

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ,
КОМПЛЕКСАМИ:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ**

МОНОГРАФИЯ

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2017

УДК 338.45
ББК 65.29+65.30
Э 40

Коллектив авторов:

*Н.В. Абдуллаев, М.Н. Адушев, А.А. Власенко,
И.Б. Дзюбенко, Л.Ю. Драгилева, В.Б. Малицкая,
З.П. Медеяева, И.Б. Тесленко, О.Е. Устинова,
Н.Н. Харитонова, С.С. Чернов, М.Б. Чиркова, В.Г. Ширококов*

Под общей редакцией
кандидата экономических наук, доцента *С.С. Чернова*

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор *Ж.А. Мингалёва*
доктор экономических наук, профессор *Г.М. Самостроенко*

Э 40 **Экономика и управление предприятиями, отраслями, комплексами: проблемы и перспективы развития:** монография / Н.В. Абдуллаев, М.Н. Адушев, А.А. Власенко и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2017. – 240 с.

ISBN 978-5-00068-955-4

В монографии рассмотрены следующие основные вопросы: управление конкурентоустойчивостью промышленного предприятия, поддержка развития малых и средних предприятий в России и регионах, современные отраслевые классификации и таксономии, интеллектуальный капитал хозяйствующего субъекта, государственно-частное партнерство как механизм реализации инфраструктурных проектов, территория опережающего развития как инструмент развития региональной экономики, организация предпринимательства в сфере компьютерного обслуживания, системный подход к развитию агропромышленного комплекса, организационно-методические особенности аудита финансовых вложений и денежных средств в России и США.

Монография может быть полезна для руководителей, экономистов, менеджеров и других работников предприятий и организаций, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов высших учебных заведений.

УДК 338.45
ББК 65.29+65.30

© Н.В. Абдуллаев, М.Н. Адушев,
А.А. Власенко и др., 2017
© ООО «ЦРНС», 2017

ISBN 978-5-00068-955-4

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Арутюнян О.К., профессор кафедры «Публичное управление» Академии государственного управления Республики Армения (Республика Армения, г. Ереван), доктор экономических наук, профессор.

Мингалева Ж.А., профессор кафедры Экономики и управления на предприятии Пермского национального исследовательского политехнического университета (г. Пермь), доктор экономических наук, профессор.

Янов В.В., заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), доктор экономических наук, доцент.

Мергалиева Л.И., заведующий кафедрой «Экономическая теория и бизнес» Западно-Казахстанского государственного университета им. М. Утемисова (Республика Казахстан, г. Уральск), доктор экономических наук, профессор.

Минакова И.В., заведующий кафедрой Мировой и национальной экономики Юго-Западного государственного университета (г. Курск), доктор экономических наук, доцент.

Чернов С.С., заведующий кафедрой Производственного менеджмента и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, кандидат экономических наук, доцент.

Белюсова С.В., заведующий лабораторией Экономических методов управления хозяйством отдела региональных экономических и социальных проблем Иркутского научного центра Сибирского отделения РАН (г. Иркутск), кандидат экономических наук, доцент.

АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ

Абдуллаев Н.В., ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых» (ВлГУ) (г. Владимир), старший преподаватель кафедры «Бизнес-информатика и экономика» – *глава 2* (в соавторстве).

Адушев М.Н., ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса», филиал в г. Артеме (г. Артем), старший преподаватель кафедры Экономики, управления и информационных технологий – *глава 6* (в соавторстве).

Власенко А.А., ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса», филиал в г. Артеме (г. Артем), профессор кафедры Экономики, управления и информационных технологий, кандидат экономических наук – *глава 6* (в соавторстве).

Дзюбенко И.Б., Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН (г. Новосибирск), научный сотрудник – *глава 3*.

Драгилева Л.Ю., Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (г. Владивосток), заведующий кафедрой Международного маркетинга и торговли, кандидат технических наук, доцент – *глава 7*.

Малицкая В.Б., Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Москва), профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение», доктор экономических наук, доцент – *глава 9* (в соавторстве).

Медведева З.П., Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I (г. Воронеж), заведующий кафедрой «Экономики АПК», доктор экономических наук, профессор – *глава 8* (в соавторстве).

Тесленко И.Б., ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых» (ВлГУ) (г. Владимир), заведующий кафедрой «Бизнес-информатика и экономика», доктор экономических наук, профессор – *глава 2* (в соавторстве).

Устинова О.Е., ФГКОУ ВО «Московская академия Следственного комитета Российской Федерации» (г. Москва), доцент кафедры Гражданско-правовых дисциплин, кандидат экономических наук – *глава 4*.

Харитонова Н.Н., Ижевский государственный технический университет (г. Ижевск), старший преподаватель кафедры Бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности – *глава 1*.

Чернов С.С., Новосибирский государственный технический университет (г. Новосибирск), заведующий кафедрой Производственного менеджмента и экономики энергетики, кандидат экономических наук, доцент – *глава 5*.

Чиркова М.Б., Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I (г. Воронеж), профессор кафедры «Бухгалтерский учет и аудит», доктор экономических наук, профессор – *глава 8* (в соавторстве), *глава 9* (в соавторстве).

Широбоков В.Г., Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I (г. Воронеж), заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет и аудит», доктор экономических наук, профессор – *глава 8* (в соавторстве).

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	9
ГЛАВА 1. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОУСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МАТРИЦЫ ФАКТОРОВ ВОЗДЕЙСТВИЯ	12
1.1. Факторы, влияющие на конкурентоустойчивость промышленных предприятий	12
1.2. Управление конкурентоустойчивостью промышленных предприятий	23
Библиографический список к главе 1	29
ГЛАВА 2. ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ И РЕГИОНАХ: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	32
2.1. Особенности поддержки развития малых и средних предприятий в России и регионах	33
2.2. Перспективы развития малых и средних предприятий в России и регионах	39
Библиографический список к главе 2	45
ГЛАВА 3. СОВРЕМЕННЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ КЛАССИФИКАЦИИ И ТАКСОТОМИИ: КОНЦЕПЦИИ, КРИТЕРИИ, ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ	48
Библиографический список к главе 3	66
ГЛАВА 4. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА: ЭВОЛЮЦИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ, СТРУКТУРА, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ	70
4.1. Эволюция и предпосылки становления и развития интеллектуального капитала	70
4.2. Структурные компоненты интеллектуального капитала в аспекте его влияния на конкурентоспособность хозяйствующих субъектов.....	77

4.3. Возможности применения и варианты модификаций экономической оценки интеллектуального капитала хозяйствующего субъекта.....	87
4.4. Экономические подходы к оценке эффективности интеллектуального капитала хозяйствующего субъекта.....	92
Библиографический список к главе 4	100
ГЛАВА 5. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ	104
5.1. Инфраструктурные инвестиции как фактор роста экономики: структура, источники.....	104
5.2. ГЧП: понятие, признаки, внешние эффекты.....	111
5.3. Виды и формы ГЧП.....	115
Библиографический список к главе 5	126
ГЛАВА 6. ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ – ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	133
6.1. Территории с особым юридическим статусом: правовое регулирование, особенности функционирования.....	133
6.2. Влияние ТОР на социально-экономическую ситуацию на Дальнем Востоке РФ.....	139
6.3. Перспективы экономического роста на «территориях опережающего развития» Приморского края.....	147
Библиографический список к главе 6	154
ГЛАВА 7. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ КОМПЬЮТЕРНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ	157
7.1. Основные элементы рынка услуг по ремонту и техобслуживанию компьютеров и периферийного оборудования.....	157
7.2. Виды услуг по ремонту и техническому обслуживанию компьютеров и периферийного оборудования.....	161
7.3. Классификация затрат на ремонт и техническое обслуживание компьютеров и периферийного оборудования.....	167
7.4. Общая характеристика рынка по ремонту и техобслуживанию компьютеров и периферийного оборудования.....	168

7.5. Состояние рынка услуг по ремонту и техобслуживанию в России и Приморском крае в частности	171
7.6. Исследование спроса и потребительских предпочтений на услуги по ремонту и техобслуживанию компьютеров и периферийного оборудования	174
<i>Библиографический список к главе 7</i>	189
ГЛАВА 8. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	192
8.1. АПК как система	192
8.2. Система взаимоотношений в АПК	196
8.3. Законы в организационной экономической системе и их действие	201
8.4. АПК как логистическая система	210
<i>Библиографический список к главе 8</i>	218
ГЛАВА 9. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ И ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В РОССИИ И США	220
<i>Библиографический список к главе 9</i>	238

ПРЕДИСЛОВИЕ

В условиях рыночной экономики вопросы эффективности функционирования предприятий, их объединений, региональных экономических систем, приобретают особую актуальность. Очевидно, что приоритетными в России в современных экономических условиях остаются задачи формирования конкурентоспособной экономики, т.е. поддержание устойчивого экономического роста, повышение инвестиционной активности, роста благосостояния граждан и ряд других.

Современный мир меняется весьма стремительно и динамично. Вступление человечества в новую стадию своего развития – в эпоху, которую называют «постиндустриальным развитием общества» или «стадией построения информационного общества», предъявляет и соответствующие требования к системе управления предприятий, к формам их взаимодействия и интеграции.

Объективная оценка результатов деятельности предприятий необходима, прежде всего, для руководства предприятия, поскольку самостоятельность хозяйствующих субъектов в формировании производственной программы предполагает и полную ответственность за конечные результаты производственно-финансовой деятельности. Руководство предприятия должно иметь адекватное представление об уровне эффективности для того, чтобы принимать обоснованные решения в области совершенствования производства, сбыта, финансов, осуществления инвестиционной и инновационной деятельности. Объективный анализ эффективности функционирования предприятий имеет огромное значение и для иных заинтересованных в деятельности предприятия сторон: их контрагенты, деловые партнеры, акционеры, существующие и потенциальные инвесторы, кредитные учреждения должны быть уверены в надежности и финансовом благополучии предприятия.

Условия функционирования предприятий за последние несколько лет значительно изменились. Эти перемены глобальны по своей сути и относятся не только к экономической составляющей деятельности предприятия, но и к нормативно-правовому полю, технологическому потенциалу и иным факторам.

В первой главе рассматривается понятие конкурентоустойчивости промышленного предприятия, факторы, влияющие на конкурентоустойчивость промышленного предприятия, управление конкурентоустойчивостью промышленного предприятия. Приведена оценка конкурентоустойчивости промышленного предприятия.

Во второй главе определены роль и значимость малых и средних предприятий в мировой экономике, вклад в обеспечение устойчивого экономи-

ческого роста, необходимость поддержки развития малых и средних предприятий, зарубежный опыт поддержки развития малых и средних предприятий, проблемы и перспективы развития малых и средних предприятий в Российской Федерации.

Несмотря на то, что отраслевые классификации и таксономии часто применяются в эмпирических исследованиях по промышленной экономике, технологическому развитию, международной торговле и конкурентоспособности, в экономической литературе уделяется мало внимания анализу методологических вопросов и эмпирического опыта в данной области. В третьей главе приведен анализ современных отраслевых классификаций и таксономий, применяемых различных областях экономических исследований. Это интерпретирующее исследование содержит систематичную информацию о цели, сфере охвата и методах основных отраслевых классификаций, признанных мировым сообществом, которые в настоящее время используются в прикладных экономических исследованиях.

В четвертой главе проанализированы основные научные концепции и подходы к формированию категории интеллектуальный капитал, предложены этапы, в рамках которых преобразовывалось и дополнялось сущностным содержанием это понятие. Рассмотрены основные предпосылки, послужившие формированию современного понимания интеллектуального капитала и его влияния на повышение конкурентоспособности организаций. Рассматриваются методы измерения интеллектуального капитала хозяйствующего субъекта, приводится анализ научных подходов к их классификации. Приводится анализ основных научных подходов к пониманию и оценке эффективности управления интеллектуальным капиталом. В рамках ресурсного подхода обозначен синергетический эффект, как следствие взаимодействия и комбинации различных факторов и ресурсов, в том числе интеллектуальных, материальных, финансовых, способствующих росту основных экономических показателей хозяйствующего субъекта. Результаты исследования в дальнейшем могут быть использованы для формирования модели экономической оценки влияния интеллектуального капитала на конкурентоспособность компаний.

Современное состояние российской энергетики характеризуется наличием множества проблем, наиболее острой из которых является опережающий по темпам процесс старения основных фондов (как физического, так и морального) по сравнению с темпом их обновления. При этом наблюдается дефицит инвестиций, необходимых для проведения масштабной модернизации отрасли, что связано с низкой коммерческой привлекательностью энергетических инвестиционных проектов, обусловленной спецификой отрасли. Это приводит к необходимости поиска альтернативных инструментов финансирования подобных проектов. Одним из таких инструментов является механизм государственно-частного партнерства (ГЧП), позволяющий объединить ресурсы бизнеса и государства для реализации общественно-значимых инфраструктурных проектов. В пятой главе монографии приведен обзор современного состояния

инфраструктуры России, объема и структуры требуемых инвестиций в её развитие. Кроме того, рассматривается понятие ГЧП, как одно из наиболее эффективных и успешных механизмов модернизации инфраструктуры, приводится краткая характеристика данного механизма и его форм.

Современное состояние экономики Российской Федерации предполагает использования инновационных факторов развития. На сегодняшний день стоит необходимость создавать выгодные условия для развития масштабных проектов, привлечения иностранных инвесторов и предпринимателей, которые смогут осуществлять профессиональную деятельность в льготных условиях пониженного налогообложения. Территории опережающего развития, исследованные в шестой главе монографии, являются инновационным инструментом для развития экономики, позволяющим снизить налогообложение, получить поддержку создания инфраструктуры и иные виды государственной поддержки.

В седьмой главе на примере индивидуального предпринимателя отражена деятельность в сфере компьютерного обслуживания. Приводятся методы исследования рынка, а также проводится анализ состояния рынка услуг по ремонту и техническому обслуживанию как в России в целом, так и в Приморском крае в частности.

В восьмой главе рассматривается агропромышленный комплекс (АПК) как система, где все элементы взаимосвязаны между собой и результативность каждого из которых взаимообусловлена. Отмечается особая роль сельского хозяйства, которое обеспечивает рабочие места в других отраслях народного хозяйства и деятельность его не может быть убыточна, если прибыльны организации других взаимосвязанных сфер деятельности.

В заключительной главе монографии раскрывается методика и практика аудита денежных средств и финансовых вложений в соответствии с аудиторскими стандартами, применяемыми в Российской Федерации, и стандартами аудита США. Правильная методика проведения аудита денежных средств и финансовых вложений позволит повысить достоверность бухгалтерской отчетности в нашей стране. В качестве объекта исследования выступают отдельные объекты финансовых активов коммерческих организаций.

Все предложения по проведению аудита денежных средств и финансовых вложений, изложенные в монографии, будут способствовать его качественному проведению и эффективности применяемых на его основе управленческих решений.

Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами многогранны. В монографии исследованы их отдельные причины, проявления и последствия. Причем каждый из рассмотренных вопросов составляет достаточно серьезную проблематику, заслуживающую самого пристального внимания.

**УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОУСТОЙЧИВОСТЬЮ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МАТРИЦЫ ФАКТОРОВ
ВОЗДЕЙСТВИЯ**

**1.1. Факторы, влияющие на конкурентоустойчивость
промышленных предприятий**

По данным Всемирного экономического форума Россия занимает 101-е место в мировом рейтинге конкурентоспособности компаний. Такой низкий уровень говорит о наличии серьезных внутренних проблем на предприятиях России.

Российская экономика встала на порог глобализации. Вступление во Всемирную торговую организацию усиливает конкуренцию на внутреннем и международном рынке. Владимир Путин подчеркнул, что «Россия должна быть конкурентоспособной во всем», «..сейчас для России важны не количественные, а качественные параметры экономики, устойчивый инновационный рост, который можно обеспечить за счет повышения эффективности производства». Было бы наивно призывать плодить себе конкурентов, но в то же время можно многое сделать для формирования вокруг своих компаний сети независимых поставщиков товаров и услуг и за счет эффективного размещения товаров, и снижения собственных издержек».

Недостаточно разработанные теоретические и методологические аспекты развития промышленных предприятий с позиции повышения их конкурентоустойчивости выдвигают на первый план необходимость в научно-методических и методологических разработках, позволяющих усилить вклад промышленных предприятий в социально-экономическое развитие регионов, повысить конкурентоустойчивость промышленных предприятий, что является самым актуальным для исследования. Особый интерес представляет изучение конкуренции и взаимосвязанные с ней компоненты – конкурентоспособность и конкурентоустойчивость.

На современном этапе экономического развития конкуренция заставляет промышленные предприятия искать новые методы конкурентирования друг с другом, или искать пути повышения конкурентоспособности. Конкурентоспособность промышленного предприятия – это экономическая категория, направленная на осуществление деятельности по производству и реа-

лизации продукции на существующих сегментах рынка в условиях постоянно меняющейся конкурентной среды, таким образом, чтобы сформированный и используемый в долгосрочной перспективе совокупный потенциал гарантировал бы конкурентоустойчивость компании на рынке [1].

Дальнейший интерес представляет изучение конкурентоустойчивости.

Анализ определений «конкурентоустойчивости промышленных предприятий» [1], показал, что тема не достаточно изучена, определений конкурентоустойчивости существует ограниченное количество, а применительно к промышленным предприятиям их нет.

В современных экономических условиях быть конкурентоспособным для промышленного предприятия не достаточно для достижения основной цели – удовлетворения потребностей всех заинтересованных сторон. Необходимо обладать способностью оставаться конкурентоспособным в краткосрочной и долгосрочной перспективе, то есть обладать устойчивой конкурентоспособностью.

«Устойчивая конкурентоспособность промышленного предприятия – способность организации выпускать востребованную потребителями в настоящем и будущем продукцию. Также обеспечивать преимущества перед другими организациями данной отрасли внутри и за пределами страны в краткосрочной и долгосрочной перспективах, в течение длительного промежутка времени, – отмечает в своей статье Д.В. Антипов [1, 2]. У автора в неявном виде присутствует термин – конкурентоустойчивость, но, к сожалению, автор не отмечает влияние внешних и внутренних факторов на устойчивость промышленных предприятий».

При рассмотрении различных методов оценки конкурентоспособности Е.В. Печеркиной выделены следующие особенности этого явления: характер изменения конкурентоспособности определяется временем; конкурентоспособность по своей сути носит прогнозный характер; показатели оценки конкурентоспособности статичны; оценка конкурентоспособности проявляется во внешней среде, а определяется уровнем организации внутрипроизводственного взаимодействия. Указанные особенности позволяют говорить уже не о конкурентоспособности, а о конкурентоустойчивости как распределенной во времени конкурентоспособности. Конкурентоустойчивость определяется внутренним состоянием объекта, уровнем внутриорганизационного взаимодействия. Это позволило сформулировать следующее определение.

Конкурентоустойчивость – это предопределенная уровнем внутриорганизационного взаимодействия способность производственно-экономической системы обеспечивать конкурентные преимущества в течение длительного времени. Автор также не отмечает влияние внешних и внутренних факторов на конкурентоустойчивость [1, 3].

Согласно рассуждению о конкурентоустойчивости и конкурентоспособности региона В.В. Печаткина, конкурентоустойчивость региона – это

способность экономики региона обеспечивать устойчиво высокий уровень ее конкурентоспособности за счет эффективного использования потенциала саморазвития. Данное определение базируется на концепциях устойчивого развития, конкурентоспособности региона и саморазвития регионов [1, 4]. Поспорим с автором, что существует влияние внешних и внутренних факторов на конкурентоустойчивость, которое необходимо учитывать.

Панов А.А., рассуждая о конкурентоустойчивости предприятия, подчеркивает, что она заключается: « в возможности в требуемые рыночные сроки создать новый качественный товар, который по своим потребительским характеристикам будет превосходить конкурирующие товары-аналоги; в ограниченные сроки перейти к серийному производству новых товаров и интенсивно наращивать их выпуск, одновременно сокращая издержки производства; быть на шаг впереди конкурентов, вовремя улавливать новые потребности покупателей и в оперативном порядке воплощать их в конкретные виды новых товаров (услуг); в укреплении своих позиций на товарном рынке за счет создания и поддержания сервиса, согласно требованию покупателей; в возможности обеспечивать высокое качество товарной продукции, являющейся главной составляющей конкурентоустойчивости» [1, 5]. Рассуждения А.А. Панова о конкурентоустойчивости охватывают только категорию производимого товара, нет ни влияния факторов, ни процесса саморазвития предприятия.

У С.А. Мохначева определена сущность понятия «конкурентоспособность» применительно к современным высшим учебным заведениям, предложено и раскрыто содержание конкурентоустойчивости вуза как экономической категории. Отмечено, «что в дополнение и на смену конкурентоспособности как целеориентированного параметра функционирования вуза приходит конкурентоустойчивость и дается собственная интерпретация этого понятия. Конкурентоустойчивость вуза – это способность вуза сформировать и использовать в долгосрочной перспективе совокупный потенциал, обеспечивающий вузу устойчивое рыночное положение, реализацию его приоритетных целей, партнерское сотрудничество и экономические преимущества по сравнению с другими вузами на избранном им рынке.» Авторская концепция управления конкурентоустойчивостью вуза акцентирует внимание на понимании цели, которую необходимо ставить выше пространства деятельности вуза и трактовать ее как надцель в таком виде: всегда устойчиво сохранять конкурентоспособность, быть конкурентоустойчивым, гибко используя для этого складывающиеся условия и адаптируясь к ним, используя конкурентные преимущества [6]. Таким образом, анализ определения конкурентоустойчивости показал, что за исключением С.А. Мохначева, ни один автор не отметил влияние внешних и внутренних факторов на конкурентоустойчивость.

Сформулируем определение конкурентоустойчивости применительно к промышленному предприятию. Конкурентоустойчивость промышленного

предприятия – это способность предприятия обеспечивать устойчивый уровень конкурентоспособности за счет эффективного использования потенциала саморазвития под влиянием внешних и внутренних факторов в длительном периоде [1].

При исследовании факторов влияющих на конкурентоспособность и конкурентоустойчивость, отбросив отраслевые особенности, выделены две группы факторов: внешние и внутренние, влияющие на конкурентоустойчивость промышленного предприятия.

Многие авторы дают различные названия идентичным факторам, которые объединяются в группы. При данном многообразии факторов, влияющих на конкурентоустойчивость промышленного предприятия, проанализирован каждый на наличие связей и на идентичность формулировки, на принадлежность той или иной группе (таблица 2) [7].

Группа внешних факторов, влияющих на конкурентоустойчивость промышленного предприятия. Внешние факторы не зависят от деятельности предприятия и полностью зависят от состояния экономики в стране. Это макроэкономические факторы.

Согласно проведенному анализу среди авторов [2], были выделены общие группы факторов, согласно таблице 1.1. Рассмотрим выделенную первую группу внешних факторов под условным названием – экономика, занявшая нишу с рейтингом – девять, объединившая собой следующие компоненты, близкие к «экономике», меньшие по значимости, и занявшие рейтинг, не превышающий «экономике»:

- научный уровень управления экономики, выделенный одним автором, согласимся, что, если есть субъект, то есть и управление субъектом, подкрепленное научной основой, влияющее на конкурентоустойчивость предприятия (таблица 1.1, ф1.1).
- государственная поддержка науки и инноваций – выделена тремя авторами, выделение подфактора необходимо так как, что если, под влиянием поддержки государства, наука и инновационные технологии развиваются, то развитие влияет на конкурентоустойчивость предприятия.
- национальная система стандартизации и сертификации, выделена четырьмя авторами, как внешний фактор, согласимся, что общее качество продуктов и услуг, обеспечение их безопасности влияет на конкурентоустойчивость предприятия в государственном масштабе.
- государственная стратегия отмечена пятью авторами, как внешний фактор, влияющий на конкурентоустойчивость промышленных предприятий, так как перспектива и прогноз будущего непосредственно влияет на настоящее.
- государственная поддержка бизнеса, согласимся, так как является одним из основных стимулов развития в устойчивом состоянии промышленных предприятий.

- правовое регулирование экономики отмечено четырьмя авторами, так как юридические средства и методы направлены на стабилизацию и упорядочивание, и как следствие, на конкурентоустойчивость промышленного предприятия.
- налоговые ставки в стране и регионах выделены четырьмя авторами, согласимся, так как от эффективности налогов зависит конкурентоустойчивость промышленных предприятий.
- политика отмечена пятью авторами, потому что от направления деятельности государства в определенный период зависит конкурентоустойчивость промышленного предприятия.
- государственная поддержка науки и инноваций отмечена тремя авторами, согласимся, так как от уровня развития инновационной составляющей в государстве зависит конкурентоустойчивость промышленного предприятия.

Мировая система отмечена одним автором, входит так же в группу экономика, так как от ее развития зависит конкурентоустойчивость страны и отдельного промышленного предприятия (таблица 1.1, ф1.1).

Рассмотрим вторую группу внешних факторов, условно назвав ее - денежно-кредитная политика, занявшая наибольший рейтинг, по выделению авторов пять. Влияние на конкурентоустойчивость данного фактора неоспоримо, так как это важнейшая группа регулирования экономики. В эту группу вошли близкие по значимости и меньшие по значению компоненты:

- инфляция, снижение общего уровня цен фактор, отрицательно влияет на конкурентоустойчивость промышленного предприятия (таблица 1.1, ф.1.2).
- финансовые институты, процентные ставки в странах и регионах – двумя авторами, рынок капитала – одним, согласимся, так как возрастание роли финансовой сферы является чертой финансовой глобализации, влияющей на конкурентоустойчивость промышленного предприятия, повышение процентных ставок, скажется отрицательно на конкурентоустойчивости.
- валютный курс, непосредственно влияет на промышленные предприятия, имеющие потребителей за рубежом, так как при повышении курса предприятия снижают цену и становятся менее конкурентоспособными.

Рассмотрим третью группу внешних факторов, условно названную рынком, отмеченную четырьмя авторами, занявшую наибольший рейтинг.

Входящие в нее два компонента – климатические условия и географическое положение страны и региона и наличие доступных и дешевых природных ресурсов выделены тремя авторами, а открытость общества и рынков, рынок товаров и услуг – двумя, согласимся в выделении этой группы, так как это фактор влияющий на общественную жизнь и на конкурентоустойчивость промышленных предприятий (таблица 1.1, ф1.3).

Четвертая группа внешних факторов, отмеченная десятью авторами, занимает наибольший рейтинг по выделению, условно названа конкуренция. Конкуренция устанавливает правила игры на рынке, от чего и зависит конкурентоустойчивость промышленного предприятия в устойчивом периоде (таблица 1.1, ф1.4). Имитацию конкурентов выдел один автор, уровень конкурентоспособности страны, региона и среди товаров заменителей выделили два автора, уровень конкурентоспособности отрасли выделили три автора, а уровень конкуренции во всех областях деятельности – четыре.

Пятая группа внешних факторов, отмеченная пятью авторами, информация. Согласно, информация – является средством осуществления инновационных процессов в экономике, и ресурсом развития промышленного предприятия. Качество информационного обеспечения отметили пять авторов, уровень интеграции внутри страны – один. Безусловно, компоненты входят в общую группу, и от качества информации зависит степень пригодности информации (таблица 1.1, ф1.5).

Шестая группа, отмеченная шестью авторами – наука и инновации. Наука и инновации являются фактором экономического роста и повышают конкурентоустойчивость промышленного предприятия. Безусловно, от входящего компонента – системы подготовки и переподготовки управленческих кадров зависит социально экономическое развитие, а от рынка технологий и инноваций – уровень конкурентоустойчивости промышленного предприятия (таблица 1.1, ф1.6).

Отмеченные случайные факторы и параметры внешней среды являются компонентами, отраженными во внешних группах факторов.

Итак, по наибольшему рейтингу условно сформированы следующие группы внешних факторов временного конкурентного преимущества: экономика, денежно-кредитная политика, торговля, информация, наука и инновации, конкуренция, оказывающие влияние друг друга, на конкурентоустойчивость промышленных предприятий. Перечень выделенных авторами факторов, оказывающих влияние на конкурентоустойчивость, указан в таблице 1.1 и (рис. 1.1).

Из совокупности внешних факторов были выделены опосредованно управляемые факторы, не вошедших в факторы временного конкурентного преимущества.

Первая группа опосредованно управляемых факторов – это поставщики (контрагенты) имеет большое значение, так как от выбора поставщиков, полностью зависит конкурентоустойчивость предприятия. В нее вошли такие компоненты как – методы сбытовой деятельности, доля рынка, ресурсы, поставщики, доступ к дешёвому сырью, уровень капиталовложений, учет и анализ использования всех видов ресурсов по стадиям жизненного цикла (таблица 1.1, ф2.6).

Вторая группа опосредованно управляемых факторов – это покупатели – пожалуй, самая главная из всех групп, так как не будет их, не будет ни при-

были, ни производства, ни эффективности, промышленное предприятия не будет конкурентоспособным (таблица 1.1, ф2.7). В нее вошли следующие компоненты – сезонность, спрос, платежеспособность, потребительские предпочтения, мотивы покупки.

Группа внутренних факторов, влияющих на конкурентоустойчивость промышленного предприятия. Внутренние факторы целиком зависят от профессионализма финансового менеджмента компании. Это микроэкономические факторы (таблица 1.1, ф2), (рис. 1.1).

