden, 1987. S. 21–23.
2. Вишневецкая О.В. Антикризисное управление предприятием. Ростов н/Д: Феникс, 2008. 313 с.
3. Фатеева (Вишневецкая) О.В. Финансовый кризис предприятия: диагностика и направление преодоления // Экономика и предпринимательство. 2016. №3 (ч. 1). С. 1102–1110.
4. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. К.: Ника – Центр, Эльга, 2003. 496 с. («Энциклопедия финансового менеджера: Вып. 4).
5. Фатеева (Вишневецкая) О.В. Дополнение процедур финансового анализа определение характеристик финансового состояния предприятия // Экономика и предпринимательство. 2017. №10 (ч. 2). С. 1153–1159.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 343

Т. А. Серяк

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет», Санкт-Петербург
e-mail: tanjatselischeva107@gmail.com

Д. В. Стукалов

ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (национальный
исследовательский университет)», Челябинск, e-mail: denvs74@gmail.com

К ВОПРОСУ О ПРАВОВЫХ АСПЕКТАХ ПРИМЕНЕНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТОВ В СПОРТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ключевые слова: допинг, юридическая ответственность спортсменов, допинг-контроль, нормативное регулирование.

В статье рассматриваются отдельные правовые вопросы применения профессиональными спортсменами фармацевтических препаратов в спортивной деятельности. Актуальность статьи выражается в существовании множества допинговых конфликтов как международного, так и национального уровня, возникающих на почве правовой неопределенности и недостаточного регулирования данной сферы. Целью исследования является анализ существующего правового регулирования сферы применения фармацевтических препаратов в спорте, обзор основных процедур допуска и контроля применения препаратов, выявление основных существующих проблем. В результате проведенного исследования авторами статьи были выявлены следующие правовые проблемы: недостаточно оперативное обновление правовой базы в соответствии с достаточно быстрым развитием науки и техники, регулирование отдельных вопросов без учета значимых особенностей, провоцирующих сложности разграничения понятий, размытость ответственности, отсутствие унифицированных правил привлечения к ответственности за применение допинга как на международном, так и национальном уровнях.

T. A. Seryak

St. Petersburg University, St. Petersburg, e-mail: e-mail: tanjatselischeva107@gmail.com

D. V. Stukalov

South Ural State University (national research university), Chelyabinsk, e-mail: denvs74@gmail.com

TO THE ISSUE OF THE PHARMACEUTICALS USE LEGAL ASPECTS IN SPORT

Keywords: doping, legal responsibility of athletes, doping control, regulation.

There are some legal issues of pharmaceuticals intake by professional sportsmen in their sport activity to be considered. The relevance of the article is expressed in the existence of many doping conflicts of international as well as national levels, arising on the basis of legal uncertainty and insufficient regulation in this field. The aim of this research is to analyze the existing legal regulation in the field of pharmaceuticals intake in sport, reviewing of the main admission and control procedures of pharmaceuticals intake and identifying the main current problems. As a result of the research which is made by its authors, there are the following problems related to the legal aspect: insufficient update of the regulatory framework according to fast science and technology development; regulation of certain issues without taking into account significant features that provoke difficulties in distinguishing concepts, blurring of responsibility, and the lack of the unified rules of responsibility for the use of doping both at the international and national levels.

Введение

Применение фармацевтических препаратов спортсменами с целью улучшения спортивных результатов имеет место на протяжении долгого времени. Сейчас

такие вопросы встают особенно остро. Достижения науки позволяют создавать новые препараты, которые оказывают сильнейшее действие, многократно повышая результативность спортсменов.

Тем не менее, следует учитывать, что в большинстве случаев использование фармакологии вызывает негативные последствия как по отношению к жизни и здоровью спортсменов, так и по отношению к этическим и правовым аспектам соревновательной деятельности.

Актуальность данного вопроса подтверждается многочисленными международными допинговыми скандалами, в том числе, на Олимпийских играх 2004 года в Афинах, гонке «Тур де Франс» 2008 года, Олимпийских играх 2014 года в Сочи, а также допинговый скандал во Всероссийской федерации легкой атлетики в 2015 году. Противоречивый характер имеют следующие вопросы: допуск применения спортсменами лекарственных средств, необходимых для поддержания здоровья; разработка критериев допустимости применения таких средств; ответственность спортсменов и спортивного менеджмента национальных спортивных федераций и национального олимпийского комитета при дисквалификации сборных команд; несоответствие законодательства РФ в сфере применения фармацевтических препаратов в спортивной деятельности нормам международного права. Проблематика заключается в отсутствии единства международного и национального регулирования данных вопросов, правовой неразработанности процедур контроля и применения санкций, существовании неопределенности по разграничению ответственности между спортсменами, тренерами, спортивными медиками, руководящим составом национальных спортивных федераций и российского олимпийского комитета.