Согласно проведенному анализу, получена первая группа внутренних факторов, влияющих на конкурентоустойчивость промышленного предприятия, обеспечивающие устойчивое конкурентное преимущество – это структура, ее отметили наибольшее количество – десять авторов. Необходимо отметить, что условия, в которых действует предприятие, оказывают наибольшее значение на выбор структуры (таблица 1.1, ф2.2).

Компоненты, занявшие меньшее количество голосов, входят в группу по определению, это – миссия организации, кадры, рабочая сила, квалификация персонала, структура организации, мотивация, информационная и нормативная база управления, их отметили от одного до трех авторов, от их правильного выбора зависит конкурентоустойчивость промышленного предприятия (таблица 1.1, ф2.2).

Вторая группа внутренних факторов, влияющих на конкурентоустойчивость предприятия, – это параметры оценки товара, отмеченные девятью авторами. Параметры оценки товара подразумевают, что полученные результаты сравниваются с эталонами и фирмами конкурентами и определяется конкурентоспособность товара. В эту группу вошли меньшие по значимости компоненты. Первый из них, это – патентованный товар и технологии, согласимся, так как данный аргумент является единственной гарантией и правовой охраны. Патентованный товар и технологии, соответствие стандартам и экологичность, качество изготовления товаров – это показатели качества продукции. Стандартизация – деятельность по установлению норм, требований и правил к товарам для защиты потребителей всех уровней, для сохранности окружающей среды и сертификация товаров промышленного предприятия. Согласимся, что обязательно должны существовать параметры оценки, от них полностью зависит конкурентоустойчивость промышленных предприятий.

Мобильность технологий с одной стороны – используемые технологии, оборудование, и технические факторы, – следующие факторы. Соответствие продукции промышленных предприятий стандартам и мобильность технологий, техническим параметрам влияет на конкурентоустойчивость промышленных предприятий (рис. 1.1).

Следующий компонент, входящий в группу параметры оценки товара – качество изготовления товаров. Чтобы удовлетворить потребности, необходи-

мо на стадии разработки формулировать требования к товарам, то есть условия и особенности, которым товары должны соответствовать, чтобы их можно было использовать по назначению при определенных условиях и в течение определенного времени. Не всегда качество товара соответствует требованиям. Требования, предъявляемые к товарам, постоянно изменяются вместе с изменением потребностей по тем же законам, т.е. с учетом развития научно-технического прогресса, техники и технологии, экономики и культуры, что влияет на конкурентоустойчивость промышленных предприятий (рис. 1.1).

Следующие компоненты группы – новизна, дизайн. Оба компонента направлены на увеличение уровня конкурентоустойчивости промышленных предприятий. Так как наиболее усовершенствованные продукты удовлетворяют с новым уровнем потребительские предпочтения, и изымаются из производства нерентабельные виды продукции.

Цена товара, следующий компонент, входящим в параметры оценки товара. Цена товара и уровень конкурентоустойчивости неразрывно связаны друг с другом, так как, если при прочих равных условиях, цена товара на промышленном предприятии выше чем у конкурентов, то предприятие теряет свою конкурентоустойчивость, приходится искать пути к понижению цены, или искать другие взаимосвязи с существующими факторами.

И последний компонент «действие» – регулирование процесса производства. Регулируя, промышленное предприятие старается поддерживать определённые параметры, определять отклонение от нормы (таблица 1.1, ф2.3).

Третья группа внутренних факторов, влияющих на конкурентоустойчивость промышленного предприятия, – это финансирование. Обеспечение промышленных предприятий необходимыми финансовыми ресурсами за счет собственных, внутренних или внешних источников влияет на уровень конкурентоустойчивости. В данную группу вошли следующие компоненты, занявшие наименьший рейтинг: доступность источников финансирования, независимость от внешних источников. Прогнозирование политики ценообразования и рыночной инфраструктуры, учет в планировании. (таблица 1.1, ф2.4).

Итак, по наибольшему рейтингу условно сформированы следующие группы внутренних факторов, влияющие на конкурентоустойчивость промышленного предприятия: структура, параметры оценки товара, финансирование.

Авторская трактовка внешних и внутренних факторов, с выделением управляемых и опосредованно-управляемых факторов, оказывающих существенное влияние на конкурентоустойчивость промышленного предприятия, представлена на рис. 1.1. К группе внешних факторов относятся такие как: экономика, денежно-кредитная политика, рынок, конкуренция, наука и инновации, информация.

К выделенной группе опосредованно управляемых факторов относятся – поставщики и покупатели.

Таблица 1.1

Факторы, влияющие на конкурентоустойчивость [7]

№ п/п	№ фактора	Факторы, влияющие на конкурентоустойчивость	Мазилкина Е.И. [8]	Муромцев Д.Ю. [9]	Дюков И.И. [10]	Горшкова Л.А. [11]	Каболов В.В. [12]	Перминова О.М. [13]	Гайфутдинов Л.Ф. [14]	Шарилов Т.Ф. [15]	Воронов Д.С. [16]	Мохначев С.А. [6]	Портер М. [17]	Артемченко В.Б. [18]	Панферов Н.А. [19]	Белоусов В.В. [20]	Фатхутдинов Р.А. [21]	Итого	Рейтинг	
1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17			
1		Случайные				+							5+1	6
2		Параметры внешней среды						+				+							2	2
3		Стратегические												+					1	1
1. Внешние факторы 1.1 (факторы временного конкурентного преимущества [11]):																				
4	1	Экономика	+	+	+	+	+	+	..					3+6	9
5		Научный уровень управления экономикой	+																1	1
6		Мировая система														+			1	1
7		Национальная система стандартизации и сертификации			+							3+1	4
8		Политика	+	+			+						...			+			1+4	5
9		Государственная стратегия	+	+						+						2+3	5
10		Государственная поддержка бизнеса	+		+	+							...			+			1+3	4
11		Правовое регулирование экономики	+		+	+							...			+			1+4	5
12		Государственная поддержка науки, инноваций	+														2+1	3
13		Налоговые ставки в стране и регионах	+		+									2+2	4
14	2	Денежно-кредитная политика	+	+	+		+						+						5	5
15		Финансовые институты		+															1	1
16		Инфляция				+													1	1
17		Валютный курс	+										2+1	3
18		Процентные ставки в стране и регионах	+		+														2	2
19		Рынок капитала														+			1	1
20	3	Рынок	+	+	+								+						4	4
21		Открытость общества и рынков	+														+		1+1	2
22		Рынок товаров и услуг														+	+		1=1	2
21		Климатические условия и географическое положение страны или региона	+		+								...						2+1	3
24		Наличие доступных природных ресурсов	+		+								+						3	3
25	4	Конкуренция	+	...	+	+	...	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	8+2	10
26		Имитация конкурентов										+							2	2
27		Уровень конкурентоспособности страны	+		+												+		3	3



Рис. 1.1. Факторы, влияющие на конкурентоустойчивость промышленного предприятия

В группу управляемых внутренних факторов входят: – структура, параметры оценки товара, финансирование. Факторы находятся во взаимосвязи друг с другом, они могут влиять друг на друга, в отдельности и в совокупности, оказывая различное влияние на конкурентоустойчивость промышленного предприятия [7].

Согласно проведенному анализу наибольший интерес представляет дальнейшее изучение влияния условно выделенных групп внешних факторов, являющихся опосредованно управляемыми – «поставщики и «потребители», так как их с точки зрения опосредованно управляемым влиянием на конкурентоустойчивость практически никто не занимался (таблица 1.1).

1.2. Управление конкурентоустойчивостью промышленных предприятий

При выборе подхода к управлению конкурентоустойчивостью необходимо учесть, что существует научная теория управления конкуренцией, которая, учитывает внешние и внутренние факторы, влияющие на конкуренцию и конкурентоспособность предприятия. Но вопрос влияния факторов на конкурентоустойчивость промышленного предприятия не достаточно разработан.

Традиционный подход управлением конкурентоустойчивостью и процессный подход не учитывает факторы, влияющие на конкурентоустойчивость, логика построения управления стандартная.

Системный подход учитывает все объекты, от которых зависит конкурентоустойчивость, соединяя их в целое, и предлагается комплексное решение возникшей проблемы, но нет логики управления, которая присутствует в процессном подходе. Из ситуационного подхода можно взять различные значимые ситуационные факторы, влияющие на конкурентоустойчивость на текущем этапе, оценить их влияние для прогнозирования конкурентоустойчивости в будущем.

Согласно проведенным рассуждениям [22], по наибольшему рейтингу условно сформированы следующие группы элементов действия – система управления, исследования и эффективность функционирования.

Процедуру управления конкурентоустойчивостью промышленного предприятия можно логически представить согласно рисунку 1.2.



Рис. 1.2. Общая процедура управления конкурентоустойчивостью промышленного предприятия

На первом этапе управления – начальном этапе происходит набор информации о результатах деятельности предприятия. Производится анализ внешних и внутренних факторов, влияющих на конкурентоустойчивость промышленного предприятия, выбираются факторы, влияние которых наибольшее. Дается реальная оценка конкурентоустойчивости промышленного предприятия и прогнозируется будущий уровень конкурентоустойчивости промышленного предприятия [22].

На втором этапе даются рекомендации по улучшению уровня конкурентоустойчивости промышленного предприятия.

На третьем этапе происходит организация работ по управлению конкурентоустойчивостью промышленного предприятия.

На четвертом этапе полученные результаты проходят через систему контроля, анализа и сравнения с эталонными значениями. Вносятся соответствующие коррективы.

На пятом этапе оценивается уровень конкурентоустойчивости промышленного предприятия.

Процесс управления представляет собой спираль, проходящую через основные этапы управления на витке нового периода, на каждом новом этапе развития меняется влияние различных факторов с течением времени.

В предложенной авторской схеме (рис. 1.2) отражена общая процедура управления конкурентоустойчивостью промышленного предприятия, учитывающая влияние внутренних и внешних факторов.

Для оценки конкурентоустойчивости промышленного предприятия определим величину влияния факторов на конкурентоустойчивость [13, 23].

Влияния факторов, от которых зависит конкурентоустойчивость промышленного предприятия отражено на рисунке 1.3.

			Факторы, на которые оказывается действие																				
			Внешние						Опосредованно управляемые		Внутренние управляемые												
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11										
Факторы воздействующие	Внешние	1. Экономика	■																				
		2. ДКП		■																			
		3. Рынок			■																		
		4. Конкуренция				■																	
		5. Информация					■																
		6. Наука и инновации						■															
	Опосредованно управляемые	7. Поставщики										X_{ij}											
		8. Покупатели											■										
	Внутренние управляемые	9. Структура												■									
		10. Параметры оценки товара													■								
		11. Финансирование																				■	

Рис. 1.3. Матрица влияние факторов, позволяющая оценить конкурентоустойчивость промышленного предприятия [24]

С одной стороны, факторы могут быть воздействующими, то есть оказывать влияние на другие факторы (на рисунке 1.3 – идущие сверху вниз слева первые три столбца), с другой стороны, получающие оказываемое воздействие от других факторов (на рисунке 1.3 отображены сверху в трех первых строках).

Варианты возможного воздействия факторов можно условно разделить на следующие виды:

Первый – воздействие фактора на себя, – внешний на себя, внутренний на себя. Эта ячейка представляет собой общую комплексную оценку влияния данного фактора на остальные. Для оценки воздействия каждого из фактора на себя, необходимо проанализировать, какие элементы этого фактора участвуют в воздействии, при помощи каких методов они влияют, и попытаться спрогнозировать их влияние.

Первый – внешний фактор оказывает влияние на внешний фактор (за исключением влияния на самого себя) – это итоговый результат воздействия фактора на остальные.

Опосредованно управляемые факторы оказывают влияние на опосредованно управляемые факторы.

Внутренние факторы в свою очередь влияют на внутренние факторы (за исключением описанного первого вида).

Данное воздействие можно условно назвать линейно-горизонтальной цепочкой влияния на факторы, принадлежащие одной группе внешние, или внутренние. Под воздействием влияния одного факторов происходит изменение факторов одногруппников.

Второй – внешний фактор оказывает влияние на внутренний фактор, воздействие аналогичное, – линейно-горизонтальная цепочка влияния на факторы.

Третий – внутренний фактор «пробует» оказать влияние на внешний фактор в связи с уровнем своего развития в ту или иную сторону. Можно утверждать, что цепочка влияния – линейно-горизонтальная.

Для того, чтобы оценить общее влияние факторов, необходимо оценить влияние каждого компонента полученной матрицы и построить общий результат оценки конкурентоспособности промышленного предприятия.

Таблица 1.2

Оценка влияния матричного компонента

№ п/п	Результат влияния матричного компонента	Оценка
1	Уровень конкурентоспособности данного матричного компонента повысился с учетом влияния данного фактора.	1
2	Уровень конкурентоспособности данного компонента держится на том же уровне, что и в предыдущем периоде.	0,5
3	Уровень конкурентоспособности данного компонента уменьшается.	0

Итоговый результат каждого матричного компонента (за исключением влияния на самого себя) X_{ij} предлагается оценивать согласно экспертной оценке [6], указанной в таблице 1.2.

Компоненты, стоящие на диагонали, – это итоговый интегральный показатель влияния фактора на другие.

Таблица 1.3

Оценка конкурентоустойчивости матричного итогового интегрального показателя

№ п/п	Результат влияния	Оценка
1	Промышленное предприятие под влиянием данного фактора считается конкурентоустойчивым	(10 до 5)
2	Промышленное предприятие может утратить конкурентоустойчивость в будущем периоде под влиянием данного фактора, необходимо принимать меры по восстановлению конкурентоустойчивости в будущем периоде.	(5 до 2,5)
3	Промышленное предприятие утратило конкурентоустойчивость под влиянием фактора в данном периоде, необходимо принимать меры по восстановлению конкурентоустойчивости	(2,5 до 0)

	Опосредованно управляемые		Внутренние управляемые						
	7	8	9	10		11			
	Поставщики	Покупатели	Структура	Параметры оценки товара		Финансирование			
Опосредованно управляемые	7. Поставщики	77	78	7	9	7	10	7	11
	8. Потребители	87	88	8	9	8	10	8	11

Рис. 1.4. Срез «матрица влияния опосредованно управляемых факторов, позволяющая оценить конкурентоустойчивость промышленного предприятия»

Таким образом, если в полученной матрице, после занесения всех результатов, в некоторых ячейках будут стоять нули – значит, это и есть те элементы, с которыми необходимо работать, именно они отрицательно влияют на конкурентоустойчивость промышленного предприятия.

В таблице 1.3 дана оценка конкурентоустойчивости матричного интегрального компонента X_{ij} строки, где i от 1 до 11 [24].

Далее оценивается эталонное значение конкурентоустойчивости промышленного предприятия под влиянием всех факторов. Максимальное значение 100 общего интегрального показателя говорит о полной конкурентоустойчивости предприятия в текущем и будущем периоде.

Минимальное значение 0 общего интегрального показателя говорит о том, что предприятие не конкурентоустойчиво в текущем и будущем периоде.

Наибольший интерес представляет оценка влияния опосредованно управляемых факторов «покупатели» и «поставщики» и управление ими, так как оценкой их влиянием практически никто не занимался.

Сделаем срез рисунка 3 и обозначим в клетках связь оставшихся факторов – опосредованно управляемых и управляемых (рис. 1.4).

Согласно выделенному цвету, существует два вида взаимодействия в контексте промышленного предприятия.

Ячейки с номером 77 и 88 представляют собой интегральный показатель влияние опосредованно управляемого фактора поставщика на факторы «покупатели, структура, параметры оценки товара и финансирование».

Это интегральный показатель управления данным элементом, влияющим на конкурентоустойчивость промышленного предприятия. Максимальное значение, которое может принять данный фактор равно 4 баллам. Минимальное значение – 0 баллов.

Для того чтобы повысить конкурентоустойчивость промышленного предприятия, необходимо создать оптимальную систему управления поставщиками, чтобы она чтобы она была направлена на минимизацию издержек, сокращение времени простоя, тем самым увеличивала конкурентоустойчивость промышленного предприятия.

Каким образом фактор влияет на потребителей, как его оценить, это задача ячейки 78. В зависимости от выбора поставщика появляется конкретный покупатель данной продукции. Каждый поставщик и каждый покупатель предприятия взаимосвязаны с предприятием. При несвоевременной оплате покупателей у предприятия не хватит денежных средств расплатиться со своими поставщиками.

Рассмотрим ячейку 79. Каким образом поставщик может влиять на структуру предприятия? Если не будет дешёвого сырья, или его будет недостаточно, то предприятие возможно уменьшит свои обороты производства, и соответственно снизится уровень конкурентоустойчивости предприятия.

Ячейка 710 – влияние фактора поставщика с параметрами оценки товара. Качество выпускаемого товара, его экологичность, цена товара, ассортимент любого заказа, – все перечисления неразрывно связаны с имеющимися поставщиками у промышленного предприятия. Что, безусловно, оказывает влияние на уровень конкурентоустойчивости.

Влияние поставщиков на финансирование – ячейка 711 – ей присвоено значение принятой системы расчетов на предприятии с поставщиками. Чем ниже коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, тем дольше не происходит расчет с поставщиками за оказанную продукцию, что положительно влияет на уровень конкурентоустойчивости промышленного предприятия.

Покупатели (контрагенты) влияют на поставщиков – ячейка 87, если на предприятия предусмотрена кредитная система расчетов с потребителями, то возможна ситуация при которой на промышленном предприятии не хватит свободных денежных средств расплатиться со своими поставщиками. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности должен быть

всегда больше коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности, а периоды соответствующих оборотов должны быть всегда меньше. Промышленное предприятие должно всегда иметь ответы на следующие вопросы: Насколько быстро поступает оплата за продукцию. Как быстро оборачивается дебиторская задолженность перед промышленным предприятием в динамике [25, 26].

Ячейка 88 (аналог 77) подведенный итог управления покупателями, влияния фактора «покупатели» на конкурентоустойчивость промышленного предприятия.

Покупатели влияют на структуру предприятия – ячейка89. Спрос рождает предложение, следовательно, происходит влияние на уровень конкурентоустойчивости промышленного предприятия.

Ячейка 810 – влияние покупателей на параметры оценка товара, Покупатели – главенствующее звено, от них зависит существование промышленного предприятия, его перспективы, и уровень конкурентоустойчивости.

Влияние покупателей на финансирование (ячейка 811) если покупатели расплачиваются не вовремя, то на промышленном предприятии происходит недостаток свободных денежных средств, автоматически снижается конкурентоустойчивость промышленного предприятия.

Библиографический список к главе 1

1. Харитоновна Н.Н. Сущность и содержание конкурентоустойчивости // Математические модели и информационные технологии в организации производства: период. науч.-практ. журнал. – Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2012. – № 2. – С. 24-30.
2. <https://cyberleninka.ru/journal/teoriya-i-praktika-obschestvennogo-razvitiya>.
3. Печеркина Е. В. Организационно-экономическое обеспечение конкурентоустойчивости предприятия: автореферат. – 2005.
4. Печаткин В.В. Теоретические и практические аспекты оценки конкурентоустойчивости регионов [Электронный ресурс] / Институт социально-экономических исследований УНЦ РАН. – Режим доступа: http://isei.communityhost.ru/thread/?thread__mid=35768813.
5. http://www.rusnauka.com/27_NNM_2011/Economics/6_93022.doc.htm.
6. Мохначёв С.А. Теоретико-методологические основы управления конкурентоустойчивостью высшего учебного заведения: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Екатеринбург, 2010.
7. Харитоновна Н.Н. Факторы конкурентоустойчивости промышленных предприятий // Математические модели и информационные технологии в организации производства: период. науч.-практ. журнал. – Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2013. – № 1. – С. 30-34.

8. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Управление конкурентоспособностью. – М.: Изд. Омега-А, 2009. – 328с.
9. Муромцев Д.Ю. Экономическая эффективность и конкурентоспособность. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 96 с.
10. Дюков И.И. Управление конкурентоспособностью компании: учебное пособие / МинОбрНауки РФ; СПбНИУ ИТМО, Каф. технол. предпринимательства и управления инновациями. – СПб.: СПбНИУ ИТМО, 2011. – 100 с.: ил. – Библиогр.: с. 99.
11. Горшкова Л.А., Поплавский Б.Н. Процесс разработки стратегии промышленного предприятия [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990193_West_econ_finans_2004_2\(6\)/24.pdf](http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990193_West_econ_finans_2004_2(6)/24.pdf) (дата обр. 01.12.12).
12. <http://www.vestnik-vnc.mwport.ru/Default.aspx?tabid=1723> (дата обр. 01.12.12).
13. Перминова О.М. Управление конкурентоспособностью государственного вуза на основе формирования его инновационно-образовательного потенциала: монография. – Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2009. – 184 с.
14. Гайфутдинов Л.Ф. Пути повышения конкурентоспособности промышленного предприятия на основе интеграции в условиях становления инновационной экономики // Вектор науки ТГУ. Серия «Экономика и управление». – 2011. – № 4 (7).
15. <http://www.osu.ru/doc/1026/author/9103/lang/0> (дата обр. 01.12.12).
16. <http://delovoymir.biz/ru/columns/1031> (дата обр. 01.12.12).
17. Портер М. Конкуренция. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 325 с.
18. Артеменко В.Б. Методика оценки конкурентоспособности промышленного предприятия в условиях освоения инноваций // Инвестрегион. – 2009. – № 2. – С. 20-23.
19. Панферов Н.А. Управление конкурентоспособностью российских организаций индустрии гостеприимства в современных условиях хозяйствования: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М., 2009.
20. Белоусов А.В. Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия: автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – И., 2008.
21. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособности организации: учеб. пособие / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Изд-во, ЭКСМО, 2004. – 544 с.
22. Харитонова Н.Н. Управление конкурентоустойчивостью промышленных предприятий // Математические модели и информационные технологии в организации производства: период. науч.-практ. журнал. – Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2013. – № 2. – С. 6-9.
23. Харитонова Н.Н. Оценка эффективности управления конкурентоустойчивостью промышленных предприятий // Математические модели и

информационные технологии в организации производства: период. науч.-практ. журнал. – Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2013. – № 2. – С. 9-11.

24. Харитонова Н.Н. Матрица оценки конкурентоустойчивости промышленных предприятий // Математические модели и информационные технологии в организации производства: период. науч.-практ. журнал. – Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2014. – № 2.

25. Блохина Т.В., Харитонова Н.Н., Дубровский В.Ж., Дулова И.Н., Касаткина Е.А., Немцова И.Ю., Обухова А.С., Продолятченко П.А., Толпегина О.А., Чернов С.С. Финансовое управление развитием экономических систем. Книга 6. – Новосибирск, 2010. – С. 183-193.

26. Харитонова НН, Куликова Е.В. Комплексная оценка надежности контрагента в системе контроллинга промышленного предприятия [Электронный ресурс] // «Современное предприятие и будущее России», Москва, 2014, МГТУ имени Н.Э. Баумана. Сборник научных трудов / Под научной редакцией д.э.н., профессора С.Г. Фалько. – НП «Объединение контроллеров». – С. 233-239. – Режим доступа: <http://www.controlling.ru/symposium>.

**ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ И РЕГИОНАХ:
ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Уже много лет бытует утверждение, что малые и средние предприятия (МСП) являются основой богатой и гармонично развивающейся экономики. Действительно, они могут решать очень важные задачи, связанные с созданием и распространением инноваций, со структурной перестройкой и модернизацией экономики, созданием атмосферы творчества, креативности, обеспечением основ конкурентоспособности отечественной экономики.

Малый и средний бизнес в большинстве ведущих стран в свое время способствовал политической и социально-экономической стабилизации, созданию среднего класса (Франция, Великобритания, Бельгия, Германия, Канада, Испания); преодолению рецессии (Израиль, США); созданию новых рынков (Мексика, Канада, Сингапур, Япония); последовательному проведению реформ (Китай, Польша, Чехия, Венгрия, Словакия) [21].

В настоящее время показатели значения МСП в создаваемой доле в ВВП, доле в занятости населения ведущих стран мира весьма впечатляют.

Таблица 2.1

**Основные показатели роли малого бизнеса
в разных странах (2015 г.) [21]**

Показатель	США	Германия	Великобритания	Япония	Сингапур
Доля МП в ВВП страны в %	52	57	52	51,6	53
Доля МП в общей занятости в %	50,1	69,3	55,5	69,5	62,3
Доля МП в кол-ве предприятий	97,6	99,3	99,1	99,2	98,5

Данные таблицы свидетельствуют, что эффективность малого бизнеса в Германии несколько выше, чем в других странах, $\frac{2}{3}$ рабочих мест здесь создается за счет малого предпринимательства, поэтому их число быстро растет.

В целом такие результаты стали возможны благодаря мощной поддержке МСП в развитых странах. Например, в Германии субсидии для малого предпринимательства составляют около 4 млрд. евро ежегодно. В Японии ведется учет тех малых предприятий, которые в условиях рыночной экономики без помощи государства развиваться не могут. В конгрессе США проблемами малого бизнеса заняты два комитета, а в каждом штате есть региональные отделения (по 30-40 человек). В стране гибко регулируют ставки налогов в зависимости от размеров предприятия: например, на доходы до 16 тыс. долларов действуют льготные ставки налога, на первые 50 тыс. долларов уста-

навливается налог в размере 15 %, на следующие 25 тыс. – налог в 25 %, а сверх этой суммы действует максимальная ставка – 34 % [1].

Кроме этого за рубежом принимаются меры по облегчению доступа МСП к новым технологиям, к рынкам капитала (введены особые нормы амортизации, государственные инвестиционные субсидии, льготное кредитование в виде финансирования разницы между рыночной и льготной кредитными ставками), используется кластерно-сетевой подход, обеспечивающий развитие инфраструктуры предпринимательства [21].

2.1. Особенности поддержки развития малых и средних предприятий в России и регионах

В последние годы не только страны с развитой рыночной экономикой, но и не так давно ставшие рыночными азиатские страны (например, Китай) стремятся всячески содействовать развитию МСП, т.к. это самый эффективный путь экономического, инновационного и социального развития [10].

В России говорить о ведущей роли МСП пока не приходится. Их доля в создании ВВП составляет около 22 %. Характерной чертой МСП в настоящее время является их недостаточная устойчивость. Это связано с ограниченностью финансовых ресурсов (отсюда, возможность приобретения только тех ресурсов, которые им доступны, слабая реклама и продвижение продукции на рынке и др.); незначительными объемами производства; существенными транзакционными издержками; невозможностью получить полную и достоверную информацию; зависимостью от спонсоров и инвесторов, государственной поддержки и т.д. [13].

Тормозит развитие малого и среднего бизнеса в России бюрократический аппарат: коррупция и взятки чиновников; МСП, будучи достаточно гибкими, являются нежелательными конкурентами крупным предприятиям; чиновникам проще управлять сотнями и тысячами крупных предприятий, чем миллионами мелких и т.п. [19].

Наряду с факторами внешней среды на функционирование МСП влияет и внутренняя среда и, прежде всего, недостаток высококвалифицированных кадров, отсутствие знаний, умений и навыков эффективного управления бизнесом.

Несмотря на вышеназванные препятствия МСП остаются неотъемлемой частью экономической системы, чем и объясняется государственная поддержка их деятельности.

Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в России осуществляется уже много лет – с 2005 года. Если в 2005 г. в федеральной программе финансовой поддержки МСП участвовали только 55 российских субъектов, то в 2016 году – все 85 регионов России. Объем средств

федерального бюджета, направляемых на программу в 2005 г., составлял всего 1,5 млн. рублей, в 2009 г. – 18,6 млн., в 2012 г. – 20,8 млн. руб., в 2014 г. – 21,6 млн., а в 2016 г. – только 12,3 млн. руб. А в целом же Федеральная программа поддержки МСП успешно реализовывалась во всех субъектах РФ [2].

Механизм государственной поддержки развития МСП в любой стране предполагает наличие нормативно-правовой базы, соответствующих организационных структур и инструментов реализации поддержки.

Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в России осуществляется на основании ряда нормативно-правовых документов, среди которых Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [24]; Постановление Правительства РФ от 30.12.014 № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» [17]; Федеральный закон от 3 июля 2016 г. № 265-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [22]; ежегодно издаваемые приказы Минэкономразвития России «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации» [17] и др.

Поддержка МСП в стране осуществляют на основе различных программ.

Министерством экономического развития РФ реализуется программа предоставления субсидий регионам страны. Она существует уже ряд лет и продолжает действовать в 2017 г.

Целевые средства федерального бюджета на поддержку МСП направляются в регионы, где вместе со средствами региональных бюджетов поступают малым и средним предприятиям через соответствующие структуры на местах (это могут быть, например, гарантийные фонды). Они являются, с одной стороны, распорядителями бюджетных средств, а с другой – несут ответственность перед государством за их целевое и эффективное использование.

Еще одной программой государственной поддержки является программа финансирования МСП через АО «МСП Банк».

АО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (МСП Банк, а ранее он назывался ОАО «МСП Банк», ОАО «РосБР») является дочерней организацией Корпорации МСП и реализует Программу финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства (с 2008 г. до 2016 г. 100 % акций банка принадлежали государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», а с апреля 2016 г. 100 % акций принадлежат акционерному обществу «Фе-

деральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства») [17]. Корпорация МСП была создана в 2015 г. и предназначена для финансирования бизнес-проектов, предоставления нефинансовой поддержки.