Цель исследования заключается в анализе существующего правового регулирования сферы применения фармацевтических препаратов в спорте, обзор основных процедур допуска и контроля применения препаратов, выявление основных проблем в части правового регулирования применения фармацевтических препаратов в спортивной деятельности.

Материал и методы исследования. Аналитические и сравнительные методы изучения объектов и субъектов спортивного права.

Результаты исследования и их обсуждение

Проблемы применения спортсменами различных фармацевтических препаратов в спортивной деятельности носят международный масштаб, а также регулируются правовыми актами на национальном уровне. Существует комплекс международных актов, обладающих антидопинговой направленностью. Особого внимания заслуживает Международная конвенция о борьбе с допингом в спорте, принятая 19 октября 2005 года Генеральной конференцией ООН по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) с целью «содействия предотвращению применения допинга в спорте и борьбе с ним в интересах его искоренения» [11]. Конвенция была принята с учетом положений более обширного акта – Всемирного антидопингового кодекса, впервые разработанного и принятого Всемирным антидопинговым агентством (далее – ВАДА) в 2003 году [12]. ВАДА является независимой международной организацией и функционирует при поддержке Международного олимпийского комитета. ВАДА выполняет основную работу по борьбе с допингом, осуществлению нормативно-правового регулирования, разработке антидопинговых программ и методов обнаружения стимулирующих препаратов, сотрудничеству с правительственными и иными неправительственными организациями по решению проблемных ситуаций, связанных с применением допинг-содержащих препаратов. Также ВАДА были разработаны следующие международные стандарты: запрещенный список веществ и методов, используемых в спорте (в редакции от 01.01.2019, согласно ст. 4.1 Всемирного кодекса ВАДА обновляется по мере необходимости, но не реже одного раза в год) [12]; международный стандарт по тестированию и расследованиям [12]; международный стандарт по соответствию Кодексу [13]; международный стандарт по терапевтическому использованию [14].

Почему же правила, установленные Всемирным антидопинговым агентством, становятся обязательными для государств? Этот вопрос зависит от того, как мы определим статус ВАДА. ВАДА – неправительственная организация,

учрежденная на паритетных началах Международным олимпийским комитетом и правительствами стран мира частно-правовым образом в качестве фонда, финансирование которого осуществляется в равных пропорциях Международным олимпийским комитетом и правительствами стран мира. При этом регионы мира делают ежегодные взносы в следующих пропорциях: Европа – 47,5%, Америка – 29%, Азия – 20,5%, Океания – 2,5%, Африка – 0,5% [1]. Следует отметить, что эта неправительственная организация выполняет общественно значимые публичные функции. Именно поэтому мы можем говорить о ней как о некоем гибриде частно-публичной организации. Акты, которые издает ВАДА, приобретают обязательную силу для государств в силу их добровольного волеизъявления [2].

В РФ в настоящее время также существует национальное антидопинговое законодательство. Основными актами являются Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» от 4 декабря 2007 года № 329-ФЗ (ред. от 27.12.2018) [15] и разработанные в соответствии с ним Общероссийские антидопинговые правила, утвержденные приказом Минспорта России от 9 августа 2016 г. № 947 [16]. Согласно ст. 4.1 и 4.2 Общероссийских антидопинговых правил список запрещенных веществ и методов, публикуемый ВАДА, включается в них и является неотъемлемой частью Конвенции, поэтому распространяется на всех спортсменов с даты вступления в силу без дополнительных формальностей. К тому же данная сфера регулируется Федеральным законом «Об основах охраны здоровья граждан в РФ» от 2 ноября 2011 года № 323-ФЗ [17], Федеральным законом «О ратификации Международной конвенции о борьбе с допингом в спорте» от 27 декабря 2006 года № 240-ФЗ [18] и рядом подзаконных актов. Также установлено, что Общероссийские антидопинговые правила соответствуют Международной конвенции о борьбе с допингом в спорте, актами и стандартами ВАДА. То есть можно сказать, что в российское национальное право имплементированы нормы международного антидопингового регулирования.

По итогам сравнения международного и национального регулирования, можно сделать вывод о том, что ответственность спортсменов, спортивных врачей, спортивного персонала и менеджмента, руководящего состава национального олимпийского комитета и спортивных федераций недоработана и размыта как на международном уровне Конвенции о борьбе с допингом в спорте, так и на национальном уровне. Российский законодатель старается полностью дублировать международные нормы в национальную правовую систему, не учитывая при этом, что они нуждаются в более детальной проработке с учетом особенностей государства, в связи с чем явно прослеживается необходимость принятия комплексного федерального закона о допинге. Более того, совсем не учитывается федеративная природа государства, а именно, на уровне субъектов РФ не осуществляется ни правовое регулирование, ни меры по предотвращению применения спортсменами запрещенных фармацевтических препаратов. Это приводит к тому, что спортсмены подвергаются проверке на допинг только на соревнованиях более высокого уровня (зачастую это соревнования национального уровня), то есть выявление допинговых злоупотреблений происходит на достаточно позднем этапе.

Следует отметить, что правовое регулирование применения фармацевтических препаратов спортсменами имеет ряд недостатков, об этом в частности свидетельствует большое количество допинговых скандалов и споров. Во-первых, сфера антидопингового регулирования требует постоянного оперативного обновления в связи с появлением все новых препаратов, веществ, методов, попадающих под категорию допинга. Зачастую это сделать сложно как на международном, так и на национальном уровне, поэтому часто лица, использующие допинг, могут избежать ответственности благодаря тому, что антидопинговое регулирование недостаточно оперативно реагирует на вновь появляющиеся препараты и методы, содержащие допинг.

Во-вторых, большое значение имеют проблемы, возникающие при терапевтическом применении фармацевтических препаратов, входящих в список запрещенных препаратов. Стоит отметить, что четкого разграничения между лекарством и допингом нет, по сути большая часть препаратов и веществ, входящих в список запрещенных для использования в спортивной деятельности, применяются в широкой практике для лечения в амбулаторных и стационарных условиях при оказании первичной медико-санитарной и специализированной медицинской помощи. Встает вопрос, возможно ли в условиях повышенных физических и психоэмоциональных нагрузок профессиональных спортсменов запретить применение ряда препаратов во всех случаях медицинской помощи? Ряд допингов может применяться в терапевтических целях, например, при наличии у спортсмена бронхиальной астмы разрешено применение бронходилататоров, которые облегчают процесс дыхания, устраняют удушье. При постановке диагноза показатели внешнего дыхания спортсмены могут легко менять самостоятельно, тем самым добиваясь постановки диагноза, который позволит им назначить к применению препараты, улучшающие общее состояние и как следствие спортивные результаты. Многие спортсмены злоупотребляют этим правом, например, по оценкам экспертов около 70% спортсменов-лыжников норвежской сборной имеют диагноз астма [3].

Вопрос ответственности за использование запрещенных фармацевтических препаратов и веществ не имеет однозначного ответа, а также требует более подробного разъяснения и четкого разграничения самой ответственности. Общероссийские антидопинговые правила в соответствии со Всемирным антидопинговым кодексом определяют нормы об ответственности спортсменов, спортивного персонала, российских Олимпийского и Паралимпийского комитетов, Российской национальной антидопинговой организации (РУСАДА), организаторов спортивных мероприятий, общероссийских спортивных федераций [19].

Спорным является вопрос унификации санкций за использование допинга.

С одной стороны, нормы об ответственности нуждаются в унификации с целью устранить неприемлемое снисходительное отношение к некоторым спортсменам, употребляющим допинг. Так, например, спортсмены, представляющие одно государство, могут подвергаться совершенно разным санкциям за наличие положительной допинг-пробы, подтверждающей применение одного и того же препарата, только из-за того, что они выступают в разных видах спорта при иных равных условиях. Но, с другой стороны, полная унификация и исключение индивидуального подхода также неоднозначно, так как в процессе применения санкций следует учитывать ряд факторов, касающихся конкретного вида спорта: индивидуальный или командный спорт, средняя продолжительность спортивной деятельности в данном виде спорта, уровень профессионализма [4].

Также следует отметить, что спортсмены подлежат ответственности за наличие запрещенной субстанции в допинг-пробах, при этом, как установлено в ст. 2.1 Всемирного антидопингового кодекса, «нет необходимости доказывать факт намерения, вины, небрежности или осознанного использования спортсменом при установлении нарушения» [19]. Зачастую спортсмены несут слишком строгую ответственность по вине других лиц, например, спортивных врачей или другого спортивного персонала или руководства.

Достаточно спорным является вопрос коллективной ответственности спортсменов. Коллективная ответственность целых национальных спортивных федераций в спортивном праве существует, и такие случаи нередки. При этом при дисквалификации национальных сборных команд наряду со спортсменами, имеющими положительные допинг-пробы, коллективной ответственности подлежат и так называемые «чистые спортсмены». Правомерность такой ответственности является спорной. В соответствии с правилом 23 Олимпийской хартии в случае нарушения Олимпийской хартии, Всемирного антидопингового кодекса или другого нормативного акта Исполком МОК может принять в отношении национального олимпийского