АО «МСП Банк» напрямую работает с МСП и финансирует их через банки-партнеры и инфраструктурные организации (лизинговые и факторинговые компании и др.).

Основной целью банка является создание в конце 2020 г. высокотехнологичного банка для МСП, предлагающего комплексные финансовые услуги и реализующего различные программы поддержки малых и средних предприятий, включая программы с использованием государственных источников фондирования [23].

По данным на 01.03.2017 г. объем средств, доведенных банком до МСП, составил 111 млрд. руб., им было поддержано 15411 МСП, средневзвешенная ставка по кредитам составила 13,5 %. За весь период действия программы поддержки объем выделенных средств составил 693 млрд. руб., было поддержано 60249 МСП.

В рамках национальной гарантийной системы на 01.03.2017 г. было выдано гарантий на сумму 15216 млн. руб., сумма кредитов МСП, обеспеченных портфелем гарантий, составила 30145 млн. руб., было предоставлено 2554 гарантий.

Портфель поддержки банком МСП выглядит следующим образом: 31 % портфеля – поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства Центрального федерального округа, 23 % – субъектов Приволжского федерального округа, 13 % – субъектов Сибирского федерального округа, 9 % – субъектов Северо-Западного федерального округа, по 8 % – субъектов Уральского и Дальневосточного федеральных округов, 7 % – субъектов Южного федерального округа и 2 % – субъектов Северо-Кавказского федерального округа.

Отраслевая структура поддержки выглядит следующим образом: 28 % портфеля Банка МСП образует поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, занятых в промышленности, 39 % – поддержка субъектов, оказывающих транспортные услуги, услуги связи, ЖКХ, здравоохранения, образования, проводящих научные исследования и разработки, 15 % – субъекты торговли, 12 % – субъекты сельского хозяйства, 6 % – субъекты строительства.

По срокам портфель поддержки МСП в основном долгосрочный: 85 % средств предоставлена на срок более 3 лет, 10 % – на срок от 2 до 3 лет, 4 % – от 1 до 2 лет, остальные – на срок менее 1 года.

По размерам финансирования портфель поддержки включает кредиты на разные суммы: 42 % – кредиты от 1 до 5 млн. руб., 20 % – до 1 млн. руб., 16 % – от 20 до 50 млн. руб., 11 % – от 5 до 10 млн. руб., 7 % – от 10 до 20 млн., 4 % – свыше 50 млн. руб.

Анализируя динамику поддержки АО «МСП Банк» малого и среднего бизнеса с 2011 г. по 2016 г., можно отметить, что наибольшая поддержка банком была оказана в 2015 г. на сумму 102117 млн. руб. [11].

Согласно результатам опроса, проведенного АО «МСП Банк» вместе с Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ) в ноябре 2016 г., в котором приняли участие руководящие сотрудники 450 компаний (в том числе 152 средних и 298 малых фирм, включая микропредприятия), 22,2 % предпринимателей отметили рост доступности кредитов (по итогам третьего квартала 2016 г. это на 4,2 п.п. больше, чем по итогам опроса во 2 квартале 2016 г.). На снижение доступности кредитов указали 30,4 % опрошенных (против 32 % по итогам 2 квартала 2016 г.), 47,3 % респондентов затруднились дать определенную оценку. Но в целом, доля респондентов, положительно оценивающих изменение ситуации с доступностью кредитования банком, растет [12].

Еще одной программой поддержки МСП, является финансирование малых предприятий, занимающихся инновационным бизнесом через государственный Фонд по содействию малому бизнесу в научно-технической сфере (Фонд Бортника). Фонд, действующий в России уже на протяжении более 20 лет, реализует такие задачи как: проведение государственной политики развития и поддержки в научно-технической сфере; создание и развитие инфраструктуры поддержки; содействие созданию новых рабочих мест для эффективного использования научно-технического потенциала РФ; финансовая, информационная и другая помощь; вовлечение молодежи в инновационную деятельность; привлечение внебюджетных инвестиций в сферу малого инновационного предпринимательства [25].

Он оказывает прямую финансовую и информационную помощь малым предприятиям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции, технологий и услуг на основе принадлежащей этим компаниям интеллектуальной собственности. Им разработаны и реализуются такие программы для инноваторов, как «Стар», «Пуск», «Темп» и «Умник», «Развитие», функционируют программы «Интернационализация», «Кооперация» [18]. Фонд считается важнейшим структурным элементом национальной инновационной системы России.

Министерством сельского хозяйства РФ осуществляется поддержка МСП в рамках «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы» (утв. постановлением Правительства РФ от 14.07.2012 № 717). Она осуществляется путем предоставления «единой» субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на следующие направления поддержки: «Начинающий фермер», «Семейные животноводческие фермы», «Сельскохозяйственные потребительские кооперативы».

Министерством промышленности и торговли России реализуется большое количество программ субсидирования в сфере промышленного производства.

В том числе есть программа, предназначенная для МСП. Это программа субсидирования из федерального бюджета российским операторам услуг на возмещение части затрат на приобретение специализированного инжинирингового программного обеспечения с целью повышения доступности специализированного инжинирингового программного обеспечения для конечных пользователей индустрии инжиниринга и промышленного дизайна [9].

Федеральная служба занятости РФ дает возможность неработающим гражданам попробовать себя в малом бизнесе – открыть собственное дело. Для этого безработные могут получить небольшой грант – стартовую субсидию (при выполнении определенных условий).

Наряду с национальными программами поддержки МСП, на местах, в российских регионах разрабатываются собственные программы.

Реализация указанных выше программ осуществляется с помощью разнообразных инструментов. В целом на протяжении многих лет они остаются теми же. Сгруппируем их по блокам:

- финансы: прямое финансирование субъектов предпринимательской деятельности – гранты, субсидии, выплачиваемые через соответствующие инфраструктурные организации, аккредитованные в регионах; налоговые льготы, уменьшение размера обязательных взносов; установление льготной аренды государственного имущества; гарантирование государством возврата кредитов либо инвестиций, привлеченных для реализации и продвижения проекта на рынке; уменьшение налоговой ставки либо полное освобождение от них (если доля доходов от инноваций в общей прибыли предприятия составляет не менее 30 %); налоговый кредит на срок до пяти лет по ставке, не превышающей 75 % от ставки рефинансирования ЦБ России [4] и др.;
- модернизация – субсидирование процентных ставок по кредитам на модернизацию, субсидирование покупки нового оборудования, лизинга оборудования, таможенных затрат; специализированная помощь в ремонте и модернизации сложного оборудования;
- инновационная инфраструктура – создание центров кластерного развития, региональных инжиниринговых центров, центров прототипирования, сертификации, стандартизации и испытаний, поддержки экспорта и т.п.;
- информационно-консультационная поддержка – создание центров поддержки предпринимательства; обеспечение доступа к любым информационным базам данных;
- специальная инфраструктура – создание бизнес-инкубаторов, промышленных парков и технопарков;
- организационная поддержка – введение с июля 2017 г. обязательных квот на госзакупки у субъектов малого бизнеса, что в опреде-

ленной мере гарантирует спрос на их продукцию; предоставление субъектам малого предпринимательства дополнительных преференций при осуществлении государственных закупок; особая процедура предоставления земельных участков; упрощение системы учета и отчетности, оформления лицензий, разрешений, согласований [16]; формирование благоприятной среды для привлечения сторонних инвесторов к финансированию разработок; правовая защита предприятий, занимающихся научными и техническими работами; поддержка разработчиков маркетинговыми услугами, помощью при сертификации и реализации продукции и др.;

- социальные инициативы – субсидии социально-ориентированным МСП, субсидии центрам дневного времяпрепровождения детей, дошкольным образовательным центрам, молодежное предпринимательство, в т.ч. центры молодежного инновационного творчества, народные художественные промыслы [4].

Реализация мероприятий по содействию развитию молодежного предпринимательства с 2016 года осуществляется Федеральным агентством по делам молодежи – «Росмолодежь».

Агентство в лице подведомственного ей «Российского центра содействия молодёжному предпринимательству» занимается развитием и поддержкой этого направления деятельности по всей стране. В 2016 году в рамках программы «Ты – предприниматель» физическими лицами в возрасте до 30 лет было создано 468 новых субъектов малого и среднего предпринимательства. Более 6000 молодых людей прошли и завершили обучение по образовательным программам, направленным на приобретение навыков ведения бизнеса и создания малых и средних предприятий [20].

Ежегодно Агентство проводит Всероссийский конкурс «Молодой предприниматель России». Основными задачами конкурса является выявление и поощрение молодых талантливых людей, занимающихся предпринимательской деятельностью, и формирование позитивного образа молодежного предпринимательства как важного фактора развития страны. Ежегодно участниками конкурса становятся более 2 тыс. молодых предпринимателей из 50-70 субъектов Российской Федерации. В 2016 в общей сложности в конкурсе приняли участие молодые предприниматели из 57 субъектов Российской Федерации. Среди 2000 участников в региональных этапах победили 210 молодых предпринимателей [5].

Вместе с тем следует отметить, что особенностью государственной поддержки МСП последних лет является сокращение объема бюджетных ассигнований Федерального бюджета на ее реализацию. Так на 2016 г. субсидии на поддержку МСП были запланированы в размере 14,8 млрд. руб., софинансирование объектов капитального строительства – в размере 1,9 млрд. руб. В результате снижения финансирования Федеральной программы под-

держки малого и среднего предпринимательства субсидии субъектам Российской Федерации были значительно сокращены по сравнению с 2015 годом (примерно на 30 %) и составили 10,6 млрд. руб., а софинансирование объектов капитального строительства было сокращено до 1,66 млрд. руб. [2].

2.2. Перспективы развития малых и средних предприятий в России и регионах

На 2017 г. на программы развития малого и среднего бизнеса запланировано в федеральном бюджете всего 8 млрд. руб. Эта сумма меньше, чем в 2016 г., ее предлагается тратить, в том числе через «Корпорацию «МСП» [16].

С учетом сокращения выделяемых из Федерального бюджета ассигнований на поддержку МСП, встает вопрос о рациональном использовании выделяемых средств.

Эффективность реализации субъектами Российской Федерации мероприятий государственной поддержки малых и средних предприятий за счет субсидий рассчитывается на основании фактического достижения значений показателей результативности предоставления субсидии. По состоянию на 1 октября 2015 г. по соглашениям, заключенным в 2014 году, эффективность использования субсидий по 32 субъектам федерации составила 100 %, по 35 субъектам (сюда относится и Владимирская область) – 90-99 %, по 18 субъектам – менее 90 %.

С 2015 г. в России действует новая модель предоставления субсидий. Она разработана в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 30 сентября 2014 г. № 999 «О формировании, предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) [22] и рекомендациями Счетной Палаты Российской Федерации и учитывает потенциал региона, его эффективность, возможности финансировать приоритетные направления и оказывать сбалансированную поддержку МСП.

Исходя из реальных потребностей и возможностей, перечня ключевых мер, необходимых для сбалансированного развития сектора МСП, регионы страны разделяются на группы. Таких групп – четыре: первая – регионы с большим количеством МСП, имеющим значительный оборот деятельности, вторая – регионы с большим количеством МСП и малым оборотом, третья – регионы с малым количеством МСП, но значительным оборотом, четвертая – регионы с малым количеством МСП и малым оборотом. В первую группу входит 14 регионов, во вторую – 23 региона (новыми регионами здесь стали Владимирская область, Вологодская область, Рязанская область, Ханты-Мансийский автономный округ, Чувашская Республика), в третью группу – 28 регионов, в четвертую группу – 20 регионов.

В первой и второй группе регионов не менее 50 % субсидий направляется на инновационную инфраструктуру и модернизацию производств. В третьей группе регионов не менее 20 % направляется на инфраструктуру информационно-консультационной поддержки, гранты начинающим, социальное и молодежное предпринимательство. В четвертой группе не менее 50 % субсидий направляется на инфраструктуру информационно-консультационной поддержки, гранты начинающим, социальное и молодежное предпринимательство, инновационную инфраструктуру, модернизацию производства.

В соответствии с постановлением № 999 и № 1605 от 30.12.2014 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства в 2015 году» (вместе с «Правилами предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, в рамках подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» в 2015 году») [26] при недостижении показателей результативности использования субсидии подлежат возврату, даже по тем мероприятиям, по которым они освоены на 100 %.

Анализ результатов реализации программы в 2015-2016 гг. показал, что ее мероприятия:

- обеспечивают повышение предпринимательской активности населения (с 2015 г. – получателями финансовой поддержки (гранты) дополнительно стали и многодетные семьи и семьи, воспитывающие инвалидов; размер гранта увеличился с 300 тыс. руб., до 500 тыс. в 2015 г.);
- способствуют обновлению и расширению парка производственного оборудования (с 2016 г. расширено количество видов деятельности при субсидировании процентных ставок, приобретения оборудования, лизинговых договоров – ОКВЭД 45; 95; 96);
- позволили в целях реализации единых подходов к предоставлению микрозаймов субъектам малого и среднего предпринимательства с 2015 г. установить процентную ставку в размере не более ключевой ставки Банка России, а срок займа – не более 3 лет;
- обеспечить доступ МСП к кредитным финансовым ресурсам на основе предоставления поручительства региональными гарантийными организациями (параметры поручительства – кредит более года, сумма – более 1 млн. руб., гарантия – не более 70 % кредита);
- привели к созданию 29 центров кластерного развития, 35 региональных инжиниринговых центров, 17 центров прототипирования, 6 центров сертификации, стандартизации и испытаний;

- в 19 регионах в 2016 г. обеспечили поддержку социальных инициатив предпринимателей (913 получателей), в 18 регионах получили поддержку центры инноваций социальной сферы, в 34 регионах – центры времяпрепровождения детей, в 14 регионах – дошкольные образовательные центры;
- позволили создать 35 центров поддержки экспорта, 43 региональных интегрированных центра;
- открыть 139 бизнес-инкубаторов в 58 субъектах РФ, 9 – находятся в процессе создания [2].

Успешная реализация стратегии может обеспечить активизацию деятельности предприятий малого и среднего бизнеса в России.

В 2015 году по заказу Министерства компанией KPMG (одна из крупнейших в мире сетей, оказывающих профессиональные услуги, и одна из аудиторских компаний Большой четвёрки наряду с Deloitte, Ernst & Young и PwC) было опрошено более 10 тысяч предпринимателей для оценки эффективности этой программы. По оценкам анализа, совокупный эффект на российский бюджет от реализации Программы поддержки МСП составил 153 млрд. руб. в год (на 1 руб. инвестиций 7 рублей прироста). Эта сумма была получена за счет дополнительных налоговых поступлений от роста выручки самих МСП, обеспеченных поддержкой, а также мультипликативного роста экономики в результате оказания поддержки МСП. Суммарный эффект на выручку МСП в рамках Программы составил 859 млрд. руб. ежегодно, или 3 % от общего оборота МСП в 2013 г. Эффект на ВВП был оценен в 607 млрд. руб. (на 1 руб. инвестиций приходится 27,6 руб. прироста). Для сравнения, сопоставимые исследования в США и Великобритании выявили эффект местных программ на ВВП, эквивалентный 19 и 34 единицам на 1 вложенную денежную единицу соответственно [7].

Россия – федеративное государство, в каждом регионе есть малые и средние предприятия, которым оказывается адресная поддержка.

В частности во Владимирской области реализуется государственная программа «Развитие малого и среднего предпринимательства во Владимирской области на 2014-2020 годы». Во всех районах области реализуются муниципальные программы поддержки МСП.

Для реализации мероприятий программы в регионе созданы и действуют такие элементы инновационной инфраструктуры как: Фонд содействия развитию малого и среднего предпринимательства, Фонд содействия развитию инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства Владимирской области; государственное автономное учреждение (ГАУ) «Бизнес-инкубатор»; Владимирский инновационно-технологический центр; государственное автономное учреждение региональный Фонд гарантий и развития малого и среднего предпринимательства – ГАУ ФГРМСР [6].

В 2015 году для государственной поддержки МСП были привлечены 195 миллионов рублей из федерального бюджета, 19 млн. – из областного,

12 миллионов рублей – из местных бюджетов. Прямую адресную поддержку получили 126 предпринимателей малого и среднего бизнеса, что позволило им приобрести основные средства производства на 730 миллионов рублей и создать более тысячи рабочих мест. Они заплатили 940 миллионов рублей налогов. Это в 9 раз больше, чем государство потратило на их поддержку.

В целом за 2013-2015 гг. государственную поддержку в регионе получили более трех тысяч предпринимателей, работающих в малом и среднем бизнесе. Это способствовало созданию более 4 тысяч рабочих мест. Благодаря помощи из бюджета, совокупный объем инвестиций МСП вырос два раза – с 6 миллиардов рублей в 2013 году до 12 в 2015 г. Доля малого и среднего бизнеса в общем объеме инвестиций в экономике региона стала составлять 17 % (рост в два раза за три года).

Инфраструктура поддержки МСП в регионе представлена тремя фондами (фонд гарантий, фонд по предоставлению лизинговых услуг, предоставление микрозаймов); областным бизнес-инкубатором и центрами инжиниринга, прототипирования и поддержки предпринимательства. Общий объем бюджетного финансирования на создание инфраструктуры составил 900 миллионов рублей (большая часть – 640 млн. руб. – поступила из Федерации).

Микрозаймы (до миллиона рублей на три года) предоставляются предпринимателям для развития существующего бизнеса под 11 % годовых, для некоторых видов деятельности – под 10 %. С июля 2016 года производственники могут получать займы в размере 3 миллионов рублей.

Малые и средние предприятия могут получить поручительства по кредитам от Фонда гарантий, которые покрывают от 50 до 70 % от займа, заключенного на срок более года и на сумму более миллиона рублей.

Что касается деятельности бизнес-инкубатора, то за 2015 г. он оказал 379 услуг, количество его резидентов увеличилось до 49 субъектов.

Региональным центром инжиниринга по поддержке промышленных предприятий оказываются услуги малому и среднему бизнесу по разработке программ модернизации производства, технического перевооружения, проведению всех видов аудита. В 2015 году бюджет потратил на это 10 миллионов рублей.

В 2015 году во Владимирской области заработали центр поддержки предпринимательства (там можно получить бесплатные информационно-консультационные услуги) и центр прототипирования, где окажут помощь от разработки системы производства до создания опытных образцов продукции и их внедрения в мелкую серию.

В дальнейшем бюджетные средства Владимирская область планирует направлять на наиболее востребованные со стороны предпринимателей механизмы финансовой поддержки – субсидии на модернизацию производства и лизинг, на грантовую поддержку начинающим предпринимателям.

Субсидии на модернизацию будут выделяться на конкурсной основе, компенсироваться будут до 50 % понесённых предпринимателями затрат на приобретение основных средств производства [8].

В 2016 г. по государственной программе «Развитие малого и среднего предпринимательства во Владимирской области на 2014-2020 годы» в рамках направления субсидирование затрат, связанных с приобретением оборудования в целях создания и (или) развития, и (или) модернизации своего производства был поддержан 31 проект на сумму 35 млн. руб., создано 190 новых рабочих места, стоимость одного рабочего места за счет бюджетных средств составила 182,8 тыс. руб.; перечислены налоговые платежи в объеме около 420 млн. руб., вложение собственных средств заявителей в реализацию проектов составило 91,5млн. руб.

Общий размер субсидий по лизинговым платежам в 2016 г. составил 19 млн. руб., было профинансировано 25 проектов.

В рамках поддержки начинающих субъектов малого и среднего предпринимательства, в т.ч. инновационной сферы, в 2016 г. было выдано 60 грантов на сумму 10 млн. руб., создано 94 рабочих места.

С 2016 года во Владимирской области введён новый механизм поддержки малого и среднего предпринимательства – поддержка начинающих предпринимателей монопрофильных территорий. В результате реализации этого мероприятия гранты получили 34 предпринимателя, создано 50 рабочих мест.

Субсидия ГАУ Владимирской области «Бизнес-инкубатор» на выполнение государственного задания в 2016 г. составила около 9000 тыс. руб. Бизнес-инкубатором было проведено 42 обучающих семинара, посвященных созданию и развитию собственного дела, налогообложению, трудовому законодательству, эффективности ведения бизнеса; реализованы тренинги для руководителей и менеджеров, в которых приняли участие 1627 МСП, организовано участие 12 начинающих предпринимателей в межрегиональных выставках «Новогодняя карусель», «Краски осени», «Инновация и энергоэффективность в промышленности» и «Стройпрогресс 2016». Десять резидентов Бизнес-инкубатора приняли участие в выставке на IV экономическом форуме «Малое и среднее предпринимательство – время быть лидерами»; резидентам бизнес-инкубатора оказано 93 юридических услуги, организовано 27 деловых встреч с потенциальными деловыми партнерами.

В результате обеспечения деятельности Регионального центра инжиниринга (РЦИ) в 2016 году общее количество МСП, получивших государственную поддержку составило 98 единиц, по заявкам МСП оказано 197 адресных государственных услуг.

Результатом создания центра поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (ЦПП) стала поддержка им в 2016 г. 701 МСП. Организациями, получившими государственную поддержку ЦПП, было создано 14 рабочих мест.

В 2016 году Гарантийным Фондом Владимирской области было предоставлено 48 поручительств на общую сумму около 240000 тыс. руб., привлечены кредитные ресурсы в объеме более 800000 тыс. руб., создано 157 рабочих мест [15].

Анализ государственной поддержки развития МСП в регионе, показал, что руководство понимает важность и значимость развития таких предприятий, разрабатывает программы поддержки, создает соответствующую инфраструктуру и осуществляет их финансирование.

Подводя итог реализации программы в регионе, отметим, что за 2014-2016 гг. в области открылись более двух с половиной тысяч новых предприятий. 40 % из них начали работать в промышленном секторе, 30 % – в сельском хозяйстве, остальные представляют сферу услуг и торговлю [8].

И в регионах и в целом в России, несмотря на то, что доля МСП в ВВП невелика, и основную роль в экономике страны играет все-таки крупный бизнес, правительство считает необходимым продолжать поддержку МСП.

Распоряжением Председателя правительства РФ от 2 июня 2016 года № 1083-р утверждена Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года.

Цель Стратегии – развитие сферы малого и среднего предпринимательства как одного из факторов инновационного развития страны и улучшения отраслевой структуры экономики.

Стратегия направлена на создание конкурентоспособной, гибкой и адаптивной экономики, которая обеспечивает высокий уровень индивидуализации товаров и услуг, высокую скорость технологического обновления и стабильную занятость.

Приоритетными направлениями Стратегии названы:

- интеграция функций поддержки малого и среднего предпринимательства;
- стимулирование спроса на продукцию малых и средних предприятий, в том числе на основе расширения доступа таких предприятий к закупкам товаров, работ, услуг организациями государственного сектора экономики;
- создание условий для повышения производительности труда на малых и средних предприятиях;
- обеспечение доступности финансовых ресурсов для малых и средних предприятий;
- совершенствование политики в области налогообложения и неналоговых платежей;
- повышение качества государственного регулирования в сфере малого и среднего предпринимательства;
- стимулирование развития предпринимательской деятельности на отдельных территориях [3].

Подводя общий итог, следует отметить, что государственные программы играют важную роль в поддержке и развитии малых и средних предприятий.

Интерес к данной сфере деятельности за рубежом связан с тем, что именно МСП формируют большую часть национального продукта. А экономическая ситуация во многих странах сейчас такова, что государство вынуждено поддерживать мелких предпринимателей. Главная цель всех мероприятий программ поддержки МСП – формирование стабильного и долгосрочного спроса на их товары и услуги, обеспечение занятости населения и рост благосостояния граждан.

Малых и средних предприятия в России пока не так много, как за рубежом. Это – 5,6 млн. хозяйствующих субъектов, но они дают рабочие места для 18 млн. граждан, что в современных условиях очень важно.

Стратегия развития МСП нацелена на то, что к 2030 году реализация запланированных в ней мероприятий позволит увеличить долю малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте в два раза (с 20 до 40 %), оборот малых и средних предприятий – в 2,5 раза, производительность труда в этом секторе – в два раза, долю обрабатывающей промышленности в обороте сектора малого и среднего предпринимательства (без учета индивидуальных предпринимателей) – до 20 % и долю количества занятых в этой сфере в общей численности занятого населения – до 35 % [3].

Этого можно достичь за счет продуманного подхода к реализации стратегических мероприятий: адекватности заявленным целям бюджетного финансирования, повышения эффективности использования выделяемых средств, совершенствования механизмов субсидирования, снижения бюрократических препонов и давления на МСП, взвешанной фискальной политики, развития механизмов государственно-частного партнерства, укрепления связей крупных предприятий с МСП, формирования спроса на продукцию и услуги МСП, совершенствования информационной базы деятельности малого и среднего бизнеса, расширения системы образовательных и консультационных услуг, пропаганда значимости собственного бизнеса, всесторонняя поддержка молодежного предпринимательства.

Библиографический список к главе 2

1. Ахмедов Ф. Тарлан-оглы. Система государственной поддержки предпринимательства в условиях финансового кризиса [Электронный ресурс]: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 05.13.10. – Владимир, 2010. – 24 с. – Режим доступа: <http://search.rsl.ru/ru/record/01004699977>.
2. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в 2016 г. [Электронный ресурс] / Минэкономразвития РФ. – М., 2015 г. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect...>

3. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП России увеличится к 2030 году вдвое [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.review.uz/novosti-main/item/8832-dolya-malogo-i-srednego-biznesa-v-vvp-rossii-uvlechitsya-k-2030-godu-vdvoe>; Утверждена Стратегия развития малого и среднего бизнеса... [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://allmedia.ru>.

4. Идеи для бизнеса. Поддержка малого бизнеса 2017 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kakbiz.ru/registratsiya-biznesa/podderzhka-malogo-biznesa-2017-gos-programmyi-dlya-predprinimatelskoy-deyatelnosti.html>

5. Имена лучших молодых предпринимателей России 2016 года. Программа «Ты – предприниматель» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nasha-molodezh.ru/career/imena-luchshih-molodyih-predprinimateley-rossii-2016-goda.html>.

6. Информация о реализации долгосрочной целевой программы «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства во Владимирской области на 2011-2013 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gosbook.ru/system/files/documents/2012/12/26...2011...>

7. Исследование КПИМГ «Оценка эффективности Программы поддержки МСП МЭР» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smb.gov.ru/statistics/navy/analytic/17621.html>; <http://allmedia.ru>.

8. Как государство поддерживает малый и средний бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zebra-tv.ru/novosti/vlast/kak-gosudarstvo-podderzhivaet-malyu-i-sredniy-biznes> / Выступление директора департамента развития предпринимательства, торговли и сферы услуг Р. Чагаева на заседании совета по развитию малого и среднего бизнеса при губернаторе Владимирской области.

9. Корпорация МСП. Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства через инструменты прямого финансирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.msp.nso.ru/sites/msp.nso.ru/wodby_files/files/wiki/2016/11/keys_-_pryamoe_finansirovanie_smsp.pdf.

10. Малые и средние предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cecsi.ru/coach/sme.html>.

11. МСП Банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mspsbank.ru/analiticheskiy_tsentr/programm_realization.

12. МСП. Кредитование малого и среднего бизнеса: доступность кредитов продолжает повышаться [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.mspsbank.ru/userfiles/survey_22_12_2016.pdf.

13. Нестеренко Ю.Н. Развитие малых инновационных предприятий промышленности России [Электронный ресурс]: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – М.: РГГУ, 2008. – Режим доступа: <http://do.gendocs.ru/docs/index-127130.html>.

14. О банке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.mspsbank.ru/info/O_banke.

15. Отчёт о ходе реализации государственной программы Владимирской области «Развитие малого и среднего предпринимательства во Владимирской области на 2014 –2020 годы» за 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://drpt.avо.ru/docs/otchet2016.pdf>.

16. Поддержка малого бизнеса: действующие федеральные программы в 2017 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.dengitam.ru/svoe-delo/34-podderzhka-malogo-biznesa-deystvuyushchie-federalnye-programmy-v-2016-godu.html>.

17. Поддержка малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://aisup.economy.gov.ru/pubportal/downloadfile?uиd=pprt.](http://aisup.economy.gov.ru/pubportal/downloadfile?uиd=pprt;); <http://www.tpprf.ru/ru/business/gp/>; <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/instdev/in>.

18. Поляков С.Г. Фонду содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере – 20 лет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/fondu-sodeystviya-razvitiyu-malyh-form-predpriyatiy-v-nauchno-tehnicheskoy-sfere-20-let>.

19. Почему чиновники зажимают малый и средний бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cecsi.ru/russia/economics_sme_oppressed.html.

20. Росмолодежь: итоги 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nasha-molodezh.ru/society/rosmolodezh-itogi-2016-goda.html>.

21. Саляхова Э.К. Малый бизнес в зарубежной практике [Электронный ресурс] // Экономические науки. – 28.12.2016. – № 57-4. – Режим доступа: <http://novainfo.ru/article/10107>.

22. Система ГАРАНТ [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://base.garant.ru/70756458/#ixzz4fdTM6n9U>.

23. Стратегия развития Банка на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.mspsbank.ru/info/O_banke/strategy.

24. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://aisup.economy.gov.ru/pubportal/downloadfile?uиd=pprt>; <http://base.garant.ru/12154854/#text>; <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/instdev/in>.

25. Фонд содействия развитию малых форм предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fasie.ru/fund/>.

26. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173683/.

**СОВРЕМЕННЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ
КЛАССИФИКАЦИИ И ТАКСОТОМИИ:
КОНЦЕПЦИИ, КРИТЕРИИ, ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ**

Отраслевые классификации и таксотомии используют основные характеристики технологий и рынков, что позволяет уменьшить огромную гетерогенность конкурентных сред в меньшем количестве основных типов. Несмотря на то, что отраслевые классификации и таксотомии часто применяются в эмпирических исследованиях по промышленной экономике, технологическому развитию, международной торговле и конкурентоспособности, в экономической литературе уделяется мало внимания анализу методологических вопросов и эмпирического опыта в данной области.

Промышленная экономика, более чем любая другая экономическая дисциплина, подчеркивает разнообразный и условный характер конкурентного поведения. В рамках своих парадигм конкурентоспособная производительность зависит от способности сопоставлять экономику и организацию фирмы, ее стратегию с технологическими, социальными и экономическими ограничениями, налагаемыми бизнес-средой.

Отраслевые классификации и таксотомии используют основные характеристики технологий и рынков, что позволяет уменьшить огромную гетерогенность конкурентных сред в меньшем количестве основных типов. Несмотря на то, что отраслевые классификации и таксотомии часто применяются в эмпирических исследованиях по промышленной экономике, технологическому развитию, международной торговле и конкурентоспособности, в экономической литературе уделяется мало внимания анализу методологических вопросов и эмпирического опыта в данной области. В работе приведен обзор отраслевых классификаций и таксотомий, применяемых различных областях экономических исследований. Это интерпретирующее исследование содержит систематичную информацию о цели, сфере охвата и методах основных отраслевых классификаций, признанных мировым сообществом и широко используемых в настоящее время в прикладных экономических исследованиях.

Следует иметь в виду, что в литературе наряду с термином «классификация» в качестве синонимов используются термины «группировка», «распознавание образов», «диагностика», «дискриминация», «сортировка», «типология», «таксономия» и др. В экономических и маркетинговых исследованиях используются также такие термины, как «кластер-анализ», «распознавание образов» или «дискриминантный анализ» [1]. Терминологическое

многообразие объясняется главным образом традициями научных кланов, к которым относятся авторы публикаций, а также с внутренним делением самой теории классификации [2]. Краткое осмысление опыта и современно-го состояния этого направления приведено в работе [3].

В литературе встречается большое количество определений классификации [4, 5, 6] и таксономии [6-11].

В данной работе термин классификация используется как «распределение, разделение объектов, понятий, названий по классам, группам, разрядам, при котором в одну группу попадают объекты, обладающие общим признаком» [12].

Тогда как таксономия (taxonomy) – это теория и результат классификации и систематизации сложных систем, обычно иерархической структуры. «Таксономия как наиболее значимый раздел систематики (греч. *systema* – целое, составленное из частей) требует установления таксономических рангов, т.е. выполнение процедуры правильной градации, предусматривающей последовательное включение класса в класс (иначе: предполагает классификацию предметов, явлений или категорий по какому-либо признаку или принципу и исследует вопросы объема и взаимного отношения соподчиненных групп или категорий)» [6]. Выделенные для исследования систематические, категории – понятия, применяемые для обозначения соподчиненных групп объектов – называются таксонами. Часто понятие таксономии отождествляется с «кластер-анализом» [13].

Термин классификация используется применительно к Международной системе экономических и социальных классификаций, важной составляющей которой являются отраслевые классификации.

В рамках отраслевого подхода на основе классификации видов экономической деятельности созданы таксономии высокотехнологичных производств, отраслей промышленности по критерию технологической интенсивности, например [14]. В экономическом анализе используется большое разнообразие отраслевых таксономии, основанных на различных критериях, созданное и спонсируемое различными организациями.

Необходимость использования отраслевых классификаций в аналитических целях заключается в том, что, во-первых, отраслевые классификации облегчают анализ влияния рыночной среды на экономическую деятельность фирм. Во-вторых, классификационный подход особенно полезен при обращении к неоднородным данным, как правило, не доступным в сопоставимом формате в разных странах или фирмах.

Отраслевые классификации являются эффективным инструментом не только для экономического анализа, но также для экономических действий. Руководители крупных компаний, профессиональных организаций, правительства нуждаются в различных способах агрегации, необходимой для принятия мер.

Поскольку в качестве объекта или инструмента принятия решений используются существующие институты, преобладает «институциональный» («технократический») подход к классификациям видов деятельности.

Институциональные ограничения отраслевых классификаций.

Статистические классификации характеризуются исчерпывающим охватом наблюдаемых фактов, использованием взаимоисключающих категорий и четких методологических принципов, позволяющих согласованно распределять элементы по различным категориям классификации [15].

Классификации разделяют вселенную статистических наблюдений в соответствии с критериями, позволяющими получить однородные группы, насколько это возможно по отношению к характеристике объекта статистического обследования [15].

В целях совершенствование классификаций, для поддержания их актуальности и повышения гибкости к существующей экономической и технологической реальности осуществляется регулярный пересмотр классификаций. Изменения в структуре, составе и организации производственной и коммерческой деятельности происходят вследствие появления новых технологий и материалов и возрастания роли сферы услуг в экономике знаний при переходе к умной или цифровой экономике. Большое влияние на структуру отдельных стран оказывают процессы глобализации и реиндустриализации, результатом которых стал рост глобальных цепочек создания стоимости. При стандартизации, коммодификации и увеличении масштабов трудовые затраты на услуги стали более чувствительными, предоставив предприятиям мотивацию воспользоваться преимуществами новых внутренних и международных источников поставок для широкого спектра услуг и бизнеса, а также новых форм организации производства.

Изменения в экономических структурах и организациях, а также технологические разработки приводят к появлению новых видов деятельности и продуктов. Такие изменения подразумевают постоянную модификацию статистических классификаций.

В период с 2000 по 2007 гг. произошел серьезный пересмотр международных и европейских классификаций экономической деятельности и продуктов, известных как «Операция 2007».

Основными факторами, побуждающими к пересмотру, были: · актуальность для реальной мировой экономики; · более высокая сопоставимость с другими национальными и международными классификациями; · преемственность с предыдущими версиями.

Были введены новые концепции, такие как оригиналы и продукты интеллектуальной собственности, а также добавлены виды деятельности, отражающие новые продукты и услуги.

В данном исследовании рассмотрены последние версии отраслевых классификаций и изменения, которые были внесены в результате их ревизий.

В международной практике для идентификации экономической деятельности применяются различные виды классификаций (рис. 3.1):

- рекомендательные (справочные) классификации, созданные в результате международных соглашений, утвержденные СК ООН или другими органами, служащие как руководства для разработки других классификаций; Международные классификации, рекомендованные к использованию по всему миру: ISIC; МСОК / ISIC (ООН, глобальный уровень);
- производные классификации, разработанные на основе рекомендованных с сохранением структуры и составных компонентов, при полном их соответствии: NACE (Евросоюз); КДЕС / NACE (ЕС уровень);
- смежные / параллельные классификации – отличаются по структуре и/или составным компонентам, требуется использование переходных таблиц (только частичное соответствие).

Межгосударственные классификации, применяемые в рамках межгосударственных объединений:

- NAICS (США, Канада и Мексика)
- ANZSIC (Австралия и Новая Зеландия)
- Национальные классификации, применяемые в пределах государства.

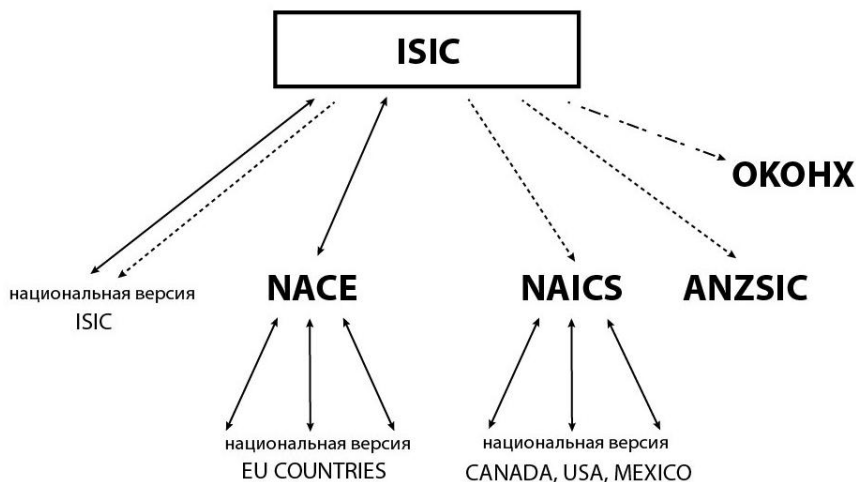


Рис. 3.1. Международная система отраслевых классификаций

Источник: составлен автором.

Примеры национальных классификаций:

- Стандартная промышленная классификация, англ. Standard Industrial Classification (SIC) заменена NAICS, но все еще используется в неко-

торых приложениях государственными учреждениями и агентствами США и др. стран для классификации отраслей промышленности.

- Французская классификация видов экономической деятельности, англ. French classification of economic activities, франц. La nomenclature d'activités française APE code NAF Rev. 2 [16].
- Шведская стандартная промышленная классификация, англ. Swedish Standard Industrial Classification (SNI).
- Классификация экономической деятельности Германии der Klassifikation Wirtschaftszweige (WZ) [17].
- Стандартная отраслевая классификация видов экономической деятельности Великобритании, англ. United Kingdom Standard Industrial Classification (UK SIC) [18, 19].
- Североамериканская отраслевая система классификации Канады (НАИКС Канада), англ. North American Industry Classification System (NAICS Canada) [20].
- Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД), англ. Russian Economic Activities Classification System (OKVED) [ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2)]. [21].

Систематическая сопоставимая информация об отраслевых классификациях приведена в табл. 3.1. Рассмотрим подробнее классификации, широко используемые для международного сопоставления.

Таблица 3.1

Современные отраслевые классификации и таксономии

Аббревиатура	Название	Разработчик	Объект классификации	Признаки классификации	Система кодирования	Год принятия / Последняя версия
Международные и национальные отраслевые классификации						
ISIC International Standard Industrial Classification of All Economic Activities	Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности	Статистическая комиссия ООН (UNSD)	Виды деятельности и их комплексы в виде отраслей экономики	Характер производственных процессов, тип используемого оборудования, вид исходных материалов и конечной продукции	4 цифры	1948/ ISIC Rev. 4, 2008
SIC Standard Industrial Classification	Стандартная промышленная классификация	Правительство США	Вид деятельности	производство / создание	4 цифры	1937/ 1987 (заменен NAICS, но все еще используется в некоторых приложениях)
NACE Statistical Classification of Economic Activities in the European Community	Статистическая классификация экономической деятельности в Европейском сообществе	Евростат	Вид деятельности	производственный процесс, тип используемого оборудования, вид исходных материалов и конечной продукции	4 уровня	1970/ NACE Rev. 2, 2008
NAF La nomenclature d'activités française APE code	Французская классификация видов экономической деятельности		Вид деятельности	Соответствует NACE Rev. 2	5 цифр	1959/ NAF Rev. 2, 2008

Окончание таблицы 3.1

Аббревиатура	Название	Разработчик	Объект классификации	Признаки классификации	Система кодирования	Год принятия / Последняя версия
WZ Klassifikation der Wirtschaftszweige	Классификация экономической деятельности Германия	Федеральное статистическое управление Bundesamt	Вид деятельности	Соответствует NACE Rev. 2	4 уровня	WZ 93/WZ 2008
SNI Swedish Standard Industrial Classification	Шведская стандартная промышленная классификация	Правительство Швеции, Статистическое управление Швеции (SCB)		Соответствует NACE Rev. 2	6 цифр	2002/SNI 2007
UK SIC United Kingdom Standard Industrial Classification	Стандартная отраслевая классификация видов экономической деятельности Великобритании	Правительство Соединенного Королевства		в соответствии с его основной экономической деятельностью	5 цифр	1948/ UK SIC Ver. 2, 2007
NAICS North American Industry Classification System	Североамериканская отраслевая система классификации	СУ Канады, Институтом национальной статистики и географии (INEGI) и Комитетом по экономической классификации (ЕСРС) Управления по вопросам управления и бюджета США	Производственные подразделения или учреждения	Подобие входных структур, трудовых навыков и производственных процессов	6 цифр	1997/ NAICS 2012
NAICS Canada North American Industry Classification System	Североамериканская отраслевая система классификации Канады		Производственные подразделения или учреждения	Подобие трудовых навыков и производственных процессов	5 цифр	NAICS Ver. 1, 2017
ANZSIC Australian and New Zealand Standard Industrial Classification	Стандартная промышленная классификация Австралии и Новой Зеландии	Правительства Австралии и Новой Зеландии, Австралийское статистическое бюро (ABS) и Статистическое управление Новой Зеландии	Бизнес-единица (хозяйствующий субъект)	сходные производственные функции	4 уровня	ASIC 1969; ANZSIC 1993, / ANZSIC Rev. 2, 2006
OKVED Russian Classification of Economic Activities	Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОКВЭД	Министерство экономического развития РФ	Виды экономической деятельности	сфера деятельности, процесс производства (технология), используемое сырье и материалы (в пределах одного и того же процесса производства)	2-6 цифр	2003/ ОКВЭД Ред. 2, 2014.
Международные и национальные таксономии						
ICB Industry Classification Benchmark	Бенчмаркинг отраслевой классификации	Dow Jones и FTSE	рынок / компания	Доходы компаний	4 уровня	2005/ ICB Ver.2.3
GICS Global Industry Classification Standard	Глобальный стандарт отраслевой классификации (ГСКО)	Standard & Poor's, Morgan Stanley Capital International	рынок / компания	Доходы компаний	2-8 цифр / четырех уровней	1999/ 2015
TRBC Thomson Reuters Business Classification	Бизнес-классификация Thomson Reuters	Thomson Reuters	рынок / компания	Активы компаний	5 уровней	2004

Источник: составлена автором на основе официальных документов- руководств для каждой из рассмотренных классификаций (ссылки содержатся в тексте).

Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности МСОК, англ. International Standard Industrial Classification (ISIC) является системой классификации промышленности ООН,

рекомендована для использования во всем мире. По состоянию на конец 2017 г. используется четвертая ISIC Rev. 4 / МСОК Ред. 4, принятая в 2009 г. Объекты классификации: виды экономической деятельности и их комплексы в виде отраслей экономики [22, 23].

Сфера охвата классификации.

Объекты классификации: виды экономической деятельности и их комплексы в виде отраслей.

Признаки классификации: характер производственных процессов, тип используемого оборудования, вид исходных материалов и конечной продукции. Использован принцип отраслевой группировки видов деятельности, результатом которой является продукция, однородная по своему производственному происхождению.

Отрасль определяется как совокупность всех производственных единиц, осуществляющих преимущественно одинаковый или сходный вид производственно-хозяйственной деятельности.

Термин «деятельность» определяется как процесс, то есть сочетание действий, результатом которых является производство однородного типа продукции. Вид деятельности характеризуется вложением ресурсов, таких как оборудование, рабочая сила, сырье и материалы; производственным процессом и выпуском продукции.

Статистические единицы.

Статистическими единицами являются предприятия и учреждения. Предприятие определяется как предприятие или подразделение, расположенное в одном месте, в котором осуществляется только одна (основная) производственная деятельность или на долю основной производственной деятельности приходится большая часть добавленной стоимости.

Принципы классификации.

Поскольку многие подразделения одновременно осуществляют деятельность, относящуюся к различным категориям МСОК выделение статистических единиц осуществляется в соответствии с их основной экономической деятельностью, определяемой по наибольшему вкладу в добавленную стоимость.

Добавленная стоимость является базовой концепцией определения классификации единицы экономической деятельности и аддитивной мерой оценки вклада каждой экономической единицы в валовой внутренний продукт (ВВП). Валовая добавленная стоимость определяется как разница между выходным и промежуточным потреблением.

На практике часто невозможно получить информацию о добавленной стоимости для отдельных продуктов. В таких случаях основная деятельность определяется другими критериями как, например, доля валовой продукции данного вида деятельности; стоимость продаж этих групп продуктов; распределение занятости по видам деятельности.

В случае вертикальной и горизонтальной интеграции подразделения классифицируются согласно классу, обозначенному природой конечного продукта в соответствии с добавленной стоимостью.

Концепция классификации.

До принятия новой редакции МСОК использовались разные подходы к классификации – производственный, когда группировка производственных единиц производилась на основе обработки исходных данных «ВХОДА», либо рыночный, ориентированный на спрос, когда использовались данные «ВЫХОДА».

В результате дискуссии о принятии единого основополагающего принципа для верхнего уровня агрегации МСОК было решено в дальнейшем использовать смешанный подход к классификации как сочетание производственного, ориентированного на «ВХОД», и рыночного, ориентированного на спрос («ВЫХОД») подходов. Новая редакция МСОК сфокусирована на производственной функции как на концептуальном подходе в рамках ограничения релевантности, сопоставимости и непрерывности. Он является инструментом для классификации, а не требованием для каждой группировки [22].

МСОК тесно связана с классификацией продукции (СПС), так что продукция классифицирована главным образом как результат экономической деятельности отрасли. В системах классификации экономической деятельности содержатся списки продуктов, которые являются результатом производственных процессов, используемых в промышленности [24].

Североамериканская отраслевая система классификации (НАИКС), англ. North American Industry Classification System (NAICS) разработана статистическими агентствами Канады, Мексики и Соединенных Штатов. Созданная на фоне Североамериканского соглашения о свободной торговле, она предназначена для обеспечения сопоставимости статистических показателей развития хозяйств этих стран.

НАИКС – это комплексная система, охватывающая все виды экономической деятельности, имеющая иерархическую структуру. На самом высоком уровне он делит экономику на 20 секторов, на более низких уровнях различает виды экономической деятельности, в которой участвуют предприятия. В системе NAICS коды шестизначные, причем, первые пять цифр помогают получить сопоставимые данные по всем трем странам, а последняя шестая цифра присваивается отрасли отдельной страны. [25].

Сфера охвата классификации.

Объекты классификации: производственные единицы, а не виды деятельности. В результате структуры НАИКС и МСОК и существенно отличаются.

Признаки классификации: характер производственных процессов, тип используемого оборудования, вид исходных материалов.

Отрасли представляют собой группировки учреждений в соответствии с подобием производственных процессов. Производственный процесс рас-

считается как комбинация затрат (капитала, рабочей силы, энергии, материалов и услуг – KLEMS), используемых в производстве продукции.

Статистические единицы.

Единицей наблюдения промышленной классификации НАИКС является производственное подразделение или учреждение. Обычно учреждение представляет собой одно физическое местоположение, хотя административно различные операции в одном месте могут рассматриваться как отдельные учреждения.

Концепция классификации.

Концептуальная основа НАИКС основана на структуре, ориентированной на производство. Используется подход, основанный на предложении («ВХОД»), так что группировка производственных единиц позволяет собирать данные о входных и выходных данных на сопоставимой основе.

Поскольку учреждения производят ряд продуктов в разных комбинациях и используют разные технологии, возникает проблема их группировки. Использование ориентированного на производство подхода к объединению в отрасли учреждений в соответствии со специализацией на уровне производственных подразделений предприятий, позволило получить исчерпывающие данные об общем объеме производства каждого продукта во всех отраслях.

Границы между отраслями демаркируют различия в структурах ввода и технологиях производства. Это означает, что производственные единицы в отрасли имеют аналогичные производственные функции, которые отличаются от производственных единиц в других отраслях.

НАИКС делит экономику на двадцать секторов. Отрасли в этих секторах сгруппированы в соответствии с производственным критерием. Хотя различие в товарах и услугах явно не отражено в структуре НАИКС, четыре сектора в основном производят товары, а шестнадцать – полностью производственные отрасли.

Потребности аналитиков в изучении доли рынка и спроса на продукцию могут более эффективно выполняться с помощью Североамериканской системы классификации продуктов (NAPCS), основанной на критериях «ВЫХОДА», ориентированных на спрос. [26].

Система классификации промышленности, ориентированная на производство, гарантирует, что статистические агентства трех стран могут предоставлять информацию о затратах и результатах, производительности фирм, производительности труда, удельных затратах на рабочую силу, занятости и других статистических данных, которые отражают структурные изменения в экономике.

НАИКС охватывает предприятия и организации, занимающиеся производством товаров и услуг. К ним относятся фирмы, объединения и некорпоративные предприятия и государственные предприятия, а также государст-

венные учреждения и некоммерческие организации, союзы, ассоциации и союзы, благотворительные или некоммерческие и работники домашних хозяйств.

NAICS не была специально разработана для учета широкого круга вертикально- или горизонтально-интегрированных компаний и корпораций, поэтому не содержит рекомендаций по классификации предприятий (компаний), которые состоят из нескольких учреждений. Классификация компаний и корпораций без искажения диапазона их деятельности возможна лишь на высоком уровне классификации.

НАИКС предназначен для составления статистики производства, для составления финансовой статистики, касающейся компаний и корпораций, в 1980-х гг. была подготовлена отдельная стандартная промышленная классификация компаний и предприятий Канады, которая учитывала вертикально-интегрированные компании и корпорации и создавала для них специальные классы на самом низком уровне классификации. Более высокие уровни классификации сократились по сравнению с традиционными группировками промышленных классификаций на основе разделения первичной, вторичной и третичной деятельности в экономике и создали секторальные группировки, объединившие единые и вертикально интегрированные компании и корпорации, занимающиеся производством аналогичных товарных групп [26].

Использование НАИКС единого принципа производственного процесса, позволило сделать систему классификации более последовательной, значительно облегчить работу и положить конец длительным затянувшимся дискуссиям о концептуальной основе отраслевых классификаций [24].

Статистическая классификация экономической деятельности в Европейском сообществе (КДЕС), англ. *Statistical classification of economic activities in the European Community*, франц. *Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne (NACE)* является европейской версией ISIS [27].

Статистические данные, подготовленные на основе КДЕС, сопоставимы на европейском и мировом уровне. Использование КДЕС является обязательным в рамках Европейской Статистики. Кроме государств-членов ЕС Норвегия и Швейцария и еще около десяти других стран используют национальную версию, полученную из КДЕС. В целом более 150 стран мира используют классификации экономической деятельности, основанные либо на КДЕС, либо на МСОК.

КДЕС является производной классификацией МСОК, категории на всех уровнях КДЕС либо идентичны, либо образуют подмножества отдельных категорий МСОК. Первый уровень и второй уровень МСОК, Rev. 4 (разделы и подразделения) идентичны разделам КДЕС Ред. 2. Третий и четвертый уровни (группы и классы) пересмотренного варианта МСОК подразделяются на КДЕС ред. 2 в соответствии с европейскими требованиями. В резуль-

тате до четвертого уровня (классов) структуры классификации продуктов по видам деятельности (СРА) и видов деятельности (НАСЕ) полностью совпадают. В целом подклассы СРС также перестраиваются в соответствии с их экономическим происхождением [28].

Сфера охвата классификации.

Объекты классификации: виды экономической деятельности и их комплексы в виде отраслей.

Признаки классификации: характер производственных процессов, тип используемого оборудования, вид исходных материалов и конечной продукции.

Использован принцип отраслевой группировки видов деятельности, результатом которой является продукция, однородная по своему производственному происхождению.

Отрасль определяется как совокупность всех производственных единиц, осуществляющих преимущественно одинаковый или сходный вид производственно-хозяйственной деятельности.

Согласно КДЕС экономическая деятельность имеет место, когда такие ресурсы, как капитальные товары, технологии производства или промежуточные продукты объединяются для получения конкретных товаров или услуг. Таким образом, экономическая деятельность характеризуется вкладом ресурсов в производственный процесс и выпуском продукции (товаров или услуг).

Определенная таким образом деятельность может состоять из одного простого процесса (например, ткачества) или охватывать целый ряд подпроцессов, каждый из которых упоминается в разных категориях классификации (например, производство автомобиля состоит из конкретных видов деятельности, таких как литье, ковка, сварка, сборка, покраска и т.д.). Если производственный процесс организован как комплексный ряд элементарных мероприятий в рамках одной статистической единицы, вся комбинация рассматривается как одно действие.

Производственные единицы классифицируются в соответствии с основной деятельностью, определяемой по критерию добавленной стоимости, как и в классификации МСОК. На практике также используются критерии ввода: заработная плата, численность персонала, отработанное время.

Критерии классификации.

НАСЕ использует различные критерии для определения категорий классификации на разных уровнях. Для подробных уровней агрегации (на уровне классов) учитывают сходство используемых производственных процессов, что позволяет получить детальную промышленную классификацию экономической деятельности. Последняя редакция КДЕС Ред. 2, отражающая четвертый пересмотр МСОК Ред. 4, придает большее значение в определении отдельных классов производственному процессу, включая использование аналогичных технологий.

Кроме того, классы NACE определены в соответствии с долей продукции, характеризующей класс в общем объеме выпуска. Еще одним важным фактором определения классов в КДЕС является значимость вида деятельности в мировой экономике и распространение в экономическом сообществе.

На более высоком уровне агрегации для групп и подразделений основными критериями являются характеристики произведенных товаров и услуг и способ их использования, а также характер производственных процессов и технологии производства; для разделов – характеристики произведенных товаров и услуг и назначение статистических данных.

Статистические единицы.

Статистической единицей классификации КДЕС, англ. European Classification of Economic Activities (KAU) является часть предприятия, которая объединяет все входные факторы производства, используемые в конкретной экономической деятельности, определенной на уровне класса (четыре цифры). Например, единица вида деятельности может быть комбинацией подразделений предприятия по производству металлов, специализированных на производстве меди. В пределах того же предприятия может быть другой KAU, производящий алюминий [29].

КДЕС по существу не предоставляет категорий для конкретных типов статистических единиц: единицы могут выполнять несколько видов экономической деятельности и могут быть определены по-разному в соответствии с конкретными характеристиками (относящимися, например, к местоположению).

Различные типы статистических единиц, удовлетворяющие разные потребности классификации, описаны в Регламенте Совета по статистическим единицам: группа предприятий; предприятие; единица вида деятельности (KAU); местная единица; местный блок активности (местный KAU); институциональная единица; единица однородного производства (УНР); локальная единица однородного производства (местная УНР) [30].

КДЕС содержит рекомендации по классификации вертикально- и горизонтальноинтегрированных компаний и корпораций, а также для аутсорсинга.

КДЕС не проводит различий в формах собственности и организационно-правовых формах, поскольку такие критерии не относятся к характеристикам деятельности. Поэтому нет соответствия между КДЕС и классификацией институциональных единиц в системе национальных Счетов (СНС) или в Европейской системе счетов (ЕКА) [31].

Концепция классификации.

КДЕС использует смешанный подход к отраслевой классификации экономической деятельности. Критерии классификации КДЕС с точки зрения характера произведенных товаров и услуг обеспечивают основу для группировки производственных единиц в зависимости от того, в какой мере они связаны между собой технологически, с потребностями в сырье, а также с источниками спроса и видами товарных рынков.

Стандартная промышленная классификация Австралии и Новой Зеландии, англ. Australian and New Zealand Standard Industrial Classification ANZSIC.

Сфера охвата классификации.

Объекты классификации: бизнес-единицы, хозяйствующие субъекты.

Признаки классификации: сходные производственные функции. Производственные функции определены как термин, используемый для описания процесса трансформации промежуточных ресурсов посредством применения труда и капитала для производства продукции.

Отрасли представляют собой группировки бизнес- бизнес-единицы, занимающихся подобной производственной деятельностью.

Принципы классификации.

Индивидуальный бизнес-объект присваивается отрасли, основанной на ее преобладающей деятельности.

Единицы классификации.

Хозяйствующие субъекты, определяемые в самом широком смысле, чтобы включать в себя любую организацию, осуществляющую производственную деятельность, включая компании, некоммерческие организации, государственные ведомства и предприятия.

Ряд бизнес-единиц используется для различных статистических целей, например, производственные единицы используются для статистики отрасли, а институциональные единицы используются для финансовой статистики [32].

Концепция классификации.

Предыдущая версия ANZSIC 1993 г. использовала смесь концепций спроса и предложения при определении отраслей. Это привело к классификации, предусматривающей использование различных критериев для некоторых схожих производственных операций из-за различных обслуживаемых клиентов.

Концептуальная основа, принятая для разработки последней версии ANZSIC 2006, использует определения и группировки промышленности на основе предложения. Используя этот подход, бизнес-единицы, занимающиеся подобной производственной деятельностью, группируются вместе. Таким образом, подразделения в отрасли обладают аналогичными производственными функциями. Такой подход к классификации обеспечил более сильную концептуальную основу. [32].

В разработке ANZSIC большое внимание было уделено согласованию с международными стандартами МСОК поэтому ANZSIC гораздо ближе к МСОК / NACE, чем НАИКС. Поскольку его структура в целом соответствует МСОК, преобразование данных ANZSIC в ISIC / NACE возможно на довольно подробном уровне.