комитета ряд санкций, в частности, временное отстранение с определением последствий для НОК и его спортсменов [20]. Защитники выдвигают следующий аргумент: не существует права на участие в международных соревнованиях, в частности, права на участие в олимпийском движении, это привилегия, которая санкционируется Международным олимпийским комитетом, поэтому в случае любого нарушения международных норм МОК может отстранить национальный олимпийский комитет. Но существует и противоположное мнение, согласно которому принцип коллективной ответственности противоречит самому спортивному духу, ответственность должна быть избирательной, так как «чистые» спортсмены подлежат защите [5]. Стоит отметить, что МОК предоставляет спортсменам возможность участия в Олимпийских играх под нейтральным флагом, при этом такая возможность в международных актах не регламентирована. В большинстве случаев спортсмены участвуют в соревнованиях под нейтральным флагом, если являются гражданами государства, не имеющего Национального олимпийского комитета, признанного МОК, но также существует практика, когда МОК санкционирует участие «чистых» спортсменов в соревнованиях при отстранении Национального олимпийского комитета. Опять же конструкция больше похожа на привилегию, которую МОК предоставляет отдельным лицам в индивидуальном порядке. Более того, сопровождение и подготовку «чистых» спортсменов, готовых выступать под нейтральным олимпийским флагом, зачастую продолжают осуществлять те же тренеры, спортивные врачи, руководители, ранее входящие в состав отстраненной национальной сборной, что не позволяет с абсолютной уверенностью исключить применение допинга. Поэтому концепция личной ответственности при применении или же склонении в применении допинга представляется более целесообразной.

Таким образом из всего вышесказанного следует, что в данной сфере существуют следующие основные проблемы: недостаточно оперативное обновление нормативно-правовой

базы, неоднозначность применения запрещенных веществ при терапевтическом использовании, разграничение и унификация ответственности при использовании допинга, допустимость и целесообразность коллективной ответственности и участия спортсменов на международных соревнованиях под нейтральным флагом. Все проблемы, которые были рассмотрены выше, имеют подтверждения на практике.

Недостаточно оперативное обновление списка запрещенных веществ и препаратов вследствие новых научных разработок подтверждается следующим фактом. В мышцах человека содержится гормон миостатин, подавляющий рост тканей, при этом в случае мутации, заключающейся в его отсутствии, происходит избыточный рост мышечной массы. В результате новейших научных исследований стали известны способы подавления миостатина, прежде всего целью таких действий является лечение дистрофии, но также использование такого метода не исключено спортсменами с целью спровоцировать мышечный рост. На данный момент препараты, подавляющие действие гормона, не включены ВАДА в список запрещенных веществ [6].

Неоднозначность терапевтического использования запрещенных препаратов подтверждается тем, что американские теннисистки Серена и Винус Уильямс имеют медицинское разрешение на терапевтическое использование запрещенных препаратов – оксикодона, амфетамина, риталина [7]. Возникал вопрос о правомерности применения ими этих препаратов, но так как использование было подтверждено наличием медицинских показаний, спортсменки не привлекались к ответственности в силу отсутствия оснований.

Необходимость унификации норм об ответственности за применение допинга доказывает то, что в США в более прибыльных командных видах спорта, к примеру, баскетболе, более лояльно относятся к применению допинга. Так за первый факт употребления допинга спортсмен не будет участвовать в следующих 4 матчах, что является очень мягким наказанием, и только при обнаружении у спортсмена положительной

допинг-пробы в третий раз его могут дисквалифицировать на один год. Но это не касается менее прибыльных видов спорта, например, американского легкоатлета, уличенного в употреблении допинга в первый раз могут сразу дисквалифицировать сроком на два года, что несравнимо с изоляцией от участия в 4 баскетбольных матчах [8].

Существование достаточно жестких санкций по своей сути за невиновное использование допинга также может быть подтверждено на практике. В допинг-пробе российской биатлонистки Ольги Пылевой на Олимпиаде в Турине в 2006 году был обнаружен карфедон (препарат из категории стимуляторов). Спортсменку лишили серебряной медали и дисквалифицировали от участия в соревнованиях на два года. При этом по результатам расследования выяснилось, что вины Пылевой в использовании допинга нет, она принимала препарат, выписанный ей врачом в период восстановления от травмы голеностопа. При этом выписанным препаратом был фенотропил, который спортсменам категорически нельзя принимать без разрешения антидопинговой комиссии [9].

Одним из самых громких примеров коллективной ответственности национальных команд является отстранение

российской сборной команды на Олимпиаде в Пхенчхане в 2018 году. Исполком МОК принял решение об отстранении команды в результате обнаружения многочисленных случаев применения допинга и махинаций с допинг-пробами в спортивной системе Российской Федерации. При этом МОК разрешил «чистым» спортсменам, отобраннным специальной комиссией, принять участие в Олимпиаде под нейтральным олимпийским флагом [10].

В заключение настоящего исследования необходимо сказать о том, что система противодействия допингу в спорте имеет массу проблем различного свойства, в частности, значительная часть имеет правовой характер. Основными проблемами, вызванными существующими недостатками правового регулирования, являются ранее упомянутые: недостаточно оперативное обновление правовой базы в соответствии с достаточно быстрым развитием науки и техники, регулирование отдельных вопросов без учета значимых особенностей, провоцирующих сложности разграничения понятий, размытость ответственности, отсутствие унифицированных правил привлечения к ответственности за применение допинга как на международном, так и национальном уровнях.