ОКВЭД – Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, англ. Russian Classification of Economic Activities OKVED Russian Classification of Economic Activities (OKVED), входящий в состав общероссийских классификаторов технико-экономической и социальной информации.

Начиная с 2003 г. ОКЭВД заменил Классификатор основных отраслей народного хозяйства (ОКОНХ) в целях более объективного отражения современной экономики России и облегчения международных сопоставлений статистических данных. Основное отличие ОКВЭД от ОКОНХ заключается не только в перечне и структуре составных элементов, но и, прежде всего, в объекте классификации. Если в ОКОНХ представлена совокупность предприятий, производящих однородную продукцию, то в ОКВЭД объектом классификации являются виды экономической деятельности хозяйствующих субъектов вне зависимости от отраслевой принадлежности.

ОКВЭД был сконструирован на базе официальной русскоязычной версии Статистической классификации видов экономической деятельности в Европейском экономическом сообществе КДЕС Ред.1 [33]. Разработка КДЕС первой редакции выполнялась на основе Международной стандартной отраслевой классификации всех видов экономической деятельности ООН ISIC Rev. 3 (МСОК Ред. 3), отражающими особенности национальных классификаций стран Европейского сообщества.

Последняя версия ОКВЭД 2 утверждена Приказом Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст с введением в действие с 1 февраля 2014 года и отменой с 1 января 2015 года предыдущих редакций ОКВЭД. Согласован с МСОК 4, построен на основе КДЕС Ред. 2 (NACE Rev.2) путём сохранения в ОКВЭД 2 (из NACE Rev.2) кодов (до четырёх знаков включительно) и наименований соответствующих группировок без изменения объёмов понятий. В отдельных случаях национальные особенности Российской экономики отражаются путём изменения группировок европейской классификации [ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2)].

Объектами классификации в ОКВЭД являются виды экономической деятельности. Экономическая деятельность имеет место тогда, когда ресурсы (оборудование, рабочая сила, технологии, сырьё, материалы, энергия, информационные ресурсы) объединяются в производственный процесс, имеющий целью производство продукции (предоставление услуг). Экономическая деятельность характеризуется затратами на производство продукции (товаров или услуг), процессом производства и выпуском продукции (предоставлением услуг).

Объектами классификации в ОКВЭД являются виды экономической деятельности. Экономическая деятельность имеет место тогда, когда ресурсы (оборудование, рабочая сила, технологии, сырьё, материалы, энергия, информационные ресурсы) объединяются в производственный процесс, имеющий целью производство продукции (предоставление услуг). Экономическая деятельность характеризуется затратами на производство продукции (товаров или услуг), процессом производства и выпуском продукции (предоставлением услуг).

В ОКВЭД2 использованы иерархический метод классификации и последовательный метод кодирования. Кодовое обозначение для идентифика-

ции группировок видов экономической деятельности состоит из двух-шести цифровых знаков.

В качестве классификационных признаков видов экономической деятельности в ОКВЭД 2 используются признаки, характеризующие сферу деятельности, процесс производства (технологию). В качестве дополнительного (в пределах одного и того же процесса производства) может выделяться признак «используемое сырье и материалы». Особенности, отражающие потребности российской экономики по детализации видов экономической деятельности, учитываются в группировках ОКВЭД 2 на уровне группировок с пяти- и шестизначными кодами.

До 1 января 2017 г. продолжали действовать ОКВЭД ОК 029-2001 (КДЕС Ред. 1) и ОКВЭД ОК 029-2007 (КДЕС Ред. 1.1). Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 31 января 2014 г. N 14-ст с 1 января 2017 г. отменены предыдущие редакции ОКВЭД. КВЭД 2

Кодами ОКВЭД 2 указывают виды деятельности компаний в заявлениях на регистрацию ООО, ИП и других правовых формах [34].

Таким образом, необходимо отметить, что североамериканская отраслевая система классификации НАИКС уникальна среди отраслевых классификаций тем, что она впервые была построена на основе единой экономической концепции. Эта концепция обеспечивает лучший способ классификации отдельных видов бизнеса, что позволяет выделить (а) новые отрасли промышленности, (б) отрасли сферы услуг в целом и (в) отрасли, занимающиеся производством передовых технологий [24]. Ключевой особенностью NAICS является выделение информационного и культурного секторов, а также сектора профессиональных, научных и технических услуг. Он включает учреждения, занимающиеся деятельностью, в которой основной вклад вносит человеческий капитал. [35]. НАИКС признает важность высокотехнологичных отраслей промышленности, их быстрый рост в течение последних нескольких лет и вероятность того, что эти отрасли в будущем станут еще более важными в экономике трех стран-партнеров НАИКС. [26].

Промышленный сектор структурирован так, чтобы выделить современные высокотехнологичные направления (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Классификация высокотехнологичных отраслей НАИКС

№	Код	Наименование отрасли	Перевод
1.	3332	Industrial Machinery Manufacturing	Машиностроение
2.	3333	Commercial and Service Industry Machinery Manufacturing	Торговля и сервис
3.	3336	Engine, Turbine, and Power Transmission Equipment Manufacturing	Тяжелое машиностроение
4.	3341	Computer and Peripheral Equipment Manufacturing	Компьютеры и периферия
5.	3342	Communications Equipment Manufacturing	Производство компьютеров
6.	3344	Semiconductor and Other Electronic Component Manufacturing	Полупроводники и другие электронные компоненты

Окончание таблицы 3.2

№	Код	Наименование отрасли	Перевод
7.	3345	Navigational, Measuring, Electromedical, and Control Instruments Manufacturing	Контрольно-измерительная техника
8.	3364	Aerospace Product and Parts Manufacturing	Космическое машиностроение
9.	3251	Basic Chemical Manufacturing	Химическая промышленность
10.	3254	Pharmaceutical and Medicine Manufacturing	Фармацевтика и медицина
11.	5112	Software Publishers	Программное обеспечение
12.	5161	Internet Publishing and Broadcasting	Интернет-публикации и радиовещание
13.	5171	Wired Telecommunications Carriers	Спутниковые телекоммуникации
14.	5172	Wireless Telecommunications Carriers (except satellite)	Беспроводные телекоммуникации (кроме спутников)
15.	5179	Other Telecommunications	Прочие телекоммуникации
16.	5181	Internet Service Providers and Web Search Portals	Интернет-провайдеры и веб-порталы
17.	5182	Data Processing, Hosting, and Related Services	Услуги и сервис
18.	5413	Architectural, Engineering, and Related Services	Инжиниринговые услуги
19.	5415	Computer Systems Design and Related Services	Дизайн компьютерных систем
20.	5416	Management, Scientific, and Technical Consulting Services	Управленческие, научные, и технические консалтинговые услуги
21.	5417	Scientific Research and Development Services	Научные исследования

Источник: [36, с. 8].

Таблица 3.3

Классификация высокотехнологичных видов деятельности по технологической интенсивности КДЕС (NACE Rev. 2)

Секторы	Код NACE Rev. 2/ Виды экономической деятельности
1. Высокотехнологичные (С_НТС)	21 Производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов 26 Производство компьютеров, электронной и оптической продукции
2. Средневысокотехнологичные (С_НТС_М)	20 Производство химикатов и химических продуктов 27 Производство электрооборудования 28 Производство машин и оборудования 29 Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов 30 Производство прочих транспортных средств и оборудования
3. Средненизкотехнологичные (С_ЛТС_М)	19 Производство кокса и нефтепродуктов 22 Производство резиновых и пластмассовых изделий 23 Производство прочих неметаллических минеральных продуктов 24 Производство основных металлов 25 Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования 33 Ремонт и монтаж машин и оборудования
4. Низкотехнологичные (С_ЛТС)	10 Производство пищевых продуктов 11 Производство напитков 12 Производство табачных изделий 13 Производство текстильных изделий 14 Производство одежды 15 Производство изделий из кожи 16 Обработка древесины и производство изделий из дерева, кроме мебели 17 Производство бумаги и бумажной продукции 18 Печать и воспроизведение записанных материалов 31 Производство мебели 32 Прочие производства

Источник: составлена автором по данным Евростата [14].

Таким образом, таксономия высокотехнологичных производств может быть построена в рамках отраслевой классификации НАИКС. Другие отраслевые классификации менее приспособлены для таких целей, однако также используются для построения различных отраслевых таксономий. В качестве примера приведем таксономию высокотехнологичных высокотехнологичных видов деятельности по критерию технологической интенсивности (табл. 3.3).

Международные и национальные таксономии, используемые официальными статистическими агентствами:

Бенчмаркинг отраслевая классификация, англ. Industry Classification Benchmark (ICB) является отраслевой таксономией, выпущенной Dow Jones и FTSE в 2005 г. и в настоящее время принадлежащей исключительно FTSE International, используется во всем мире, чтобы разделить рынок на все более конкретные категории, позволяя инвесторам сравнивать тенденции отрасли между четко определенными подсекторами. [36] Бенчмаркинг отраслевая таксономия (ICB) представляет собой подробную и всеобъемлющую структуру сектора и отраслевой анализ, способствующий сопоставлению компаний по четырем уровням классификации и национальных границ. Система классификации распределяет компании подсектора согласно основным источникам их доходов [37].

Определения «промышленность» и «сектор» полностью изменены по сравнению с таксономией Global Industry Classification Standard (GICS). Глобальный стандарт отраслевой классификации (ГСКО), называемый также Глобальный Промышленный Разрядный норматив, англ. Global Industry Classification Standard (GICS) является отраслевой таксономией публичных компаний, разработанной в 1999 г. MSCI и Standard & Poor's (S & P) для использования мировым финансовым сообществом. Структура GICS состоит из 10 секторов, 24 промышленных групп, 67 отраслей и 156 подотраслей промышленности, в которые S&P агрегировал все крупнейшие акционерные общества.

GICS используется в качестве основы для индексов финансового рынка S & P и MSCI, в которых каждая компания относится к субпромышленности и соответствующей отрасли, отраслевой группе и сектору, согласно определению ее основной деловой активности. Классификатор ежегодно пересматривается [39].

Промышленная классификация международных компаний, англ. Thomson Reuters Business Classification (TRBC) – принадлежащая и управляемая Thomson Reuters и является также основанием для Thomson Reuters Indices. TRBC охватывает 70 тыс. акционерных обществ из 130 стран. Иерархическая система включает четыре уровня иерархической структуры. TRBC состоит из 10 секторов экономики, 25 деловых секторов, 52 промышленных групп и 124 отраслей промышленности.

Основанная на классификация рынке TRBC построена на основе спроса, также как GICS и ICB. Она классифицирует компании на основе степени воздействия на рынки

TRBC используется прежде всего в Финансовых Инвестициях и Консультативном пространстве, где инвесторы идентифицируют и выбирают группы сопоставимых компаний и анализируют тенденции их роста. Более определенно это могло быть фондами распределения Инвестиционных менеджеров и сопоставительным анализом их портфелей; Инвестиционные банкиры, выдвигающие на первый план цели приобретения и возможности для финансового реструктурирования, или более широко corporates выполнение конкурентоспособного анализа их пэров на рынке [39, 40].

Помимо широко используемых таксономий, рассмотренных выше, существуют также более специализированные составляющие частные системы:

- FactSet [41].
- IndustryBuildingBlocks IBB.
- First Research Industry Profiles Первая таксономия исследований, используемая Гувером [42].
- MasterFormat обеспечивает таксономию для организации строительных проектов с основной единицей дифференцирования, состоящего из набора из двух признаков fail/no-fail признак. Большинство пользователей MasterFormat попадает в первую категорию.
- Семейный файл Sitemap: <http://www.ebusiness-unibw.org/ontologies/pcs2owl/gpc/sitemap.xml8>.
- proficl @ ssProficl @ ss – это система классификации продуктов различных отраслей с целью обеспечения электронной торговли. Версия: 4.0 (2008) [43].

Международные и национальные классификации используются главным образом официальными статистическими агентствами. Частные таксономии используются в индустрии финансовых услуг для группировки данных построения индексов фондового рынка.

Результатом приведенного исследования стали следующие выводы:

Отраслевые классификации и таксономии различаются сферой охвата, выбором объектов и признаков классификации, определением статистических единиц и критериев классификации и, как следствие, концептуальной основой. Для Различия в географических и исторических условиях, уровне промышленного развития и организации экономической деятельности обуславливают различия в степени детализации, которая, по мнению отдельных стран, является необходимой или практически возможной при классификации их данных по видам экономической деятельности.

Объектами отраслевых классификаций и таксономий являются виды экономической деятельности и их комплексы в виде отраслей или различные производственные единицы – учреждения, предприятия, компании.

В качестве признаков отраслевых классификаций используются характер производственных процессов, тип используемого оборудования, вид исходных материалов и конечной продукции.

Выбор признаков классификации обуславливает набор критериев или принципов классификации – технологии, материалы, продукты и др. их различные комбинации.

Современные отраслевые классификации и таксономии используют различные набор статистических единиц, которые могут принципиально отличаться в разных странах (в силу различий национальных традиций и нормативно-правовой среды) или быть схожими, но по-разному трактоваться, например, как единица «вид деятельности» или «тип единицы деятельности». В некоторых странах этой единицей наблюдения является учреждение, в других – вид деятельности.

На практике многие страны считают, что статистическая (наименьшая) единица может быть многопрофильной (может участвовать как в основной, так и в нескольких вспомогательных (вторичных) видах деятельности) и/или иметь более одного местоположения.

Ряд бизнес-единиц используется для различных статистических целей, например, производственные единицы используются для статистики отрасли, а институциональные единицы используются для финансовой статистики.

Структура классификации и таксономии должна определять только одну концепцию для каждого отдельно определяемого класса фактов. Концепция – это базовый элемент классификации. Концепции представляют из себя больше, чем просто идентификаторы, так как они обеспечивают диапазон информации о классифицируемых единицах.

Современные отраслевые классификации используют различные подходы к классификации – производственный, основанный на принципе подобию производственного процесса и рыночный, основанный на сходстве произведенной продукции. Производственный подход впервые использован НАИСК, последняя версия ANZSIC 2006 также использует определения и группировки промышленности на основе предложения. Последние версии МСОК, Ред.4 и КДЕС, Ред.2 используют смешанные подходы.

Библиографический список к главе 3

1. Горелик А.Л., Скрипкин В.А. Методы распознавания. – М.: Высшая школа, 1984. – 208 с.

2. Орлов А.И. Математические методы теории классификации [Электронный ресурс] // Научный журнал КубГАУ. – 2014. – № 95 (01). – С. 37. – Режим доступа: <http://ej.1gb.ru/2014/01/pdf/23.pdf>.

3. Орлов А.И. Заметки по теории классификации // Социология: методология, методы, математические модели. – 1991. – № 2. – С. 28-50.

4. Глоссарий.ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.glossary.ru/.
5. Толковый словарь русского языка: в 4 т. / Под ред. Д.К Ушакова. – М.: Гос. ин-т «Сов. энцикл.»; ОГИЗ; Гос. изд. иностр. и нац. слов. – С. 1935-1940.
6. Социология: энциклопедия / Сост. А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко, Г.М. Евелькин, Г.Н. Соколова, О.В. Терещенко. – Мн.: Книжный Дом, 2003. – 1312 с. – (Мир энциклопедий).
7. Словарь по общественным наукам. Глоссарий.ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.glossary.ru/>.
8. Словарь по естественным наукам. Глоссарий.ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.glossary.ru/>.
9. Большая советская энциклопедия. Т. 25. – М., 1976. – С. 646.
10. Ожегов, С.И., Шведова, Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – М.: Аз, 1996.
11. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона – российская универсальная энциклопедия. Ф. А. Брокгауз – И.А. Ефрон (Санкт-Петербург, сс. 1890-1907, 82 основных и 4 дополнительных тома; первые 8 томов под редакцией И. Е. Андреевского, остальные – под редакцией К. К. Арсеньева и Ф. Ф. Петрушевского).
12. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
13. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
14. Eurostat indicators on High-tech industry and Knowledge – intensive services Annex 3 – High-tech aggregation by NACE Rev.2 Bernard Guibert, Jean Laganier and Michel Volle An essay on industrial classifications. – *Economie et statistique* No 20, February 1971.
15. La nomenclature d'activités française APE code NAF Rev. 2. – URL: <https://www.insee.fr/en/information/2107765>.
16. Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2008 (WZ 2008). p. 3. – URL: https://statistik.thueringen.de/informationen/jahrbuch/2016/pdf/TLS_JB2016_Klassifikation.pdf.
17. UK Standard Industrial Classification of Economic Activities 2007 (SIC 2007). Structure and explanatory notes. Editor: Lindsay Prosser Office for National Statistics. P. 247. – URL: <https://www.ons.gov.uk/file?..../classifications-andstandards/ukstandardindustrialclassifi...>
18. Standard industrial classification of economic activities (SIC) 2007 Version 2. – URL: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/455263/SIC_codes_V2.pdf.
19. North American Industry Classification System (NAICS) Canada 2017 Version 1. The structure of NAICS is hierarchical. It is composed of five levels. – URL: www23.statcan.gc.ca/imdb/p3VD.pl?Function=getVD&TVD=307532.

20. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (утв. Приказом Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст) (ред. от 08.09.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163320/.

21. Detailed structure and explanatory notes ISIC Rev.4 International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, Rev. 4). – URL: <https://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=27>.

22. Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности Четвертый пересмотренный вариант. – Организация Объединенных Наций, Нью-Йорк, 2009. – 353 с. – URL: http://idi-invest.narod.ru/new/mob-standart/ISIC_Rev_4_publication_Russian.pdf.

23. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities Revision 4. United Nations New York, 2008. P. 307. p. 7. – URL: https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Service/Meldewesen/Bankenstatistik/Kundensystematik/isc_rev_4.pdf?__blob=publicationFile.

24. GUIDE TO INDUSTRY CLASSIFICATIONS FOR INTERNATIONAL SURVEYS, 2012 Industry classifications adapted from the 2012. North American Industry Classification System (NAICS) U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE Bureau of Economic Analysis. – URL: https://www.bea.gov/industry/pdf/2012_industry_code_guide.pdf.

25. NAICS Canada 2017 Version 1.0 – Introduction – URL: www.statcan.gc.ca/eng/subjects/standard/naics/2017/introduction.

26. NACE Rev. 2 Introductory Guidelines STATISTICAL OFFICE OF THE EUROPEAN COMMUNITIES 02 Statistical governance, quality and evaluation. P. 40. – URL: [http://novebojeznanja.hr/UserDocsImages/Dokumenti%20i%20publikacije/Dokumenti%20i%20publikacije%20referirani%20u%20SOZT-u%20\(popis%201\)/179a%20NACE%20Rev.%202%20Introductory%20Guidelines.pdf](http://novebojeznanja.hr/UserDocsImages/Dokumenti%20i%20publikacije/Dokumenti%20i%20publikacije%20referirani%20u%20SOZT-u%20(popis%201)/179a%20NACE%20Rev.%202%20Introductory%20Guidelines.pdf).

27. NACE Rev. 2 Statistical classification of economic activities in the European Community. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. p. 369 – URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5902521/KS-RA-07-015-EN.PDF>.

28. Kind-of-activity unit (KAU) – URL: <https://www.insee.fr/en/metadonnees/definition/c2110>.

29. Council Regulation (EEC) № 696/93 of 15 March 1993 on the statistical units for the observation and analysis of the production system in the Community. № L 76, 30.3.1993, p. 1.

30. NACE Rev. 2 Regulation (EC) No 1893/2006. Official Journal of the European Communities. 2006 Vol. 49.

31. Australian and New Zealand Standard Industrial Classification, 2006 (Revision 2.0). – URL: <http://www.abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/Product+Lookup/39C6552D10C40EB1CA257B9500133CFA?opendocument>.

32. NACE Rev. 1 Regulation No 3037/1990. Official Journal of the European Communities L 293 Vol. 33, 24 October 1990.

33. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОК029-2014 (КДЕС Ред. 2) (утв. Приказом Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст) (ред. от 08.09.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163320.

34. Kort J.R., The North American industry classification system in BEA's economic accounts, Survey of Current Business, vol. 81№. 5, pp. 7-13, 2001.

35. Боровский В.Г. Модернизация высокотехнологичных промышленных предприятий. Инновации в менеджменте. – 2014. – № 2. – С. 12-19.

36. Industry Classification Benchmark: Structural enhancements to the industry categorization framework. ftserussell.com September 2017. P. 12. – URL: <https://www.ftserussell.com/sites/default/files/icb-insights-final.pdf>.

37. FTSE Russell | Industry Classification Benchmark (Equity), vol. 2.3, July 2017. P. 22. – URL: http://www.ftse.com/products/downloads/ICB_Rules.pdf.

38. Глобальный стандарт отраслевой классификации (GICS). – URL: <https://www.msci.com/gics>, [GICS® Global Industry Classification Standard. S&P Global Market Intelligence, a division of S&P Global Inc. P. 54. – URL: <https://marketintelligence.spglobal.com/documents/products/GICS-Mapbook-Brochure.pdf>.

39. Thomson Reuters Business Classification. Methodology. UPDATED JANUARY 2012 UPDATED JANUARY 2012. P 7. – URL: <https://www.thomson-reuters.com/content/dam/openweb/documents/pdf/financial/trbc-methodology.pdf>.

40. TRBC sector classification. – URL: <https://financial.thomsonreuters.com/en/products/data-analytics/market-data/indices/trbc-indices.html>.

41. FactSet – URL: https://www.factset.com/data/company_data/supply_chain.

42. First Research taxonomy at Hoover's. Copyright 2017, Hoover's, Inc. – URL: <http://www.hoovers.com/industry-analysis/industry-directory.html>.

43. Proficl @ ss International e. V.: proficl @ ss – der Branchenstandard. – URL: <http://www.proficlass.de>.

44. Воронин Ю.А. Теория классифицирования и ее приложения. – Новосибирск: Наука, 1985. – 232 с.

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА: ЭВОЛЮЦИЯ
СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ, СТРУКТУРА,
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКИ
ЭФФЕКТИВНОСТИ**

**4.1. Эволюция и предпосылки становления и развития
интеллектуального капитала**

Интеллектуальный капитал в современных экономических условиях приобретает стратегическое значение в развитии хозяйствующих субъектов и является основой повышения их конкурентоспособности. При этом создание новых продуктов, услуг, технологических процессов, их внедрение и широкое распространение становятся ключевыми факторами роста объемов производства, товарооборота, инвестиций. Важно подчеркнуть, что в интеллектуальном капитале скрыты наиболее значительные резервы совершенствования качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, повышения производительности труда, улучшения организационных процессов и роста их эффективности. В конечном счете, все это предопределяет конкурентоспособность хозяйствующих субъектов и реализуемой ими продукции как на внутреннем, так и на мировом рынках. Исторически первые упоминания относительно «нематериальной» составляющей в ресурсах компании можно встретить в трудах классиков политэкономии. В числе первых исследователей, кто ввел понятие «интеллектуальный капитал» и «интеллектуальные ресурсы», стоит упомянуть основоположников классической экономической теории А. Смита и Дж. Милля. В дальнейшем многими учеными отмечалась особая роль способностей, знаний, навыков человека в развитии общества и экономики. При этом категория имела разные названия, в том числе человеческий капитал, интеллектуальный или гуманитарный капитал. Наибольший исследовательский интерес вызывали факторы, определяющие качество человеческого капитала и возможности повышения эффективности труда. Постепенно ученые приходят к пониманию особого значения образования и необходимости приобретения знаний. Это рассматривается в призме формирования предпосылок экономического развития общества. Необходимо отметить, что вопросами изучения человеческого капитала занимались в том числе представители неоклассического направления, исследовавшие влияние образования и науки на человеческий капитал.

Эволюционное развитие категории «интеллектуальный капитал» связано с хронологической последовательностью теоретических разработок в этой области, а также этапов формирования научных концепций (рис. 4.1). Первый этап, связанный с формированием представлений об особой значимости способностей, знаний и навыков человека в процессе создания благ, начинается с конца XVIII и продолжается до начала XX вв. Среди научных концепций этого периода следует выделить трудовую теорию стоимости, различные варианты которой рассматривались и выдвигались основоположниками классической политической экономии А. Смитом, Д. Рикардо, Дж. Миллем, К. Марксом. Особого внимания заслуживает научный вклад Ф. Тейлора, основоположника школы научного управления, который постарался формализовать опыт и навыки рабочих в объективное и научное знание.

Второй этап разумно отнести к периоду зарождения и формирования нового подхода к современному пониманию интеллектуального капитала «как инновационных процессов, лежащих в основе экономического развития». В первой половине прошлого столетия в своих работах Й. Шумпетер выделил инновационную функцию небольшой части населения, ориентированную на развитие и достижение перспективных целей. Гораздо позднее эти идеи рассмотрены Д. Тисом (1986) в опубликованной статье «Получение прибыли от технологических инноваций», где представлена возможность ее роста на базе инновационной деятельности компаний. Этот период также характеризуется трудами выдающегося русского экономиста Н.Д. Кондратьева и его волновой теорией, который обнаружил чередование подъемов и спадов экономических систем. Он связывал эти явления с возникновением значимых научных открытий, технических изобретений, изменений в области производства. Нельзя не отметить вклад известного исследователя польского происхождения М. Калецки [32], который в своих статьях показывает важнейшую роль технологических изменений. Позднее его работы были опубликованы в виде сборника «Теория экономической динамики. Очерк о циклических и долгосрочных изменениях в капиталистической экономике» (1956). В предложенной инновационно-центрической модели автор утверждает, что в рамках цикла товарного обращения имеется возможность обеспечения постоянного роста. Так, экзогенные факторы, в частности инновации, в результате последующих изменений, преобразуются в трендообразное развитие, оказывая при этом стимулирующее воздействие на экономический рост.

Третий этап связан с появлением теории человеческого капитала и формированием представлений о новом типе работников и информации, характеризующийся периодом с 1960 по 1985 гг. Основоположниками теории человеческого капитала принято считать Г. Беккера и Т. Шульца, их исследования были направлены на изучение роли человека, его способностей и потенциала в формировании стоимости компании. При этом особое внима-

ние уделялось оценке влияния инвестирования в образование и обучение сотрудников на эффективность деятельности организации. Авторы справедливо отметили положительный эффект от вложений в интеллектуальную составляющую человеческих ресурсов и его большую отдачу, нежели инвестиции в материальные объекты. Данная позиция достаточно широко представлена до сих пор в научной экономической литературе. Исследования Г. Беккера [4] затрагивали не только персонал компании, но и потенциал общества в целом. Причем автор обращает внимание на то, что инвестиции в человеческий капитал в перспективе принесут национальной экономике наибольший положительный результат. В дальнейшем эта теория получила свое развитие в исследованиях Э. Флэмхольца, который в начале 60-х годов прошлого столетия предложил концепцию анализа человеческих ресурсов через формулировку основных его задач, в части сбора дополнительной информации, методов измерения стоимости человеческих ресурсов и их оптимизации как активов.

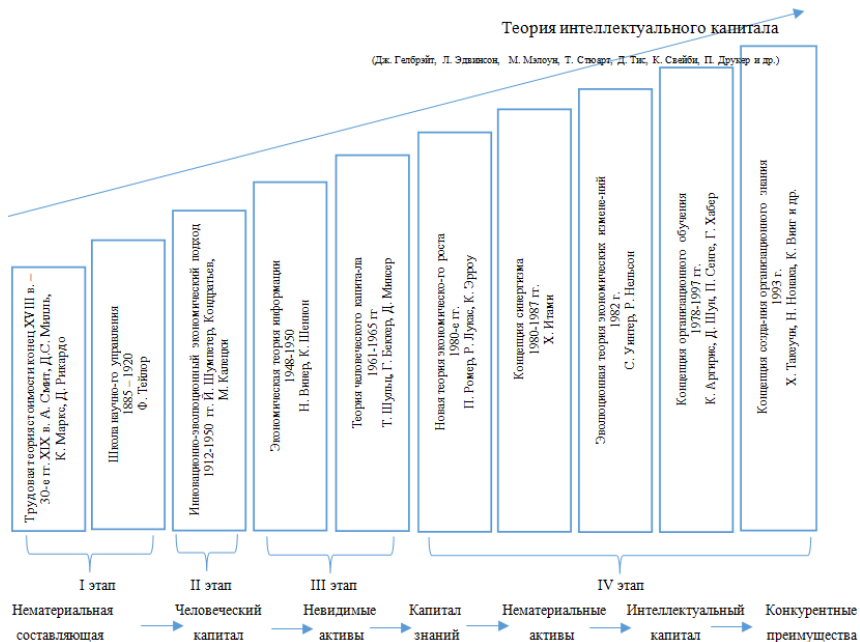


Рис. 4.1. Научные концепции и подходы в эволюционном развитии категории интеллектуальный капитал

Ряд других научных трудов также послужили основой для исследования категории «интеллектуальный капитал», среди которых следует назвать тео-

рию знаний австрийского ученого М. Полани, изучавшего вопросы преобразования информации в знания. В своей концепции неявного знания автор рассматривает два типа знания: центральное (явное) и периферическое (неявное, скрытое), трудно вербализуемое. Позднее эти идеи послужили основой для исследований в области менеджмента знаний как процесса перехода скрытых знаний в явные. Американским ученым К. Эрроу в своей работе «Экономический смысл познания через практику» (*The Economic Implication of Learning by Doing*, 1962) показана взаимосвязь процесса накопления опыта работниками и повышение эффективности деятельности компании в целом, в связи с чем возникла необходимость улучшения процессов обучения сотрудников внутри организации.