Библиографический список

1. Дурягин П. Всемирное антидопинговое агентство. Досье // Информационное телеграфное агентство России (ИТАР-ТАСС) [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/info/2419798> (дата обращения: 20.02.2019).
2. Кузнецова Е.В. Статус Всемирного антидопингового агентства в международном праве // Журнал международного права и международных отношений = Journal of International Law and International Relations. Минск, 2011. №1. С. 26–27.
3. Kindermann W., Meyer T. Inhaled β 2 agonists and performance in competitive athletes. Br J Sports Med 2006. №40. P. 43–47.
4. Алексеев С.В. Международное спортивное право: учебник для вузов / Под ред. П.В. Крашенинникова. М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право. 2013. С. 687–688.
5. Базаева И. Защита прав олимпийцев и паралимпийцев в условиях коллективной ответственности // Молодой ученый. Казань, 2016. №23.1. С. 8–10.
6. Шишкин С.С. Миостатин и некоторые другие биохимические факторы, регулирующие рост мышечных тканей у человека и ряда высших позвоночных // Успехи биологической химии. М., 2004. №44. С. 209–211.
7. Нуриев А. Употреблявшие допинг американки могут спрятаться за врачебной тайной // Взгляд: деловая газета [Электронный ресурс]. URL: <https://vz.ru/sport/2016/9/14/832293.html> (дата обращения: 20.02.2019).
8. Комаров А. Допинг в американском спорте: политика двойных стандартов // MixedNews [Электронный ресурс]. URL: <http://mixednews.ru/archives/126880> (дата обращения: 20.02.2019).

9. Петровский П. «Дело Пылевой» стало «делом врача» // Российская газета [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2006/03/02/durmanov-pyleva.html> (дата обращения: 20.02.2019).
10. Денисов А. Под чужим флагом: российскую сборную отстранили от Олимпиады-2018 // РИА Новости [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20171206/1510287968.html> (дата обращения: 20.02.2019).
11. Международная конвенция о борьбе с допингом в спорте от 19 октября 2005 года // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2007. №24. Ст. 2835.
12. Международный стандарт Всемирного антидопингового агентства «Запрещенный список» от 1 января 2019 года // www.rusada.ru (дата обращения: 20.02.2019).
13. Международный стандарт Всемирного антидопингового агентства по соответствию Кодексу от 15 ноября 2017 года [Электронный ресурс]. URL: www.rusada.ru (дата обращения: 20.02.2019).
14. Международный стандарт Всемирного антидопингового агентства по терапевтическому использованию от 18 ноября 2015 года [Электронный ресурс]. URL: www.rusada.ru (дата обращения: 20.02.2019).
15. Федеральный закон от 4 декабря 2007 года №329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» (ред. от 27 декабря 2018 года) // Опубликован 28 декабря 2018 на официальном интернет-портале правовой информации www.pravo.gov.ru (дата обращения: 20.02.2019).
16. Приказ Минспорта России от 9 августа 2016 года №947 «Об утверждении Общероссийских антидопинговых правил» (ред. от 17 января 2019 года) // СПС КонсультантПлюс.
17. Федеральный закон от 21 ноября 2011 года №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (ред. от 27 декабря 2018 года) // Опубликован 3 августа 2018 года на официальном интернет-портале правовой информации www.pravo.gov.ru (дата обращения: 20.02.2019).
18. Федеральный закон от 27 декабря 2006 года №240-ФЗ «О ратификации Международной конвенции о борьбе с допингом в спорте» // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2007. №1 (1 ч.). Ст. 3.
19. Всемирный антидопинговый кодекс Всемирного антидопингового агентства от 15 ноября 2013 года // www.rusada.ru (дата обращения: 20.02.2019).
20. Олимпийская хартия Международного олимпийского комитета от 7 июля 2007 года // www.olympic.org (дата обращения: 20.02.2019).

УДК 343.1

Л. А. Спектор, П. О. Митаниди

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ в г. Шахты, Шахты, e-mail: Shpigunova96@mail.ru

УГОЛОВНОЕ ДАВЛЕНИЕ НА БИЗНЕС**Ключевые слова:** уголовное право, уголовный кодекс, бизнес, предприниматели, законодательство, изменения.

Статья посвящена вопросам уголовного давления на бизнес. В прошлом году в аппарат Уполномоченного при президенте РФ по защите прав предпринимателей поступило 3876 обращений, связанных с уголовным преследованием, сообщил бизнес-омбудсмен Борис Титов на XIII Всероссийской конференции уполномоченных по защите прав предпринимателей. «Проблема уголовного давления на бизнес по-прежнему остаётся серьёзной частью нашей работы. Мы подвели итоги нашей деятельности за прошлый год. Больше 30 % всех обращений связаны именно с уголовным преследованием. Так, на федеральном уровне к нам поступило 3876 заявлений, из них в работе находятся 326. Региональные уполномоченные получили 3982 обращения, из них 310 в работе. Все вместе получается почти 8000 жалоб. Эффективность института с точки зрения обращений и побед пока ещё недостаточно высока, но стоит отметить, что стало меньше зарегистрированных преступлений по экономическим статьям, в частности, по 159 УК РФ (мошенничество), а также снизилось количество людей в СИЗО по этому составу», – сказал Титов на заседании экспертного совета, посвященном обсуждению ежегодного доклада уполномоченного в части уголовного преследования предпринимателей. Бизнес-омбудсмен добавил, что представленный на конференции проект войдёт в доклад президенту РФ.