С развитием теоретических подходов экономического роста в научном сообществе происходит формирование экономической концепции информации. В 1948 году американским исследователем Н. Винером, автором разработки кибернетической теории информации, предложен подход к изучению количественной оценки информации. Информация автором представлена как «совокупность, сведений, новизна ... сигналы об окружающем мире» [7], скомпилированные, обработанные и представленные в той или иной форме данные. При этом в зависимости от контекста знания могут быть означать как информацию, так и научный или интеллектуальный потенциал. Другой математик К. Шеннон, напротив, рассматривает информацию как «снятую неопределенность или результат выбора возможных альтернатив» [27] и подвергает анализу информацию как количественную меру коммуникационных обменов.

Четвертый этап эволюционного развития интеллектуального капитала характеризуется активными исследованиями в этой области как ученых, так и практиков. Его период целесообразно связать с формированием концепции и научных подходов современного понимания категории «интеллектуальный капитал», его начало восходит ко второй половине 80-х г. прошлого столетия. Среди научных концепций, необходимо выделить «новые теории экономического роста», представителями которых являются П. Ромер, Р. Лукас, К. Эрроу. Авторами выделяется научно-технический прогресс как важнейший фактор экономического роста, основой которого является, с одной стороны, результат системы образования, а с другой, инвестиции интеллектуального капитала в эту систему. Так, Р. Лукас включает в классическое уравнение производственной функции Кобба-Дугласа влияние интеллектуального капитала. При этом дефицит физического и вещественного капитала восполняется высоким уровнем интеллектуальных ресурсов. П. Ромер предлагает модель индустрии знаний, основанной на «производстве» научных идей, что в итоге приводит к экономическому росту.

Заслуживает внимания концепция синергизма, ярким представителем которой является Х. Итами. Автор в своей работе «Мобилизация невидимых активов» (1980) впервые обозначил проблему важности неосозаемых

активов для современных компаний, справедливо обратив внимание ответственности на сильные стороны компании. Итами Х. выделяет синергизм как процесс роста эффективности использования ресурсов, разделяя при этом физические (материальные) активы и невидимые (нематериальные). Невидимые активы компании представляются как потенциал формирования будущей прибыли, не находящие отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности, к примеру, знания, опыт, репутация, лояльность покупателей и т.п. В этой связи Х. Итами придает особую значимость этим активам, поскольку их комбинация, развитие и использование в новых направлениях, способны обеспечивать рост компании. Автор справедливо подчеркнул уникальность невидимых активов и их долгосрочный характер как источников создания конкурентных преимуществ.

Возникновение концепции организационного обучения следует соотнести с вышедшей в 1990 г. книгой П. Сенге «Пятая дисциплина: Искусство и практика самообучающейся организации». В ней автор вводит в научный оборот понятие «обучающаяся организация», подмечая ее способность к непрерывному самообучению. Среди других представителей представленного подхода необходимо упомянуть исследования К. Аргириса, обозначившего принцип двойной петли (оптимизации организационного обучения). При этом первая петля представляет собой непосредственно процессы взаимодействия с изучаемыми объектами, а вторая с исследованием самих процессов обучения и их совершенствования. В рамках концепции организационного обучения известны также работы Г. Хабера, Д. Шуна.

В это время же происходит зарождение новой концепции – «управления знаниями», в рамках которой условно можно выделить три подхода: «скандинавский (европейский)», непосредственно связанный с автором монографии «Компания знания» («The Knowledge Company») К. Свейби, «американский» подход, предложенный К. Виигом и впервые употребившим термин «управление знаниями (knowledge management)» и «японский», отождествляемый с авторами И. Нонака, Х. Takeuchi. Представители европейского подхода рассматривают управление знаниями с позиции его измерения, американский подход состоит в его управлении, а японский – непосредственно связан с созданием знания. Исследования швейцарских ученых М. Кене и Г. Крога придают особое значение трансферу знаний как процессу генерирования нового знания его распространению внутри компании. Причем авторы выделяют три фазы процесса деления знаний: инициирования, движения и интеграции с характерными для них методами управления. Среди других сторонников информационного подхода к менеджменту знаний следует отнести Давенпорта и Л. Прусака и вышедшую в 1998 г. их книгу «Рабочее знание: Как организации управляют тем, что они знают» («Working Knowledge: How organizations manage what the know»).

К концу прошлого столетия в экономической литературе сформировалась теория интеллектуального капитала, которая дополнила и расширила

представление о возможностях интеллектуальных ресурсов в производстве. Как известно, еще в 1969 году Дж.К. Гэлбрейт впервые предложил подход к определению интеллектуального капитала как нечто большее, чем «чистый интеллект» человека, включив в его содержание конкретную интеллектуальную деятельность [8]. В последние десятилетия в научный круг появился достаточное большое количество авторских трудов, посвященных анализу интеллектуального капитала, среди которых заслуживают внимания работы Э. Брукинг (1996), Т. Стюарта (1997), Л. Эдвидссона, М. Мэлоуна (1997), Й. Рууса (1998). Американским экономистом Ц. Грихилесом на основе патентной статистики рассмотрен неосязаемый капитал как натуральный, ненаблюдаемый показатель, увеличивающий рыночную стоимость компании в зависимости от количества патентов, инвестиций в научные исследования, их практическое применение и других аналогичных факторов. Неосязаемый капитал рассматривается автором во взаимосвязи со стоимостью, отмечая, что рыночная стоимость неосязаемых активов превышает восстановительную стоимость осязаемых активов, учитывая влияние вышеуказанных факторов. В дальнейшем это нашло подтверждение в исследованиях конца 80-х гг. прошлого века, в частности, прослежена практически линейная зависимость между вложениями в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, количеством получаемых патентов и увеличением стоимости неосязаемых активов. При этом линейная зависимость характерна только для крупных публичных компаний и не свойственна мелким и средним.

В 1991 году вышла книга Т. Стюарта «Сила интеллекта: как интеллектуальный капитал становится наиболее ценным активом в Америке». В дальнейшем он подробно проанализировал это понятие в своей работе «Интеллектуальный капитал – новый источник богатства организаций», опубликованной в 1997 г. В эту категорию автор включает знания, опыт, информацию, интеллектуальную собственность, участвующие в создании ценностей [24]. Автор выделяет значимость человеческого капитала в формировании интеллектуальных ресурсов и организационной структуры во взаимодействии с инновационной составляющей. Им справедливо подмечено, что компании, увольняя ценных сотрудников, могут лишиться этого вида капитала, обосновывая это неразрывностью связи с человеческими ресурсами и отсутствием принадлежности его самой организации. К человеческому капиталу Т. Стюарт, в частности, относит управленческие ресурсы, поскольку их решения и творческие задумки могут привести к неожиданному доходу, ноу-хау, общую квалификацию кадрового состава с их уровнем осведомленности и знаний о своей непосредственной деятельности, творческие, интеллектуальные способности отдельных сотрудников, кроме того, создание благоприятной среды для их инновационной деятельности.

Эдвидссон Л. и Мэлоун М. в соавторстве предлагают новые методы социально-экономических измерений, сравнивая «интеллектуальный капитал

с корнями компании, скрытыми условиями развития, которых не видно за внешним фасадом». Их работа «Интеллектуальный капитал» (1997) отличается от других четкостью формулировок и выводов, обоснованными прикладными социологическими исследованиями и применимостью их использования в практике современных компаний. Авторы в основном рассматривают формулировку понятия интеллектуального капитала как теоретическую категорию, а также пытаются определить его долю в рыночной стоимости отдельной компании. Очевидно, что в условиях информационной экономики проблема оценки стоимости компании становится наиболее актуальной с учетом ужесточившиеся условий конкурентной борьбы. Следует заметить, что концепция Л. Эдвидссона и М. Мэлоуна стала основой для последующих разработок методик оценки не только интеллектуального капитала фирмы, но и интеллектуального капитала общества.

Существенный вклад в исследовании интеллектуального капитала внесла Э. Брукинг. Она предлагает рассматривать интеллектуальный капитал, исходя из составных частей, выделяя при этом, рыночные активы, к которым относятся приверженность покупателей, каналы распределения, франшиза, контракты и т.д.; интеллектуальную собственность, в том числе, авторские права, ноу-хау, патенты; человеческие активы как совокупность коллективных знаний, умений, способностей и инфраструктурные активы с включением в их состав корпоративную культуру, коммуникации, методы управления и др. Э. Брукинг предлагает методы оценки каждой группы в составе интеллектуального капитала. Таким образом, Э. Брукинг и Л. Эдвидссон рассматривают неосязаемые активы и интеллектуальный капитал в более широком смысле как совокупность всего нематериального, что принадлежит компании.

Изучением интеллектуального капитала занимались также отечественные ученые. Леонтьевым Б.Б. интеллектуальный капитал определен как основа формирования системы устойчивых интеллектуальных преимуществ компании на рынке. В 2006 году опубликована работа В. Багова, Е. Селезнева и В. Ступакова под названием «Управление интеллектуальным капиталом», в которой понятие «интеллектуальный капитал» представляют через выделение творческих возможностей компании по формированию и реализации интеллектуальной и инновационной продукции. Супрун В.А. в своей работе предлагает формулировку интеллектуального капитала как ключевого фактора производства, определяющего эффективность экономической деятельности.

Следует отметить, что внутренним содержанием процессов развития и совершенствования интеллектуального капитала становится изменение структуры и характеристик внутренних составляющих компонентов человеческого капитала. Таким образом, интеллектуальный капитал и его развитие неразрывно связано с процессами всестороннего взаимодействия чело-

веческих способностей, знаний, навыков, компетенций, а также уровня мотивации (рис. 4.2). При этом необходимо обратить внимание на условия воспроизводства, накопления и использования интеллектуальных ресурсов.



Рис. 4.2. Предпосылки становления и формирования категории интеллектуальный капитал

Учитывая изложенное, можно предположить, что возникновение интеллектуального капитала вполне закономерный процесс, обусловленный действием непреодолимых исторических, технологических процессов и информационных потоков. Предпосылками возникновения категории интеллектуального капитала можно считать глубокие преобразования развития производительных сил, структуры факторов производства, в основе которых следует выделить экзогенные причины, а именно, закономерности развития науки, институциональные изменения, появления научных концепций, а также эндогенные – общественное разделение труда, возникновения спроса и предложения на интеллектуальные продукты, обособление инновационной деятельности.

4.2. Структурные компоненты интеллектуального капитала в аспекте его влияния на конкурентоспособность хозяйствующих субъектов

Формирование, развитие и использование интеллектуального капитала предполагает исследование его структурных компонентов, их состава, осо-

бенностей возникновения и характера взаимодействия для обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. В этой связи считается необходимым рассмотреть подходы различных ученых к структуризации интеллектуального капитала (табл. 4.1).

Таблица 4.1

Подходы к структуре интеллектуального капитала

№ п/п	Период	Автор	Структурные компоненты интеллектуального капитала
1	2007	Стьюарт Т. [24]	1. Человеческий капитал; 2. Структурный капитал; 3. Клиентский капитал
2	1999	Эдвинссон Л., Мэлоун М. [28]	1. Человеческий капитал 2. Структурный капитал: – клиентский; – организационный; – инновационный; – процессный.
3	1997	Свейби К.Э. [41]	1. Внутренняя структура (организационный капитал); 2. Внешняя структура (потребительский капитал); 3. Клиентский капитал.
4	1995	Сент-Онж Х. [39]	1. Человеческий капитал; 2. Структурный капитал: – операционный (процессный), – инновационный; 3. Клиентский капитал.
5	2001	Брукинг Э. [5]	1. Человеческие, инфраструктурные, рыночные активы; 2. Интеллектуальная собственность.
6	2002	Леонтьев Б.Б. [11]	1. Человеческий капитал; 2. Организационный (структурный) капитал; 3. Клиентский капитал.
7	1998	Иноземцев В.Л. [10]	1. Человеческий капитал; 2. Структурный капитал; 3. Клиентский капитал.
8	2002	Бутник-Сиверский А. [6]	1. Человеческий капитал; 2. Структурный капитал; 3. Потребительский капитал.
9	2003	Козырев А.Н. [13]	1. Человеческий капитал; 2. Организационный капитал; 3. Клиентский капитал.
10	1956	Кендрик Дж. [34]	1. Невещественный капитал
11	1865	Маклеод Г. [14]	1. Невещественный капитал: – Личный; – Нравственный; – Умственный.
12	1963	Фридмен М. [33]	1. Гуманитарный (человеческий) капитал.

Анализ подходов предоставляет возможность охарактеризовать человеческий капитал как совокупность коллективного интеллекта, включающего в себя знания, умения, навыки, опыт творческие способности сотрудников

хозяйствующего субъекта, а также корпоративную культуру и внутренние ценности, формирующиеся в коллективе и требующие управление ими на основе формализации этих процессов.

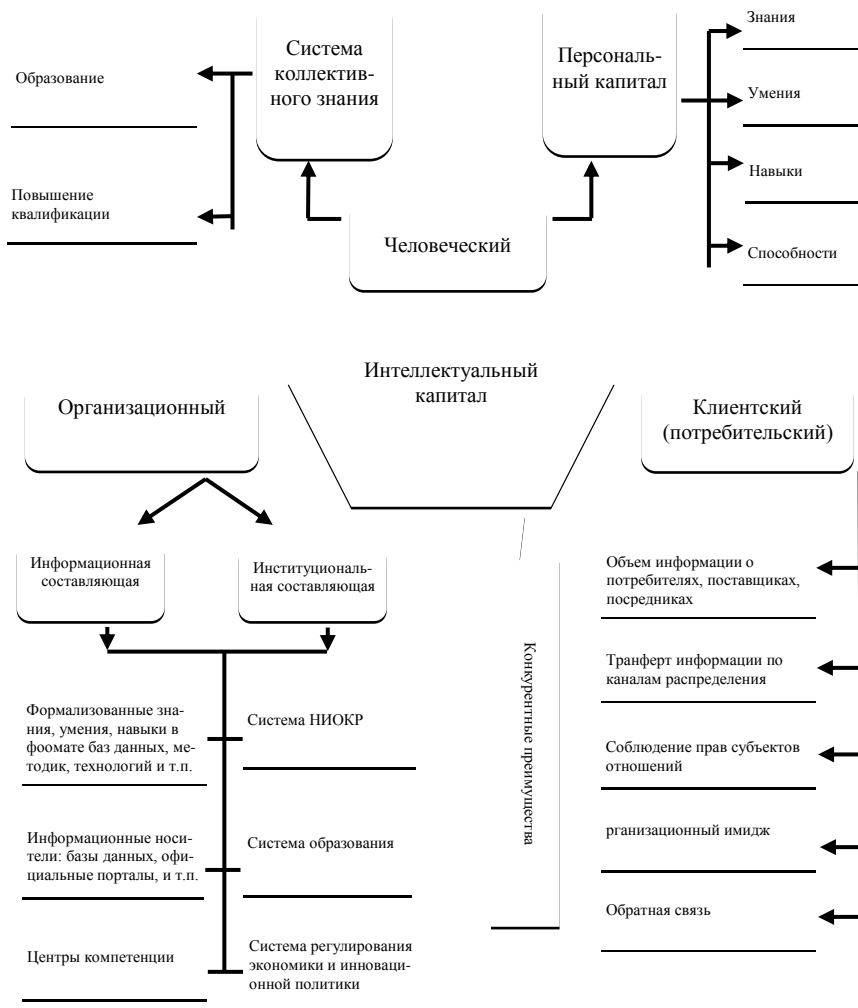


Рис. 4.3. Структурные компоненты интеллектуального капитала хозяйствующего субъекта в аспекте его конкурентоспособности [26]

Далее предлагается рассмотреть каждый из компонентов интеллектуального капитала (рис. 4.3). В отношении человеческого капитала известны разли-

чные мнения ученых по поводу его формирования. Так, Г. Беккер считает, что он создается посредством инвестиций в виде расходов, связанных с образованием и подготовкой рабочей силы, охраной здоровья, поиском информации о ценах и доходах, миграцией [4]. Маршал А. предложил понятие «персональный капитал» и включил в его состав «нематериального богатства» силу, способности и навыки, приводящие к росту производительности труда [15, с. 124]. Вместе с тем, человеческий капитал имеет срок продуктивного использования, ограниченного продолжительностью трудоспособного периода жизнедеятельности человека. Причем высокие темпы его роста и капитализации достигаются за счет использования системы коллективного знания, направленного на инновационное развитие и коммерциализацию его результатов.

Таким образом, человеческий капитал предстает как коллективный потенциал хозяйствующего субъекта, сформированный в результате инвестиций и включающий в себя знания, навыки, умения, здоровье, способности, используемые в условиях функционирования конкретной системы, ориентированные на инновационное развитие и рост доходов.

Анализ отечественных и зарубежных источников показал, что наряду с термином «структурный капитал» как синонимы используются категории «институциональный капитал» и «организационный капитал». Стоит отметить, что Энни Брукинг в своей работе «Интеллектуальный капитал» не рассматривает их как компонент интеллектуального капитала, а выделяет лишь инфраструктурные активы и интеллектуальную собственность.

Среди подходов, предложенных к определению категории структурного капитала как компоненты интеллектуального отметим некоторые. Так, Т. Стюарт выделил в составе структурного капитала стратегию и культуру организации, Э. Брукинг корпоративную культуру, управленческие процессы, философию управления. Заслуживает внимания отношенческая составляющая структурного капитала, проявляющаяся в различных процессах при формировании стратегии, организационной и корпоративной культуры, философии управления стандартов и т.п. Леонтьев Б.Б. выявляет системы финансовых взаимоотношений в составе структурного капитала. Эдвинссон Л. образно выражает содержание структурного капитала как «часть фирмы, которая остается, когда служащие уходят домой» [28]. Организации могут выступать как хранилища памяти, представляющие форму знаний, навыков, правил поведения и т.п., которые содержатся в человеческих ресурсах. Более того, эта информация находится и в материальных ресурсах, в формате конструкций и технологий. Отсюда следует, что природа структурного капитала тесно связана с отношенческим, в части внешнего его проявления – потребителей. Обобщая подходы исследователей к понятию «структурных капитал», выделим его особенности (табл. 4.3).

Формализованный структурный капитал обладает комплексностью и позволяет избежать лишних инвестиций и расходов путем обмена знаниями и опытом между сотрудниками и самообучения. Взаимосвязь управленче-

ских процедур в ходе функционирования хозяйствующего субъекта, по нашему мнению, должен осуществлять специальный орган – центр компетенции. Основным его назначением становится обеспечение качества выполняемых услуг, координирование совместных действий, направленных на выявление и формирование конкурентных преимуществ, оптимизацию расходов, своевременное выявление возможных рисков и оперативное на них реагирование. Такой центр, за счет формализации процедур, имеет единую управленческую и технологическую платформу со своими процессами, инструментами и знаниями и позволяет компании сократить количество ошибок в работе, экономить время и денежные средства на реализацию инновационных проектов. Центр компетенции, на наш взгляд, имеет ряд преимуществ:

- Одна независимая команда руководителей и исполнителей может использоваться в каждом новом инновационном проекте.
- Центр компетенции постоянно совершенствуется, вбирая в себя передовой опыт управления и применяя его на практике.
- Предлагаемая модель центра компетенции (рис. 4.4) при управлении позволит организовать эффективный обмен информацией – вместо того, чтобы просто ставить задачи и контролировать результаты их выполнения. Каждая рабочая группа может контролировать эффективность и качество производимого продукта и, соответственно, нести за это определенную ответственность.
- Руководители и все заинтересованные лица способны контролировать ход выполнения инновационного проекта и соответствие результатов первоначальным требованиям.

Преимущества центра компетенции в управлении не могут быть достигнуты без соответствующей структуры, налаженных коммуникаций и инструментов работы. Дадим некоторые комментарии относительно каждого элемента предлагаемой модели.

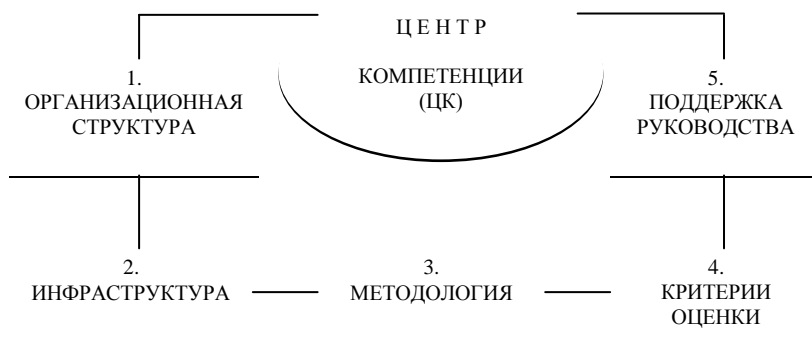


Рис. 4.4. Модель центра компетенции

1. Организационная структура. Центр компетенции – это самостоятельная структура, которая выделяется в отдельное подразделение внутри компании-заказчика. Обеспечение его относительной независимости – необходимое условие в последовательности реализации его функций.
2. Инфраструктура. Для достижения поставленных перед центром компетенции целей необходимо создать определенную инфраструктуру, представляющую собой совокупность рабочих связей, коммуникаций, оборудования, материалов, программного обеспечения и других средств.
3. Методология, практики и процедуры. Центр компетенции должен выработать определенную собственную методологию в зависимости от специфики деятельности хозяйствующего субъекта, описать процессы, процедуры, основанные на практике применения в прошлом. Он может практически применять систему оценок рисков, эффективности и качества.
4. Критерии оценки. Следует разработать специальные критерии, на основании которых будет оцениваться работа центра компетенции руководством компании.
5. Поддержка со стороны руководства. Руководству должна быть продемонстрирована эффективность центра компетенции, с тем чтобы данная структура не воспринималась лишь затратная статья в бюджете компании. Только тогда можно будет рассчитывать на соответствующую поддержку со стороны администрации. Формализация знаний в виде инструкций, стандартов, положений, методик и другой документации, преобразованные в коллективное знание и опыт, формы и методы управленческих и производственных процессов, организационных структур и механизмов являют собой структурную компоненту интеллектуального капитала.

С учетом изложенного, выделим основные элементы структурного капитала хозяйствующего субъекта.

1. Информационная составляющая включает:
 - Формализованные знания, умения и навыки в формате баз данных, технологий, методик, патентов, проектов, программ, и т.п.
 - Информационные носители в том числе различного рода базы данных, таких как официальные порталы, центры компетенций и т.п. В этой связи важно подчеркнуть, информационную составляющую структурного капитала как важнейшего элемента, обеспечивающий связь науки, бизнеса и производства.
2. Институциональная составляющая:
 - Система НИОКР проектных и научных организаций, находящихся в границах рынка функционирования хозяйствующего субъекта,

где осуществляется формализация и реализация коллективных знаний и информации, их взаимосвязи и взаимодействие.

- Система образования как базовую структуру, позволяющую организовать фильтрацию, сохранение, накопление и формирование новых знаний, умений и навыков, оказывающих влияние на эффективность использования интеллектуального капитала.
- Система отношений по регулированию инновационной политики как внешнее влияние на деятельность хозяйствующих субъектов, обеспечивающую инвестиционный климат рынка на макро-мезо-микроуровнях. При этом особое внимание следует уделить трансферу знаний и снижению зависимости интеллектуальной собственности от человеческого фактора путем разработки методов правовой защиты структурного капитала, учитывая патентные и авторские права, а также сохранения коммерческой тайны.

Проведенный анализ состава структурного капитала, в части отношения составляющей, показал его тесную связь с клиентским (потребительским) капиталом. Так, клиентские базы, выстроенные партнерские коммуникации целесообразно рассматривать как своеобразный ресурс в том числе в процессе создания и коммерциализации инноваций. Стоит отметить важную роль эффективности взаимодействия с внешними партнерами, в том числе управление информацией, касающейся баз данных о поставщиках, конкурентах, клиентах, каналов распределения. Таким образом, под клиентским капиталом следует понимать совокупность коммуникационных связей хозяйствующего субъекта с потребителями, поставщиками, конкурентами, финансовыми кругами, общественными организациями, предполагающую накопление, обновление и использование информации, позволяющую повысить стоимость торговой марки, сформировать бренд, имидж и репутацию хозяйствующего субъекта. В этой связи выделим его основные характеристики:

- Сведения о потребителях, поставщиках и посредниках;
- Оперативность поступления информации на всех стадиях движения продукции;
- Лояльность потребителей к торговой марке;
- Оперативность получения сведений о предпочтениях и впечатлениях клиентов, наличие обратной связи, в том числе по циклам движения инновационной продукции.

Заслуживают особого внимания исследования организационного имиджа хозяйствующего субъекта, обусловленные его местом и ролью, как составляющего компонента интеллектуального капитала, в теоретическом и эмпирическом изучении. Важно при этом подчеркнуть, что отечественная научная мысль накопила достаточную основу для плодотворного изучения актуальной проблематики корпоративного имиджа. При этом существенное влияние на

темпы развития теоретической и практической разработанности проблемы оказало отсутствие ярко выраженного социального заказа. Необходимо также учесть, что формируемый имидж целесообразно рассматривать с учётом системы ценностей и жизненных смыслов субъектов и объектов воздействия, т.е. то, что для них значимо, акцентируя при этом внимание не только к актуальным материальным и духовным артефактам, но и к традициям.

Разными исследователями предлагаются разные термины: «потребительский капитал», «клиентский капитал», «брендовый капитал», «капитал отношений» и соответственно их трактовки (табл. 4.2). Анализ приведенных определений позволяет выделить в составе клиентского капитала отношения не только с потребителями, но и поставщиками, посредниками, конкурентами. Часть этого капитала формируется в виде торговых марок и брендов, баз банных о портфелях заказов, повторных сделок.

Таблица 4.2

Подходы к определению содержания категории «клиентского капитала»

№ п/п	Автор	Определение клиентского (потребительского) капитала	Ключевые слова
1	Брукинг Э. [5]	Рыночные активы – «потенциал, включающий нематериальные активы, связанные с рыночными операциями, в том числе марки, приверженность покупателей, каналы распределения, портфель заказов, постоянство и лояльность клиентов, повторные сделки, партнерство и деловое сотрудничество»	потенциал, обеспеченный нематериальными активами
2	Стюарт Т. [24]	Отношения организации с потребителями ее продукции; отношения с поставщиками, основанные на взаимопонимании, доверии, доступности	Отношения, основанные на взаимопонимании, доверии, доступности
3	Леонтьев Б. [11]	«Система надежных, доверительных и взаимовыгодных отношений предприятия со своими клиентами, покупателями его товара, сложившаяся за время работы его на рынке».	Система отношений с клиентами, покупателями, бренд, деловые связи
4	Бутник-Сиверский А. [6]	Будущие потребители продукции организации и возможность удовлетворить их запросы	Будущие потребители продукции
5	Козырев А. [13]	Наличие постоянной клиентуры, списки клиентов, деловая репутация, связи, широко известные товарные знаки и др.	Клиентура, деловая репутация, связи
6	Салихов Б. [23]	«Доходная» ценность в форме реальных и потенциальных покупателей продукции, являясь одной из форм социальных невещественных активов предприятия»	«доходная» ценность в форме реальных и потенциальных покупателей

Между тем часть клиентского капитала остается неформализованной, к ней целесообразно отнести имидж, деловую репутацию, лояльность со стороны потребителей, приверженность марке. Отсюда проявляется особое значение клиентского капитала, относительно переноса акцентов с производства товаров и услуг на формирование сложных социальных комплектов: «продукт + потребитель + предпочтение + впечатление» [16, с. 147]. В этой связи возникает задача в организации непрерывной оперативной обратной

связи как с потребителями, поставщиками, конкурентами, так и результатами мониторинга рынка, функционирующего в режиме реального времени.

Формирование и развитие клиентского капитала происходит, как раз, на основе данного мониторинга, целью которого является получение информации и впечатлений клиентов и партнеров и их предпочтениях. Формирование такой базы данных и ее динамика становится основой для видения хозяйствующими субъектами перспектив развития, разработки бизнес-стратегий и ресурсом для наращивания и развития клиентского капитала. Проведенный анализ сущности и особенностей клиентского капитала позволяет сформулировать его определение как совокупность знаний, баз данных о партнерах, технологиях формирования взаимосвязей между производителями и потребителями, а также элементами инновационной инфраструктуры и институциональной среды, направленных на повышение конкурентоспособности и эффективности деятельности хозяйствующих субъектов. Важно отметить необходимость формирования механизма создания, развития и использования клиентского капитала в границах функционирования хозяйствующего субъекта, позволяющего наращивать интеллектуальный капитал в целом.

На основании изложенного выделим основные особенности человеческого, организационного и клиентского капиталов, в том числе отмеченные разными исследователями (табл. 4.3).