Авторы статьи раскрывают основные аспекты внесения новых изменений в законодательство России. Особое внимание обращается на правоприменительную практику. Поднимается проблема противоречивости тенденций в законодательстве и возможности для эффективной защиты гражданами Российской Федерации своих прав.

L. A. Spector, P. O. Mititani

Institute of Service and Entrepreneurship (branch) of DGTU in Shakhty, Shakhty, e-mail: Shpigunova96@mail.ru

CRIMINAL PRESSURE ON BUSINESS**Keywords:** criminal law, criminal code, business, entrepreneurs, legislation, changes.

The article is devoted to the issues of criminal pressure on business. Last year, the Office of the Commissioner under the President of the Russian Federation for the Protection of the Rights of Entrepreneurs received 3,876 appeals related to criminal prosecution, business ombudsman Boris Titov told the XIII All-Russian Conference of Entrepreneurs for the Protection of the Rights of Entrepreneurs. “The problem of criminal pressure on business still remains a serious part of our work. We have summed up our activities over the past year. More than 30 % of all complaints are specifically related to criminal prosecution. So, at the federal level, we received 3876 applications, of which 326 are in work. The regional commissioners received 3,982 appeals, of which 310 were in the paper. All together, almost 8,000 complaints are received. The effectiveness of the institute in terms of appeals and victories is not yet high enough, but it is worth noting that there are fewer registered crimes for economic articles, in particular, 159 of the Criminal Code of the Russian Federation (fraud), and the number of people in the SIZO for this composition has decreased” Titov said at a meeting of the expert council devoted to the discussion of the annual report of the Commissioner for the prosecution of entrepreneurs. The business ombudsman added that the draft presented at the conference will be included in the report to the President of the Russian Federation.

The authors of the article reveal the main aspects of introducing new changes in the legislation of Russia. Particular attention is drawn to law enforcement practice. The problem of contradictory tendencies in legislation and the possibility for citizens of the Russian Federation to protect their rights is raised.

Тенденция на возбуждение уголовных дел против предпринимателей резко усилилась в последнее время. Она идет вразрез с декларируемой государством линией на под-

держку малого и среднего бизнеса как основы для развития общества и экономики страны.

Уголовные дела возбуждаются против предпринимателей чуть

ли не ежедневно. Например, в конце прошлой недели стало известно, что за невыполнение обязательств перед дольщиками заключен под стражу еще один петербургский строитель – генеральный директор компании «ЛенСпецСтрой» Дмитрий Астафьев. Как сообщили в ГУ МВД по Петербургу и Ленобласти, об этом ходатайствовало следствие.

Однако еще в 2017 году президент России Владимир Путин давал правительству поручение проработать вопрос о недопущении меры пресечения в виде содержания под стражей в отношении лиц, подозреваемых в преступлении в области предпринимательской деятельности.

Центр общественных процедур «Бизнес против коррупции» (ЦОП), который действует вместе с аппаратом бизнес-омбудсмена, примерно раз в квартал собирает заседание Общественного совета, в который входят юристы, представители ГУ МВД, общественники и предприниматели. Обязательно приглашаются представители прокуратуры и Следственного комитета. На совете рассматривают обращения бизнесменов, против которых возбуждены уголовные дела, причем организаторы дают возможность высказать свою позицию всем сторонам. Затем, в зависимости от результатов исследования, рекомендуют органам следствия прекратить уголовные дела – или же отказывают в поддержке, основываясь на собственных выводах. На недавнем заседании совета рассмотрели заявления предпринимателей, которые просят общественность восстановить их предпринимательский статус и информировать об этом правоохранительные органы.

Например, клининговая компания «ТрансСистемаСтрой» специализируется на уборке помещений, подвижного состава, бортов для РЖД, ГТК России и других крупных компаний. Когда в компании началась проверка, налоговики вместе со штрафами насчитали 100 млн рублей неуплаченного НДС. Полиция на транспорте возбудила уголовное дело по ст. 199 УК РФ. Налоговая проверка завершилась в 2018 году,

часть долга удалось ликвидировать с помощью суда и дополнительных разбирательств. Но следственные действия продолжаются. Изучив материалы дела, эксперты ЦОП усмотрели здесь потенциальную заинтересованность. «Тренд сейчас такой, – говорит юрист Александр Леонтьев, сопредседатель ЦОП, – что уголовные дела возбуждаются по любому поводу. И выявить сразу эту заинтересованность невозможно».