Таблица 4.3

Особенности структурных компонентов интеллектуального капитала

№ п/п	Особенности структурных компонентов интеллектуального капитала		
	Человеческий	Организационный	Клиентский (потребительский)
1	Становится основным источником экономического роста и инновационного развития	Позволяет привести в систему индивидуальные знания, делая их доступными всем, способствует рациональному использованию и достижению максимального эффекта от совместной деятельности, в результате чего происходит капитализация знаний	Отдельные элементы клиентского капитала существенно подвержены риску, связанному с копированием и отчуждением отдельных элементов, например, базы данных партнеров
2	«Права собственности на человеческий капитал не могут быть переданы» [9, с. 249]	Относится не к конкретному индивиду, а принадлежит в целом коллективу, хозяйствующему субъекту.	Прирост клиентского капитала возможен в результате соблюдения правил поведения, основанных на принципах доверия, доступности, надежности, взаимной выгоды и взаимопонимания
3	Обладает способностью к самовоспроизводству, накоплению, обобщению и преумножению в процессе его использования	Может выступать объектом купли-продажи, поскольку может находиться в собственности как у физических лиц, так и юридических. При этом он требует юридической защиты прав собственности	Позволяет обеспечить преимущество хозяйствующего субъекта во внешней среде посредством сформированного благоприятного организационного имиджа

Окончание таблицы 4.3

№ п/п	Особенности структурных компонентов интеллектуального капитала		
	Человеческий	Организационный	Клиентский (потребительский)
4	Склонен к истощению и обесцениению в случае его нереализации и невостребованности, «легко рассеивается и нуждается в наращивании и концентрации» [24, с. 138]	Формализованный структурный капитал обладает комплексностью и позволяет избежать лишних инвестиций и расходов путем обмена знаниями и опытом между сотрудниками и самообучения	Формирование и эффективное использование клиентского капитала позволит хозяйствующему субъекту коммерциализировать инновации, учитывая перспективный спрос и новые рынки
5	Контролируется, используется для извлечения выгоды самим индивидом	Формализован, содержится в документах и юридически защищен	Требует внимательного управления, поскольку совершенные ошибки могут привести к потере потребителей, несмотря на улучшение свойств и качества продукции
6	Формированием и развитием человеческого капитала заинтересованы общество и сами индивиды в целях обеспечения высоких доходов как обладателю, так и обществу в целом	Является связующим звеном человеческого и потребительского капитала, посредством обеспечения среды взаимодействия различных элементов	–
7	Инвестиции в человеческий капитал обеспечивают не только экономический, но и социальный эффект, вместе с тем они характеризуются более длительными сроками окупаемости в сравнении с физическим капиталом	–	–
8	Инвестиции в человеческий капитал не имеют прямой зависимости от объема инвестиций, иными словами равные объемы вложений могут иметь неодинаковые результаты в виду разных природных задатков, навыков, знаний и прочих способностей	–	–
9	Развитие человеческого капитала основано на процессах социализации и использования коллективных знаний	–	–

На основании вышеизложенного целесообразно сделать вывод о необходимости создания условий эффективного использования интеллектуального капитала, к которым следует отнести наличие и взаимодействие всех его компонентов, нацеленных на их активное использование в инновационных системах, позволяющий получить синергетический эффект и обеспечить конкурентоспособность хозяйствующих субъектов.

Современная конкурентная среда в условиях динамично развивающегося рынка обуславливает необходимость постоянного совершенствования научных подходов, методов и способов управления конкурентоспособно-

стью. Анализ научных источников по теме исследования показывает, что исчерпывающего представления о сущности и структуре интеллектуальных капиталов еще не сформировано. Такое толкование, на наш взгляд, не в полной мере решает актуальную проблему современной организации в части измерения интеллектуальных активов и оценки их влияния конкурентоспособность компании.

4.3. Возможности применения и варианты модификаций экономической оценки интеллектуального капитала хозяйствующего субъекта

Повышение роли знаний во всех сферах деятельности человека, обусловленное информационной революцией, является основной характерной чертой настоящего времени. В разные экономические эпохи приоритет в производстве принадлежал различным ресурсам: в доиндустриальном обществе – это природные и трудовые ресурсы, в индустриальном – материальные, а в постиндустриальном – интеллектуальные и информационные. Материализованное в товарах и услугах знание формирует большую часть вновь созданной стоимости за счет роста наукоемкости производимой продукции и развития интеллектуально-инновационного рынка. Более того, именно интеллектуальные инвестиции в используемые технологии позволят существенно повысить производительность труда. Вместе с тем, в современных условиях функционирования хозяйствующих субъектов заметны затруднения, связанные с управлением интеллектуальным капиталом. Они сводятся к следующему:

1. Формальный подход со стороны руководства к процессам формирования и накопления интеллектуального капитала. Это приводит к неэффективной системе мотивации, формально проводимым процедурам набора, отбора и оценивания персонала, отсутствию внимания к вопросам, связанным с формированием и поддержанием корпоративной культуры, результатом чего становится текучесть кадров.
2. Существенная разница в размерах инвестиций в основные фонды и в развитие интеллектуального капитала, в то время как, при эффективном менеджменте отдача от вложения в интеллектуальный капитал гораздо выше нежели в физический.
3. Наблюдается «простаивание» накопленного интеллектуального капитала из-за недостаточного регулирования прав собственности, наличия административных и рыночных барьеров и других факторов. В этой связи возникает необходимость своевременного и на постоянной основе анализа и оценки состояния интеллектуального

капитала хозяйствующего субъекта. Для анализа и оценки интеллектуального капитала важно понимать, что его управление представляет собой процессы формирования, развития и использования его структурных компонентов, в том числе человеческого, организационного и клиентского, направленных на увеличение инновационной деятельности, повышение дохода от его использования. При этом прирост человеческого капитала обусловлен инвестированием в совершенствование процессов привлечения и отбора, обучения персонала, адаптацию и освоение новых знаний, получения дополнительных навыков. Прирост структурного и клиентского капиталов может быть обеспечен за счет инвестиций в совершенствование организационных процессов каналов распределения, создания портфеля заказов, выстраивания отношений с потенциальными потребителями, поддержания деловых контактов, в программное и информационное обеспечение и т.п.

Важно подчеркнуть некоторое сходство сгруппированных подходов к оценке интеллектуального капитала. Так, использование DIC и SC методов начинается с идентификации отдельных компонентов интеллектуального капитала, а затем формируется некий интегральный показатель. В случае применения MCM и ROA методов, наоборот. Таким образом, классификация методов, предложенная Свейби, подобна ранее представленной классификацией Лути [35], в соответствии с которой существует два основных метода измерения интеллектуального капитала:

1. Оценка каждого компонента по-отдельности и измерение стоимости интеллектуальных активов в целом на организационном уровне.
2. Метод измерения стоимости интеллектуальных активов в финансовом выражении для хозяйствующего субъекта в целом. Ключевым показателем концепции является VBM – акционерная стоимость.

Стоит отметить, что помимо рассмотренных выше подходов существует классификация методов измерения интеллектуального капитала, предложенная на государственном уровне в Дании в целях унификации отчетов об интеллектуальном капитале [37]. Вместе с тем, наиболее популярными в научной среде методами являются:

- MVA, Market Value Added [Stern Stewart&Co, 2012];
- Коэффициент q-Тобина [Tobin, 1969],
- EVA, Economic Value Added [Stern et all, 1995];
- VAIC, Value Added Intellectual Coefficient [Public, 2000];
- IAMV, Investor assigned Market Value [Standfield, 1998];
- FGV, Future Growth Value [Burgman, Roos, 2004];
- Invisible Balance Sheet [Konradgroup, 1990].

На основании изложенного можно полагать, что в настоящее время отсутствует общепризнанный метод, позволяющий решить проблемы измере-

ния интеллектуального капитала, определения степени его влияния на финансовые результаты хозяйствующего субъекта, либо отделить генерируемую неосязаемыми активами стоимость от стоимости, созданной материальными активами. Вместе с тем, рассмотренные выше методы определения ценности, в основе которой лежит интеллектуальный капитал и его компоненты целесообразно сгруппировать следующим образом:

1. Методы, основанные на рыночной стоимости компании. В качестве показателя ценности используются различные варианты показателя рыночной стоимости MV, при этом решающим моментом является точка зрения инвесторов. К таким методам стоит отнести: Коэффициент q-Тобина, IAMV, FGV, MVA. При этом Invisible Balance Sheet Свейби не может быть рассмотрен в этой группе, несмотря на то, что измеряется добавленная рыночная стоимость, она позиционируется не как ценность, созданная интеллектуальным капиталом. Иными словами является мерой количества капитала, которым владеет компания, а не результатом его использования. Стоит отметить, что каждая концепция данной группы базируется на рыночной добавленной стоимости, однако раскрывает ее с разных точек зрения.
2. Методы, основанные на добавленной стоимости. В качестве прокси-показателя интеллектуального капитала используется добавленная экономическая стоимость (EVA), либо добавленная стоимость (VAIC). В основе данных методов лежит предположение о том, капитал, задействованный хозяйствующим субъектом, «состоящий из физических и финансовых активов, не является наиболее значимым для реализации стратегии компании, в отличие от интеллектуального капитала, который позволяет создавать компании добавленную стоимость» [37, 43]. Причем помимо недостатков, свойственных каждому методу в отдельности, все они характеризуются общей проблемой, так как до сих пор остается нерешенной проблема выделения части добавленной стоимости, формируемой инвестированным капиталом и доли, создаваемой интеллектуальными ресурсами. Сравнения выделенных групп методов рассмотрено в таблице 4.4.
3. Общие методы: методы отдачи на активы, методы капитализации, используемые для оценки бизнеса, анализа хозяйственно-производственной деятельности, финансового анализа. Методы ROA и MCM базируются на устоявшихся правилах бухгалтерского учета, стараясь дать реальную оценку. Они имеют элемент строгости, поскольку опираются на финансовые цифры. Однако указанные методы представляют слишком мало детализированной информации для адекватного сравнительного анализа.
4. Прямые методы: методы прямого измерения интеллектуального капитала, методы подсчета показателей, ориентированные на марке-

тинг и менеджмент. Методы DICM и SC оценивают интеллектуальные ресурсы снизу вверх, соответственно становятся более быстрыми и точными, т.к. не требуют финансовой оценки.

Таблица 4.4

**Сравнительная характеристика методов определения стоимости,
созданной интеллектуальным капиталом**

№ п/п	Критерии	Методы, основанные на рыночной оценке	Методы, основанные на добавленной стоимости
1	Виды методов	<ul style="list-style-type: none"> – Коэффициент q-Тобина; – Investor assigned market value (IAMV); – Future growth value (FGV); – Market value added (MVA). 	<ul style="list-style-type: none"> – Economic value added (EVA); – Value added intellectual coefficient (VAIC).
2	Вид стоимости, обоснование выбора	Составляющие рыночной стоимости. Разница между балансовой и рыночной стоимостью хозяйствующего субъекта, формируемая интеллектуальным капиталом	Добавленная стоимость, добавленная экономическая стоимость. Интеллектуальный капитал выступает основным ресурсом с точки зрения создания добавленной стоимости
3	Возможность учета будущих выгод, созданных за счет использования ИК	Присутствует, при этом рыночная стоимость подразумевает оценку инвесторами перспектив развития хозяйствующего субъекта	Отсутствует
4	Измерение стоимости, созданной компонентами ИК	Невозможно	Невозможно
5	Измерение стоимости, созданной ИК компании в целом	Возможно	Возможно
6	Преимущества группы методов	<ul style="list-style-type: none"> – отражает инвестиционный потенциал компании; – высокая степень сравнимости результатов измерения; – относительно прост в расчете 	<ul style="list-style-type: none"> – позволяет выявить неэффективное использование средств; – является наиболее эффективным инструментом определения доходности инвестиций; – позволяет объединить в показателе разные измерители
7	Недостатки (критика) группы методов	<ul style="list-style-type: none"> – рыночная стоимость хозяйствующего субъекта подвержена постоянным колебаниям; – сомнительная точность оценки рынка ввиду наличия спекуляций, несовершенства (недоверности) информации о наличии ИК; – разница между рыночной и балансовой стоимостью не может быть объяснена только влиянием ИК; – отсутствует возможность анализа эффективности использования компонентов ИК 	<ul style="list-style-type: none"> – методы, основанные на бухгалтерских данных и произошедших результатах деятельности компании, искажают точность оценки; – множественность методик расчета составляющей показателя; – экономически несовершенная методология расчета показателя VAIC; – отсутствует возможность анализа эффективности использования компонентов ИК

Проведенный анализ позволяет судить, что в научном сообществе до сих пор отсутствует единый общепризнанный метод измерения стоимости

интеллектуального капитала, в том числе рыночной, что убедительно показывает необходимость устранения проблем в этой области. Вместе с тем, целесообразно полагать, на разных рынках и отраслях существуют свои механизмы преобразования интеллектуального капитала в стоимость, что предопределяет использование нескольких стоимостных показателей. Результат анализа позволил выделить типы стоимостных показателей интеллектуального капитала (рис. 4.5) [25]: методы, основанные на рыночной стоимости и методы, базирующиеся на добавленной стоимости, а также общие методы, используемые для оценки бизнеса, анализа хозяйственно-производственной деятельности, финансового анализа и прямые, ориентированные на маркетинг и менеджмент.

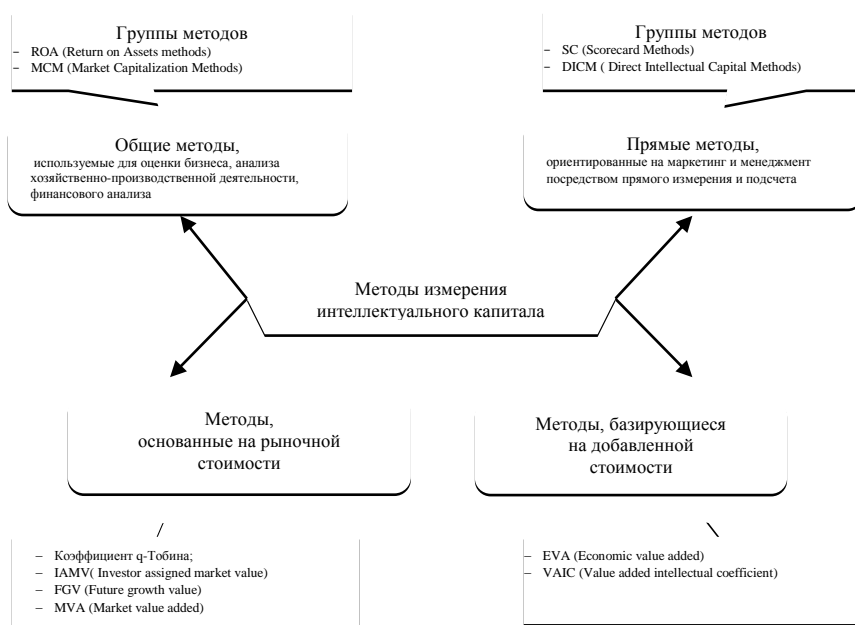


Рис. 4.5. Типы стоимостных показателей интеллектуального капитала

Практически все существующие и известные показатели на сегодняшний день подвергнуты критике по причине использования экономически несовершенной методологии, подверженности рыночным флуктуациям, либо ошибочно заявленных предпосылок. Тем не менее, каждый из раскрытых показателей используется в исследованиях и позволяет, с некоторой погрешностью, определить стоимость, созданную интеллектуальным капиталом. Использование указанных выше методов предусматривает способность выделить стоимость, созданную осязаемыми ресурсами от стоимости,

сформированной, неосязаемыми. Обозначены методы, способные определить размер результатов от применения интеллектуального капитала на базе рыночной капитализации.

Однако эти методы должны быть интегрированы в выстраивание инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов. В этой связи очевидна необходимость дальнейшей разработки метода, оценивающего их инвестиционную привлекательность.

С учетом вышеизложенного можно утверждать, что измерение интеллектуального капитала целесообразно проводить, прибегая не только к стоимостным показателям, но и пока трудно формализуемым нестоимостным индикаторам. При этом его оценка должна быть ориентирована на прогноз результатов его управления и использования. В зависимости от поставленных целей и задач имеет смысл применять разные методы оценки интеллектуального капитала. Так, при сравнении компаний одной отрасли, купли-продажи бизнеса либо слияния компаний целесообразно использовать методы, относящиеся к группам ROA и MCM. Другие группы методов DIC и в меньшей степени методы SC применимы для формирования представления о состоянии хозяйствующего субъекта, характеризующиеся показателями, отличными от финансовых.

Основным их недостатком является необходимость формирования индивидуальной системы индикаторов для каждой компании. Более того, комплексный подход, отличающий данную группу показателей, предопределяет использование больших массивов данных, сопровождаемая сложностью их увязки и анализа.

4.4. Экономические подходы к оценке эффективности интеллектуального капитала хозяйствующего субъекта

Социально-экономическое развитие мирового сообщества свидетельствует о наличии зависимости темпов экономического роста и уровня благосостояния населения от производственных факторов, традиционно включающих землю, труд, капитал. Бесспорно, на ранних стадиях развития капитализма они играли решающую роль, однако на современном этапе формирования мировой экономики не стоит их рассматривать как безусловные факторы развития. Повышение роли знаний во всех сферах деятельности человека, обусловленное информационной революцией, является основной характерной чертой настоящего времени. В разные экономические эпохи приоритет в производстве принадлежал различным ресурсам: от природных и трудовых в доиндустриальном обществе, материальных – в индустриальном, а интеллектуальных и информационных – в постиндустриальном. Опубликованные международные рейтинги и анализ статистических данных свиде-

тельствуют о том, что страны с ограниченными природными ресурсами и небольшой территорией по отдельным показателям являются лидерами и занимают ведущие позиции. Так, показатель ВВП (в млрд. долларах США) за 2016 год составил [20, 21]: первое место США – 17 947, второе КНР – 10 983, третье Япония – 4 123, четвертое Германия – 2849, Россия занимает 12-е место (1 326). Вместе с тем, по показателю ВВП на душу населения США находится на 5-м месте (57 220), после Люксембурга, Швейцарии, Норвегии и Катара, а Россия лишь на 66-м (7 742). Ситуация в России в условиях экономического кризиса и действующих санкций требует достаточно пристального внимания к развитию интеллектуального потенциала и обеспечению его эффективного использования. Таким образом, в сложившихся условиях ключевым источником экономического роста может стать интеллектуальный капитал, при этом его масштаб и качество в значительной и возрастающей степени будут обуславливать основные параметры инновационного развития.

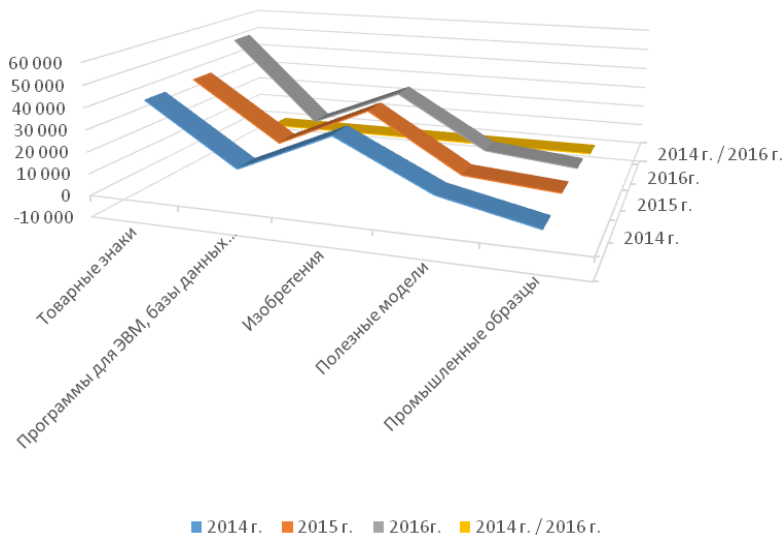


Рис. 4.6. Динамика объемных показателей по группам объектов интеллектуальной собственности за 2014-2016 гг.

Анализ официальных сведений Федеральной службы государственной статистики РФ об инновационной деятельности организаций [22] показывает, что в 2015 г. наблюдается рост доли инновационных товаров, работ, услуг в общем произведенном объеме (8,4 %). При этом в организациях сферы услуг доля инновационной составляющей выше (12,9 %) по сравнению с предприятиями промышленного производства (7,9 %). По данным Феде-

ральной службы интеллектуальной собственности динамика объемных показателей по товарным знакам в 2016 году по отношению к 2014 г. составляет прирост 30 %. Вместе с тем, динамика объемных показателей по изобретениям и полезным моделям отрицательная (рис. 4.6), исключение составляют промышленные образцы [21]. Ряд исследований «констатируют, что в 2020-е годы будет существовать серьезный дефицит высококачественного человеческого капитала», что будет предопределять конкурентное положение страны в мировом экономическом обороте [2].

В этой связи умение верно оценить состояние интеллектуального капитала, его компонентов и способность их эффективно использовать переходят в состав главнейших задач менеджмента. Настоящая работа посвящена анализу научных подходов к оценке эффективности управления интеллектуального капитала в процессах его формирования, развития, распределения и использования.

Современная конкурентная среда в условиях динамично развивающегося рынка обуславливает необходимость постоянного совершенствования научных подходов, методов и способов управления интеллектуальными ресурсами. Активные исследования интеллектуального капитала связаны с оценкой экономической эффективности его компонентов, в том числе человеческого, организационного и потребительского. Такие исследования необходимы потому, что эффективность является критерием принятия экономических решений [3]. Попытки провести экономический анализ нематериальных факторов предпринимались достаточно давно, при этом исследователи пытались выявить состав и структуру нематериальных элементов. Маклеод Г. в капитал разделил на вещественный и невещественный, понимая под последним способности, которыми обладает человек, и определяет структурные компоненты: «личный, нравственный и умственный капитал» [14, с. 76]. С позиции капитализации, рассматривая капитал как источник получения прибыли, автор отдает предпочтение умственной его составляющей. МакКуллох утверждал, что «инвестиции в человеческое существо индивида должны в течение предстоящей жизни принести норму дохода, согласующуюся с другими видами инвестиций плюс нормальную норму дохода, определяемую рыночной процентной ставкой» [36, с. 21]. Современный этап изучения структуры интеллектуального капитала восходит к трудам Фридмана и Кендрика. Так, в концепции совокупного капитала Дж. Кендрик поделил его на вещественный и невещественный. При этом, вещественный, автор представляет как интеллектуальный и подразделяет на «знания индивидумов, накопленные ими благодаря инвестициям в образование и научные исследования» [34]. Фридман М. в составе активов организации выделил гуманитарный капитал, характеризуя его как капитал, который «довольно трудно перевести в денежную форму, так как главный источник будущего дохода о него заключен в работниках фирмы» [33, с. 14].

Энни Брукинг наряду с человеческими активами выделяет в составе капитала интеллектуальную собственность, инфраструктурные и рыночные активы [5, с. 31]. Эдвинссон Л. и Мэлоун М. разграничивают структуру интеллектуального капитала на две составляющие: человеческий и структурный капиталы и более подробно останавливаются на последнем [28]. Иные подходы, развивающие предложенные идеи, представлены также Т. Стюартом и другими исследователями, выделившими основные три компонента интеллектуального капитала: человеческий, структурный (организационный), клиентский (потребительский).

В последние десятилетия в научных кругах появилось достаточное большое количество авторских трудов, затрагивающих проблемы анализа и эффективного управления интеллектуальным капиталом. Среди них заслуживают внимания работы Э. Брукинг (1996), Т. Стюарта (1997), Л. Эдвинссона, М. Мэлоуна (1997), Й. Рууса (1998). Так, Л. Эдвинссон и М. Мэлоун предлагают новые методы социально-экономических измерений, сопоставляя интеллектуальный капитал с «корнями компании, скрытыми условиями развития, которых не видно за внешним фасадом» [29]. Их работа «Интеллектуальный капитал» (1997) основана на прикладных социологических исследованиях и применима в практике современных компаний. Следует заметить, что указанная концепция послужила основой для последующих разработок методик оценки относительно интеллектуального капитала общества. В 1991 году появилась Т. Стюарта книга «Сила интеллекта: как интеллектуальный капитал становится наиболее ценным активом в Америке», в последствии подробно проанализировал это понятие в своей работе «Интеллектуальный капитал – новый источник богатства организаций», опубликованной в 1997 г. В эту категорию автор включает знания, опыт, информацию, интеллектуальную собственность, участвующие в создании ценностей [40]. В работах И. Рууса и его коллег рассматриваются вопросы управления нематериальными активами фирмы – знаниями, человеческим капиталом, технологиями, клиентскими отношениями и т.п., то есть тем, что становится основой конкурентных преимуществ компаний [18].

Указанные исследователи занимались проблемами разработки методов оценки интеллектуального капитала. Наряду с ними следует также отметить авторов сбалансированной системы показателей Д. Нортон, Р. Каплан [12]. В настоящее время на основе различных методов учеными предложены несколько десятков методик измерения и оценки стоимости интеллектуального капитала. В связи с разной направленностью и наличием специфики компонентов интеллектуального капитала ни одна из методик не может рассматриваться как универсальная. Более того, разработку методов измерения интеллектуального капитала осложняет то обстоятельство, что традиционные методы экономических оценок и измерений базируются на принципах бухгалтерского учета и в современных условиях не являются адекватными.

Так, голландский исследователь Д. Андрессен [1] подверг критике классический бухгалтерский метод двойной записи в отношении интеллектуально-го капитала как противоречащую его сущности. В качестве примера приведен товарный знак в составе нематериальных активов, который в процессе эксплуатации амортизируется, передавая часть своей стоимости на вновь создаваемый продукт, уменьшая при этом свою стоимость. Вместе с тем, со временем, он не только не теряет своей ценности, но и способен ее приумножать. В этой связи активы компании целесообразно оценивать не только балансовой ее стоимостью, но и формирующими ее рыночными факторами. В дополнение к вышесказанному отметим, что некоторые компоненты интеллектуального капитала вообще не находят отражения в бухгалтерском учете, такие как, лояльность и приверженность потребителей, квалификация персонала, каналы распределения и прочие. Однако при определении рыночной стоимости хозяйствующего субъекта следует проводить оценку с учетом влияния различных факторов, состав которых может варьироваться в зависимости от поставленных целей и профессионального мнения.

Наиболее полный обзор методов измерения стоимости нематериальных активов и интеллектуального капитала представлен на сайте Карла-Эрика Свейби [42]. Он выделяет методы и группирует их в четыре категории:

1. Методы прямого измерения интеллектуального капитала (Direct Intellectual Capital Methods, DICM), с помощью которых оценивается денежная стоимость неосязаемых активов через выделение их компонентов. Декомпозированный интеллектуальный капитал измеряется по отдельным элементам посредством агрегирующего показателя, определяющегося сложением компонентов, либо более сложным способом.
2. Методы рыночной капитализации (Market Capitalization Methods, MCM). Величина интеллектуального капитала хозяйствующего субъекта оценивается как разница между рыночной капитализацией компании и стоимостью ее собственного капитала. При этом существуют проблемы взаимоувязки балансовой и рыночной стоимости, так как их измерение осуществляется в разных единицах – «искусственных» и реальных деньгах, что вызывает затруднения при сравнении объектов. Более того указанный метод концептуально противоречив в силу отражения стоимости как результат по свершившимся событиям по данным бухгалтерского учета. При этом рыночная стоимость показывает текущую деятельность и долгосрочные перспективы.
3. Методы определения отдачи на активы (Return on Assets methods, ROA). Рентабельность активов компании сравнивается с аналогичным отраслевым показателем. При этом, выявленная разница, умноженная на среднее значение активов хозяйствующего субъекта, показывает средний ежегодный доход от нематериальных активов.

Оценка их стоимости, а также стоимости интеллектуального капитала может быть получена путем дисконтирования или капитализации полученного значения.

4. Методы составления систем показателей (Scorecard Methods, SC). Разные элементы нематериальных активов или интеллектуального капитала представляются в виде взаимосвязанных систем показателей или схем и не предполагают получение его стоимостной (денежной) оценки. Указанные методы аналогичны методам диагностической информационной системы, их целесообразно использовать для задач управленческого характера.

Целесообразно в вышеуказанный список включить точные измерительные системы (Proper Measurement Systems, MS), предполагающие деление всего, что представляет ценность в исследуемой организации или ее окружении на атрибуты, которые можно измерить. Они объединяются в измерительную систему, состоящую из иерархии совместных измерений ценности (Conjoint Value Hierarchy, CVH¹). Для получения надежных расчетов стоимости (ценности) компании используются реальные данные, которые могут быть объединены с финансовыми данными в целях определения эффективности расходования средств и других показателей. При этом методологии MS, в случае надлежащей их реализации, позволяют не только надежно измерить, но и адекватно комбинировать интеллектуальные и финансовые ресурсы посредством беспристрастной оценки всех ресурсов компании.

В целях оценки стоимости отдельных компонентов интеллектуального капитала известны и используются три альтернативных подхода [13]:

- рыночный, опирающийся на владении рыночной информации об аналогичных объектах интеллектуального капитала, основным его недостатком считается ограничения в ее доступе;
- затратный, заключающийся в расчете расходов, необходимых для воспроизводства объектов интеллектуального капитала, а также связанные с их созданием, тестированием, патентованием;
- доходный метод, базирующийся на измерении способности интеллектуального капитала приносить доход. Он также требует точной рыночной информации о перспективах актива, в котором используется оцениваемый объект. Каждый из перечисленных подходов имеет различные методы оценки и зависит от конкретного объекта.