Предпринимателей не видят

Борис Титов, уполномоченный по защите прав предпринимателей при президенте России, в своем комментарии отметил, что, к сожалению, несмотря на все усилия, проблема избрания в отношении предпринимателей такой меры пресечения, как содержание под стражей, остается актуальной. «Пленум Верховного суда РФ уже трижды обращал внимание судов на существенные ограничения при избрании подобной меры пресечения в отношении лиц, совершивших преступления в сфере предпринимательской деятельности, – говорит Борис Титов, – однако в большинстве случаев следствие по-прежнему не видит предпринимательской составляющей, а суды, к сожалению, как правило, руководствуются позицией следствия».

По сравнению с первым полугодием 2017 года более чем на 5% увеличилось число находившихся в производстве дел по ст. 159 УК РФ («мошенничество») – самой популярной статьи для бизнесменов. На 6% увеличилось количество уголовных дел по статье «незаконное предпринимательство», почти на 2% – по ст. 199 и 199.2 УК РФ («уклонение от уплаты налогов»).

По данным петербургского бизнес-омбудсмена Александра Абросимова, в 2017 году следственным управлением ГУ МВД по Петербургу и области в отношении предпринимателей возбуждено 182 уголовных дела (подробнее см. схему). Следственный комитет России по Петербургу возбудил 119 уголовных дел, из них за незаконное предпринимательство и уклонение от уплаты налогов – по 52.

Нет суда – нет дела

«Огромное количество обращений связано с так называемым уголовным правом в гражданско-правовых отношениях как на федеральном уровне, так и на региональном. В первую очередь это происходит из-за гражданско-правового нигилизма правоохранителей. Здесь мы сталкиваемся с тем, что многие следователи, дознаватели и иные участники уголовного процесса, к сожалению, не во всем разбираются, что касается экономических дел. Кроме того, есть трудность с доктринальной неопределенностью и правоприменительной разнонаправленностью. Я имею в виду, что сама наука не даёт четкого определения в отношении осуществления сделок, где уголовное производство, а где гражданское», – сказал уполномоченный по защите прав предпринимателей по Омской области Юрий Герасименко.

Омбудсмен предложил дополнить УПК РФ нормой, которая запретит возбуждать уголовные дела по фактам совершения деяний в рамках неисполнения или ненадлежащего исполнения гражданско-правовых сделок, совершённых в письменной форме и не признанных судом недействительными: «Если нет судебного решения, которое признает сделку ничтожной, возбуждать уголовные дела по данному факту не нужно».

Также Герасименко выступил за введение открытого электронного производства (реестра) по уголовным делам. «Когда есть контроль, сомнительных действий со стороны правоохранительных органов становится меньше», – заключил спикер.

СИЗО и точка

В своём выступлении уполномоченный Титов отметил, что на этапе следствия не применяется норма статьи 108 УПК РФ, в соответствии с которой заключение под стражу не может быть применено в отношении подозреваемого или обвиняемого по экономическим преступлениям.

По словам общественного омбудсмена по защите прав предпринимателей, находящихся под стражей, Алек-

сандра Хуруджи, проблема связана с тем, что сфера деятельности, в которой совершены преступления, не признается следствием и судом предпринимательской. «Я просто процитирую выдержку из постановления об избрании меры пресечения в отношении основателя Baring Vostok Майкла Калви. Суд указал, что инкриминируемые действия не совершены в сфере предпринимательской деятельности, поскольку по смыслу действующего законодательства такая деятельность не может быть основана на обмане либо злоупотреблении доверием», – сказал Хуруджи.

Кроме того, общественный омбудсмен отметил, что несмотря на нормы УПК и разъяснение пленума, суды не всегда указывают конкретные обстоятельства, на основе которых принимают решение об избрании меры пресечения, а также редко обосновывают длительность сроков содержания под стражей на стадии предварительного расследования. В пример Хуруджи привёл случаи, когда обвиняемые в ожидании приговора содержатся в СИЗО 23 месяца, 44 месяца и даже более семи лет.

Вернуть чужое

Уполномоченные в ходе выступления затронули также тему ареста имущества в рамках уголовного процесса. В частности, они предложили дополнить статью 82 УПК (хранение вещественных доказательств) пунктом, согласно которому вещественные доказательства в виде предметов, используемых в предпринимательской деятельности для производства товаров и оказания услуг, после фото и видеофиксации будут передаваться владельцу за исключением ряда случаев.

«В настоящее время статья 115 УПК допускает возможность наложения ареста на имущество, находящегося у других лиц, которые не являются подозреваемыми или обвиняемыми или лицами, несущими по закону материальную ответственность. Эта норма приводит к необоснованному изъятию и удержанию имущества, используемого в предпринимательской деятельности, что создаёт существенные

проблемы для ведения бизнеса», – сказал уполномоченный по защите прав предпринимателей в Краснодарском крае Игорь Якимчик. По его словам, при аресте имущества нарушается или вовсе приостанавливается производственный цикл предприятий, что приводит к неуплате налогов и заработной платы. «Мы предлагаем внести в закон об оперативно-разыскной деятельности пункт об изъятии оригиналов документов и электронных носителей информации у юридических лиц только в исключительных случаях», – добавил Якимчик.

Без кредита и профессии

Омбудсмен по защите прав осужденных предпринимателей, отбывающих наказание в местах лишения свободы, Юрий Осипенко рассказал о трудностях, с которыми бизнесмены сталкиваются уже после вынесения приговора и нахождения в исправительных учреждениях. «Невозможность управлять бизнесом после ареста часто приводит к остановке деятельности компании и образованию задолженности перед бюджетом. После возвращения бизнесмен по сути лишается права заниматься профессиональной деятельностью в отличие от рабочих специальностей, например, сварщика», – сказал Осипенко. Он также возмутился, что из-за судимости бизнесмен часто не может занимать руководящие должности, по этой же причине налоговая отказывает ему в регистрации предприятия, а банк в выдаче кредита.

«Мы выступаем за установление временного освобождения от страховых взносов для ИП и предпринимателей, работающих без наемных работников, в периоды нахождения в местах лишения свободы и временного содержания, а также за увеличение максимального срока приостановки деятельности компании без ликвидации по мотивированному заявлению», – предложил Осипенко.

Подозрительный арест

Около года в СИЗО находится петербургский кооператор Игорь Белоусов, который развивал ПК «Семейный

капитал», на деньги вкладчиков скупал сельхозпредприятия и открывал продуктовые магазины. Вместе с ним были арестованы члены его семьи, которые являлись владельцами активов. Наталье Верховой, генеральному директору «Семейного капитала», после 8 месяцев в СИЗО в июле предъявлено обвинение. Адвокаты уверяют, что оно развалится в суде. За долги перед работниками по зарплате 68-летний Евгений Петраченко, бывший директор АО «МНИИП Фарт», также провел в СИЗО несколько месяцев, потом его перевели под домашний арест

Общественный представитель уполномоченного по защите прав предпринимателей в сфере экстрадиции, депортации, федерального и международного розыска адвокат Дмитрий Григориади рассказал о работе по «лондонскому списку» Титова. «В настоящее время есть много предпринимателей, находящихся за рубежом, в отношении которых в России возбуждены уголовные дела и которые заочно арестованы. Они не могут вернуться в страну, минуя арест, но и удаленно не могут устанавливать истину по делу, потому что оно приостановлено в связи с розыском. И единственная инстанция, куда может обратиться предприниматель, находясь в такой ситуации, – это бизнес-омбудсмен, который в свое время обратился к президенту РФ и изложил механизм содействия возврату предпринимателей», – сказал Григориади.

По словам адвоката, этот механизм акцентируется на том, что заявители зачастую легализованы в тех странах, где они находятся – они стоят на консульском учёте, поддерживают контакт со следствием и готовы участвовать в установлении истины. «Мы предлагаем обеспечить дополнительный надзор со стороны Генеральной прокуратуры при избрании заочных арестов. На практике мы действительно увидели, что некоторые аресты необоснованны, преждевременны и незаконны. Кроме того, мы предлагаем провести детальный анализ отказа следственных органов удаленно устанавливать истину», – заключил общественный представитель.

Многочисленные эксперты, полагают, что все это наблюдаемое ускорение возбуждения уголовных дел в отношении предпринимателей связано прежде всего с настроениями в российском обществе, с существующим отношением к бизнесменам как к мошенникам априори. Считается, что все это идет от политики государства и иллюстрируется уголовными делами в отношении крупного бизнеса, связанными с миллиардными госконтрактами и коррупцией.

Общая тенденция действий правоохранительных органов и органов

юстиции в отношении предпринимательского сообщества носит сугубо обвинительный характер, что однозначно препятствует выполнению недавних указов президента РФ в отношении молодых предпринимателей.

«Но на Западе считается, что не мы на него, предпринимателя, работаем, – говорит юрист Сергей Осутин, – а он работает на нас: создает нам рабочие места и помогает заботиться о семьях. В России не так. Здесь к предпринимателям как людям, умеющим зарабатывать, по-прежнему относятся с недоверием».

Библиографический список

1. Актуальные проблемы уголовного права: учебник / А.В. Грошев и др. М.: Проспект, 2016. 560 с.
2. Боровиков В.Б. Уголовное право. Общая часть: учебник / В.Б. Боровиков, А.А. Смердов. М.: Юрайт, 2015. 212 с.
3. Бриллиантов А.В. Уголовно-исполнительное право Российской Федерации / А.В. Бриллиантов, С.И. Курганов. М.: Проспект, 2013. 374 с.
4. Бриллиантов А.В. Уголовное право России в схемах и определениях: учебное пособие / А.В. Бриллиантов, Я.Е. Иванова. М.: Проспект, 2014. 240 с.
5. Дуюнов В.К. Квалификация преступлений. Законодательство, теория, судебная практика / В.К. Дуюнов, А.Г. Хлебушкин. М.: Инфра-М, РИОР, 2013. 372 с.