Среди подходов, связанных с оценкой эффективности управления, следует выделить:

¹ Суть метода совместных измерений (conjoint measurement) состоит в декомпозиции целостного суждения о ценности объекта измерения (порядковая шкала) на удельные ценности атрибутов объекта (интервальная шкала). Экономическими и маркетинговыми исследованиями этого метода занимались Дэниел МакФадден и Дэниел Канеман, получившие Нобелевские премии в 2000 и 2002 гг. соответственно.

- целевой, оценивающий степень достижения при реализации обозначенных целей;
- ресурсный, связанный с получением нужного максимального результата при минимальных затратах;
- оценка состояния самого хозяйствующего субъекта, подразумевающая изучение динамики основных экономических показателей и их сопоставления с другими значениями;
- комплексный подход – в той или иной степени сочетающий в себе все вышеперечисленные.

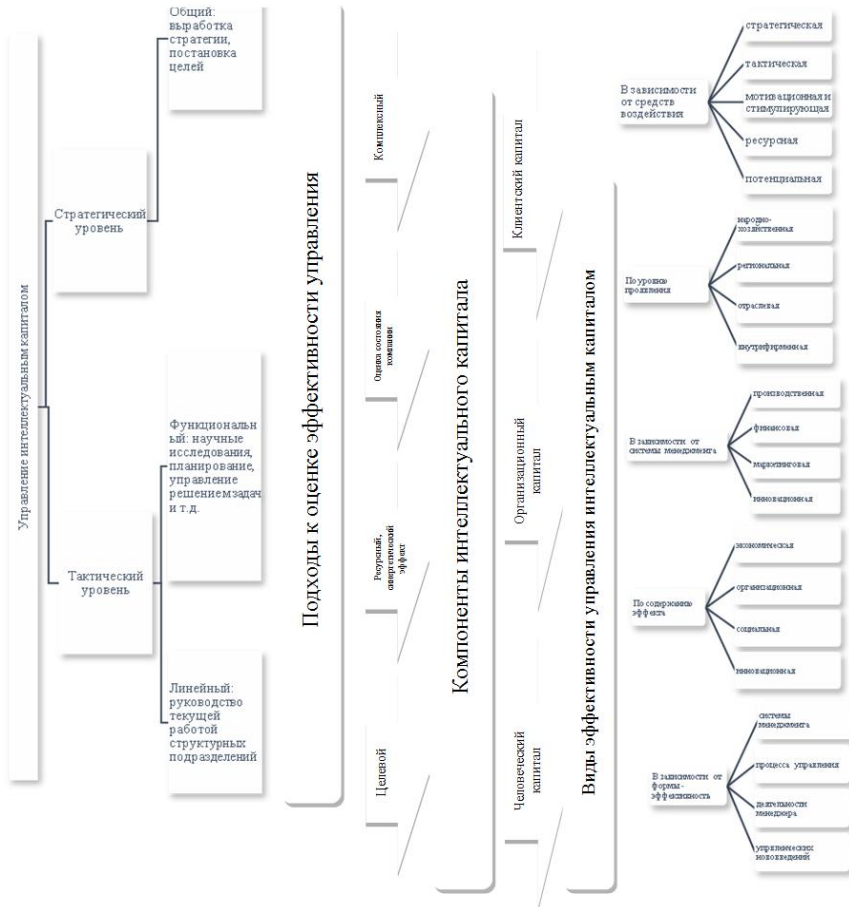


Рис. 4.7. Классификация видов эффективности управления компонентами интеллектуального капитала (составлено автором)

Учитывая многообразие видов управления целесообразно обозначить критерии, в соответствии с которыми эффективность менеджмента будет возрастать (рис. 4.7). Прокомментируем некоторые из них. В зависимости от средств воздействия на компоненты интеллектуального капитала эффективность их управления может рассматриваться с позиции стратегического значения, ориентированного на долгосрочную перспективу развития хозяйствующего субъекта и, напротив, тактического, нацеленного на решение текущих задач.

Мотивационная и стимулирующая эффективность в большей степени может быть использована в отношении человеческого капитала. По уровню проявления эффективность управления интеллектуальными ресурсами может иметь народно-хозяйственное, региональное, отраслевое и внутрикорпоративное значение. Среди изучаемых систем менеджмента наибольший интерес, с точки зрения управления интеллектуальным капиталом, вызывает инновационная эффективность, поскольку в современных условиях она становится «драйвером» развития экономики. Более того, по содержанию самого эффекта имеет смысл выделить его экономическую, организационную, социальную и инновационную составляющую. В это связи не стоит забывать о роли государства как регулятора общественных отношений в сфере интеллектуальной собственности и инновационного развития общества. В зависимости от формы управления эффективность может оцениваться в отношении определенной системы менеджмента, непосредственно процесса управления либо деятельности самого менеджера. При этом следует обратить внимание на эффективность управленческих нововведений.

В рамках ресурсного подхода особый интерес вызывает синергетический эффект. Он возникает и проявляется в результате взаимодействия объектов интеллектуального капитала и других видов ресурсов хозяйствующего субъекта. Особого внимания заслуживает концепция синергизма, одним из ярких представителей которой является Х. Итами. Автор в своей работе «Мобилизация невидимых активов» [31] первым обозначил проблему важности неосязаемых активов. Автором предлагается синергизм как «процесс роста эффективности использования ресурсов», при этом выделяются физические (материальные) активы и невидимые (нематериальные). Невидимые активы хозяйствующих субъектов выступают в качестве потенциала получения будущей прибыли, более того, они, как правило, не отражены в составе бухгалтерской (финансовой) отчетности, например, знания и опыт, репутация, лояльность клиентов и др. Вместе с тем Х. Итами придает особую важность этим активам, поскольку их взаимодействие и комбинация с другими ресурсами, а также их развитие и применение в других сферах деятельности хозяйствующего субъекта способны обеспечить рост компании. Автором справедливо подчеркнута уникальность невидимых активов и их долгосрочный потенциал как источников создания конкурентных преимуществ.

В современной деловой практике синергизм рассматривается как совместное, взаимозависимое и взаимодополняющее действие двух или более факторов в определенном направлении. При этом эффект синергии может иметь как положительное, так и отрицательное значение, к примеру, при использовании новейших технологий на базе устаревшего оборудования. В этой связи одной из ключевых задач управления интеллектуальным капиталом организации на всех его уровнях, как на корпоративном, так и на функциональном, заключается в том, чтобы создать благоприятные условия для появления его положительного эффекта.

Анализ научных подходов к изучению эффективности управления интеллектуальным капиталом позволили сформулировать ее как положительный результат процессов воздействия субъектами на ресурсы организации, их дальнейшее синергетическое взаимодействие, способствующее росту конкурентоспособности и максимизации ценности хозяйствующего субъекта. Анализ научных источников по теме исследования показывает, что исчерпывающего представления об оценке эффективности интеллектуального капитала еще не сформировано. В этой связи остается не решенной актуальная проблема современной организации в части оценки влияния интеллектуального капитала на ее конкурентоспособность. Изучение структуры компонентов интеллектуального капитала и оценки влияния каждого из них на конкурентоспособность хозяйствующих субъектов позволит решать задачи дальнейшего повышения эффективности их деятельности.

Библиографический список к главе 4

1. Андриссен Д. Невесомое богатство. Определите стоимость вашей компании в экономике нематериальных активов / Д. Андриссен, Р. Тиссен. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 304 с.
2. Аузан А.А. О возможности перехода к экономической стратегии, основанной на специфике человеческого капитала в России // Журнал НЭА. – 2015. – № 2 (26). – С. 243-248.
3. Богатырева С.В., Титов А.Б., Куприянова М.Ю. Экономическая эффективность как основа формирования управленческих решений // Экономика и менеджмент систем управления. – 2016. – Т. 20, № 2.1. – С. 116-122.
4. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: пер в англ. / Сост., науч. ред. Р.И. Капелюшников. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
5. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии: пер. с англ. / Э. Брукинг; под ред. Л.Н. Ковачина. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.

6. Бутник-Сиверский А.Б. Интеллектуальный капитал: теоретический аспект / А.Б. Бутник-Сиверский // Интеллектуальный капитал. – 2002. – № 1. – С. 16-27.

7. Винер Н. Кибернетика и общество / Н. Винер; пер., общ. ред. и предисл. Э.Я. Кольмана. – М., 1958. – 200 с.

8. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество: избранное / пер. с англ. П.А. Алябьева, С.А. Батасова, О.С. Васильева и др. // Антология экономической мысли. – М.: Эксмо, 2008. – 1200 с.

9. Дресвянников В.А. Построение системы управления знаниями на предприятии / В.А. Дресвянников. – М.: КНОРУС, 2006. – 344 с.

10. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества / В.Л. Иноземцев. – М.: Academia; Наука, 1998. – 600 с.

11. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б.Б. Леонтьев. – М.: Изд. центр «Акционер», 2002. – 200 с.

12. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2006. – 320 с.

13. Козырев А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров. – М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003. – 398 с.

14. Маклеод Г. Основания политической экономии / Г. Маклеод; пер.: М.П. Веселовский. – СПб.: Н. Тиблен, 1865. – 706 с.

15. Маршал А. Принципы политической экономии. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1. – 994 с.

16. Масютин С.А. Механизмы корпоративного управления / С.А. Масютин. – М.: Финстатинформ, 2002. – 258 с.

17. Петрова А.Т., Рустамова И.Т. Формирование современной системы управления нематериальными активами предприятия сферы услуг // Вестник алтайской науки. – 2013. – № 3. – С. 175-180.

18. Руус Й., Пайк С. Интеллектуальный капитал: практика управления / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем. – СПб.: Высшая Школа Менеджмента, 2010. – 436 с.

19. Сайт Министерства экономического развития. Россия в международных рейтингах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/bizinmprove/rankings>.

20. Сайт Известия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://iz.ru/news/675077>.

21. Сайт Федеральной службы интеллектуальной собственности (РОС-ПАТЕНТ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rupto.ru/about/stat/otchot_gp_2016.pdf.

22. Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#.

23. Салихов Б.В. Интеллектуальный капитал организации: сущность, структура и основы управления / Б.В. Салихов. – М.: Изд.-торг. корпорация «Дашков и К», 2008. – 156 с.

24. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Пер. с англ. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.

25. Устинова О.Е. Современные подходы к управлению конкурентоспособностью хозяйствующих субъектов на основе развития интеллектуального капитала // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – № 7 (ч. 3). – С. 164-171.

26. Устинова О.Е. Эволюция и предпосылки становления и развития интеллектуального капитала, повышающего конкурентоспособность хозяйствующих субъектов // Научно-практический и теоретический журнал . – «Инновационное развитие экономики». – № 2 (38). – С. 122-126.

27. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике: [пер. с англ.] / К. Шеннон. – М., 1963. – 829 с.

28. Эдвинссон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун; под ред. В.Л. Иноземцева // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология. – М.: Academia, 1999. – С. 429-447.

29. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 252 с.

30. Becker G. Human Capital. – N.Y.: Columbia University Press. 1964.

31. Itami H. Mobilizing invisible assets// London Harvard University Press. 1991. P. 186.

32. Feiwei G.R. The Intellectual Capital of Michal Kalecki (University of Tennessee Press, 1975).

33. Friedman, M. The Basic Postulates of the Demand Theory / M. Friedman // Economic Studies Quarterly. 1963. Vol. 14.

34. Kendrick, J.W. Productivity Trends: Capital and Labour / J.W. Kendrick // Review of Economics and Statistics. 1956. May.

35. Luthy D.H., (1998), Intellectual Capital and its Measurement // Материалы конференции Asian Pacific Interdisciplinary Research in Accounting (APIRA) Conference, Osaka, Japan. 1998.

36. Mc Cullox, J. R. The principles of Political Economy / J.R. Mc Cullox, Alex Murrey@Son, 1870. P. 66.

37. Mouritsen J. (2003), Intellectual capital and the capital market: The circularity of intellectual capital // Accounting, Auditing and Accountability Journal, 2003. – Vol.16, No.1. – pp. 18-30.

38. Riahi-Belkaoui A. (2003) Intellectual capital and firm performance of US multinational firms: a study of the resource-based and stakeholder views // Journal of Intellectual Capital, 2003. – Vol. 4, No. 2. – pp. 215-226.

39. Saint-Onge, H. Tacit knowledge: the key to the strategy alignment of intellectual capital? / H. Saint-Onge // Strategy and leadership, Varch-April. P. 10-14.

40. Stewart T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. – N.Y.; L.: Doubleday / Currency, 1997.
41. Sveiby, K.E. The New Organizational Wealth – Managin and measuring Knowledge-based Assets / K.E. Sveiby. San-Francisco, 1997.
42. Sveiby K. Methods for Measuring Intangible Assets. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sveiby.com>.
43. Youndt M., Subramaniam M., Snell S. (2004) Intellectual capital profiles: An examination of investments and returns // Journal of Management Studies, 2004. – Vol. 41, No. 2. – pp. 335-362.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ
ПАРТНЕРСТВО КАК МЕХАНИЗМ
РЕАЛИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ

**5.1. Инфраструктурные инвестиции как фактор роста
экономики: структура, источники**

Развитие инфраструктуры является необходимым условием экономического роста страны, т.к. инфраструктурные инвестиции обеспечивают мультипликативный эффект: вовлечение в строительство объектов инфраструктуры предприятий из других отраслей ведет к созданию новых рабочих мест, при этом рост занятости позволяет поддержать или даже увеличить потребление [33]. Согласно расчетам главного экономиста компании Moody's Есопому Марка Занди, государственные капиталовложения в инфраструктуру стимулируют частные инвестиции: каждый доллар, потраченный на инфраструктурные проекты, вызывает мультипликационный эффект в размере 1,59 долл. [36]. Помимо этого, частный бизнес также выигрывает за счет сокращения транспортных, коммуникационных издержек, затрат на водо- и энергоснабжение.

Эксперты выделяют 5 направлений влияния инфраструктуры на долговременный экономический рост [36]:

1. В качестве прямого фактора производства. В данном случае инфраструктура рассматривается как прямой вклад в производственный процесс, способствующий росту ВВП. Ярким примером является энергетическая инфраструктура, т.к. электроэнергия является ресурсом, необходимым для производства товаров и услуг, а ненадежное энергоснабжение делает этот процесс либо слишком затратным, либо полностью невозможным.
2. В качестве взаимозаменяемого элемента других факторов производства. Модернизация инфраструктуры и поддержание её должного состояния позволяют:
 - Снизить издержки производства компаний, которые в случае неудовлетворительного состояния инфраструктуры вынуждены закладывать отсутствие инфраструктуры в стоимость своей продукции или даже строить необходимую им инфраструктуру за свой счет;

- Повысить производительность других факторов производства, таких как капитал, рабочая сила и совокупная факторная производительность. Например, надежное энергоснабжение позволяет повысить производительность оборудования, а высокий уровень развития образования и здравоохранения продуцирует высококвалифицированную и здоровую рабочую силу, также повышая производительность труда.
- 3. В качестве стимула аккумуляции факторов производства. В качестве примера можно привести накопление человеческого капитала, которое представляет собой функцию множества факторов, таких как количество высших учебных заведений, квалификация преподавательского состава, наличие транспортных путей и т.д. Другими словами, влияние инфраструктуры на экономический рост носит косвенный характер и проявляется либо в стимулировании накопления других факторов производства, либо в повышении их производительности.
- 4. В качестве стимула совокупного спроса. Реализация крупномасштабных инфраструктурных проектов, как правило, сопровождается большими капиталовложениями в строительство (а позже в ремонт и реконструкцию сооружений), тем самым вызывая спрос на продукцию смежных отраслей (металлургии, производства строительных материалов и конструкций, химической и деревообрабатывающей промышленности, сферы услуг). Подобные проекты часто используются государством в антициклической политике или для достижения определенных задач экономического роста.
- 5. В качестве инструмента промышленной политики. Реализация определенных инфраструктурных проектов способна привлечь представителей частного капитала, стимулировать процессы интеграции и создания экономической среды в регионах, что в итоге приводит к экономическому росту. В свою очередь, экономический рост также может воздействовать на принятие инфраструктурных инвестиционных решений, генерировать спрос на увеличение инфраструктурной сети.

Таким образом, инвестиции в инфраструктуру являются одним из способов перераспределения ресурсов и рабочей силы из стагнирующих секторов экономики в отрасли, способные обеспечить долгосрочный экономический рост [36].

Согласно исследованиям, проведенным «Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В.» [39] в 2014 г., структура требуемых инвестиций в инфраструктуру России до 2030 г. будет иметь следующий вид (таблица 5.1):

Таблица 5.1

Структура инвестиций в инфраструктуру России до 2030 г.

Сегмент	Количество проектов	Планируемый объем инвестиций, млрд. долларов США
Воздушный транспорт	34	21,9
Речной транспорт	9	4,7
Морской транспорт	14	30,5
Энергетика и водоснабжение	148	175,2
Ж/д транспорт	43	462,4
Строительство автомобильных дорог и мостов	77	274,6
Всего	325	969,4

Как видно из таблицы, наибольшее количество проектов предполагается реализовать именно в сфере энергетики, при этом объем требуемого финансирования составляет 175,2 млрд. долларов США или 18,07 % от совокупного объема инвестиций, что обусловлено в первую очередь современным состоянием российской энергетики, которое характеризуется следующим:

Лавинообразное нарастание процесса старения основного оборудования электростанций и электрических сетей, опережающее темпы обновления основных производственных фондов. Это подтверждается данными официальной статистики, представленными в таблице 5.2 [57, с. 64-68].

Таблица 5.2

Характеристика основных фондов в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды

Показатель	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Основные фонды (на конец года; по полной учетной стоимости; млрд. рублей)	3408	6769	8529	9761	10684	11842	12787
Индексы физического объема основных фондов (в сопоставимых ценах; в процентах к концу предыдущего года)	100,7	103,6	105,2	105,6	105,4	105,1	103,9
Коэффициенты обновления основных фондов (в сопоставимых ценах) (ввод в действие основных фондов в процентах от общей стоимости основных фондов на конец года)	2,1	4,1	5,4	5,9	5,7	5,1	3,9
Коэффициенты выбытия основных фондов (в сопоставимых ценах) (ликвидация основных фондов в процентах от общей стоимости основных фондов на начало года)	0,7	0,3	0,4	0,5	0,4	0,5	0,5
Степень износа основных фондов (на конец года; в процентах)	55,6	51,1	50,5	47,8	47,6	47,3	48,7

Как видно из таблицы, физический объем основных фондов в 2015 г. сократился. Это подтверждается значениями других показателей – снижением коэффициента обновления при высоком уровне коэффициента выбытия и увеличении степени износа основных фондов. Характеристика воз-

растного состояния основного оборудования по типам станций на 2013 г., по данным ИНП РАН [21], также представлена на рисунке 5.1.

Из рисунка следует, что свыше 30 лет проработали 59 % оборудования ТЭС, 77,7 % – ГЭС, 34,5 % – АЭС, 51 % – ВЛ и 58 % – подстанций единой национальной (общероссийской) электрической сети (ЕНЭС). Что касается распределительного электросетевого комплекса, то доля оборудования, выработавшего нормативный срок эксплуатации, составляет 62 %, а выработавшего 2 и более нормативных сроков эксплуатации – 7,4 %.

При этом, на фоне проблемы физического и морального старения основных фондов, существует проблема избытка установленных мощностей, что, в первую очередь, обусловлено ошибками планирования электропотребления при разработке в 2007 г. «Генеральной схемы размещения объектов электроэнергетики до 2020 года».

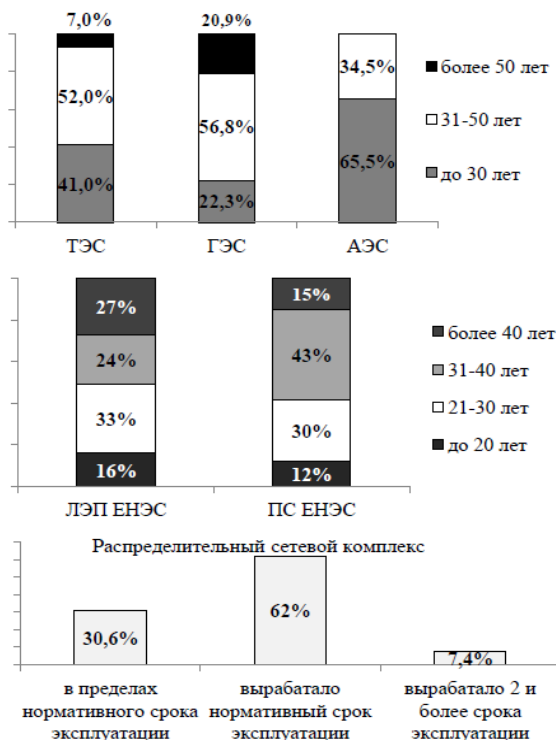


Рис. 5.1. Характеристика возрастного состояния основного оборудования

Ожидаемое потребление электроэнергии, фактические показатели выработки и установленной мощности электростанций представлены на рисунке 5.2 [24, с. 6].

Как видно из графиков, представленных на рисунке 5.2, согласно прогнозам, предполагалось, что темпы роста потребления электроэнергии в России будут находиться в пределах от 4,1 до 5,2 %.

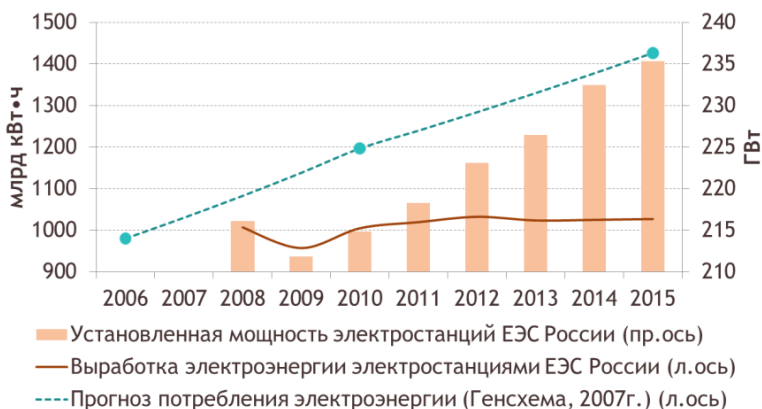


Рис. 5.2. Фактические и прогнозные значения энергопотребления

В целях предотвращения дефицита энерго мощностей Минэкономразвития и РАО «ЕЭС России» был разработан механизм ДПМ (договор на предоставление мощности), представляющий собой агентский договор, согласно которому инвестор вкладывает средства в строительство или модернизацию конкретного генерирующего объекта, получая при этом гарантию, что введенные мощности будут иметь приоритетное положение на конкурентных отборах мощности по отношению к другим объектам генерации, т.е. новые мощности по ДПМ будут отобраны на рынке независимо от их стоимости. Государственные гарантии достаточно быстрого и доходного возврата вложений стимулировали серьезную инвестиционную активность в отрасли: на её пике в 2011 году годовые инвестиции в развитие генерации достигли 603,2 млрд. рублей. Всего же в период 2008-2014 годов, по данным Минэнерго, в строительство новых генерирующих мощностей в России было вложено более 3,6 трлн. рублей [29]. Если же говорить о приросте генерирующих мощностей за период 2008-2015 годов, то наблюдается следующая картина [29]:

- Относительный рост установленных мощностей по отношению к 2008 году у АЭС составляет 16 %, у ТЭС – 10 %, у ГЭС – 1 %;
- Рост установленных мощностей в абсолютных величинах наибольший рост обеспечили ТЭС – 15 ГВт (77 %) и АЭС – 4 ГВт (19 %).

Динамика же изменения установленных мощностей представлена на рисунке 5.3 [24, с. 7].

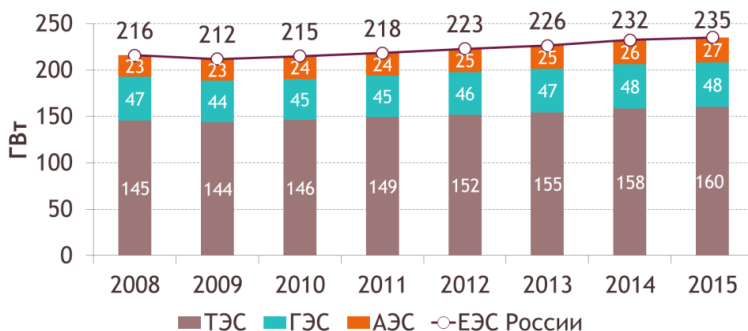


Рис. 5.3. Установленная мощность электростанций ЕЭС России, ГВт

Таким образом, реализация мер по преодолению энергодифицита позволила всего за 7 лет обеспечить прирост генерирующих мощностей более, чем на 20 ГВт. Однако, серьезное расхождение факта с планом (рисунок 5.2) привело к тому, что избыток генерирующих мощностей на 2015 г. оценивался в объеме 15,3 ГВт [32, с. 25], а на сегодняшний день, по данным НП «Сообщество потребителей электроэнергии» [29], избыток мощностей составляет около 20 ГВт или порядка 9 % от объема всех установленных мощностей ЕЭС. Наличие такого большого излишка мощностей невыгодно как для потребителей, так и для генераторов [32, с. 25-26]: мощность большей части не отбираемых в КОМ (конкурентном отборе мощности) генерирующих объектов в настоящее время поставляется в «вынужденном режиме» и оплачивается потребителями по ценам, близким или превышающим цены КОМ, при этом, зачастую, данные объекты являются низкоэффективными, вытесняя из КОМ более эффективные в рыночных условиях мощности. Таким образом, избыток мощностей и отсутствие работоспособной системы вывода из эксплуатации устаревшего и неэффективного оборудования приводят к следующим последствиям:

- Отрицательно сказываются на показателях надежности энергосистемы и экономической эффективности отрасли;
- Приводят к возникновению у потребителей дополнительных затрат, связанных с высокой стоимостью (существенно выше рыночной) электроэнергии и мощности объектов «вынужденной генерации».

В связи с этим, Системным оператором Единой энергетической системы были предложены два направления реализации первоочередных антикризисных мер в электроэнергетике [32, с. 25-27; 61, с. 33]:

1. Создание механизма временного вывода из оборота избыточных генерирующих мощностей, представляющего собой оплачиваемый долгосрочный резерв в виде временной консервации оборудования. При этом необходимо отметить, что неэффективную мощность не следует относить к

категории «избыточная мощность», данная мощность должна быть выведена из эксплуатации;

В связи с вышесказанным важным вопросом при решении проблемы избыточных электрогенерирующих мощностей является необходимость определения критериев эффективности, что является сложной, но одной из первоочередных задач.

2. Сокращение объемов «вынужденной генерации» за счет физического вывода из эксплуатации неэффективных локально востребованных объектов и реализации замещающих мероприятий по строительству нового либо модернизации действующего сетевого или генерирующего оборудования в конкретном энергорайоне.

Таким образом, на данный момент в планировании и реализации комплексных инвестиционных программ происходит смещение акцента с наращивания основных фондов на их модернизацию.

По данным отчета, подготовленного аналитиками «Газпромбанка», инвестиции в электроэнергетику России до 2020 г. будут распределены следующим образом (рисунок 5.4) [18, с. 33].

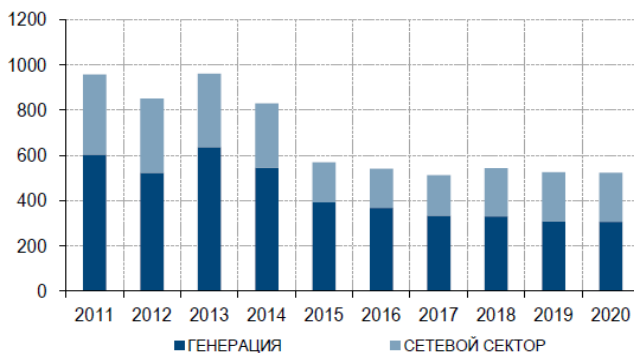


Рис. 5.4. Инвестиции в электроэнергетику, млрд. руб.

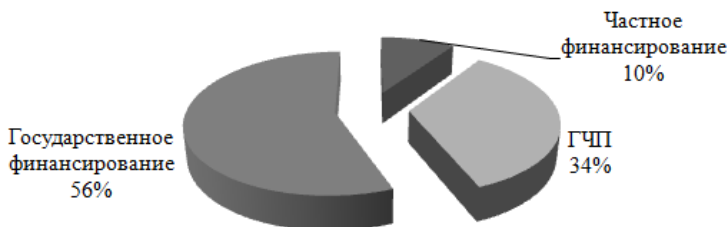


Рис. 5.5. Структура источников финансирования инфраструктурных проектов в энергетике

Как видно из рисунка 5.4, ежегодные инвестиции в электроэнергетику до 2020 г. составят порядка 500-550 млрд. руб. При этом предполагается, что структура источников финансирования будет иметь следующий вид (рисунок 5.5) [33].

Как видно из представленной диаграммы, более половины инфраструктурных проектов в энергетике финансируются из бюджета, а доля частных инвестиций не превышает 10 %. При этом предполагается, что треть проектов (почти 35 %) будет реализована в форме государственно-частного партнерства (ГЧП), что обусловлено следующим [18, с. 36; 42, с. 9-11]:

- Бюджеты всех уровней являются основным источником финансирования инфраструктурных проектов, а также катализатором привлечения частного капитала, однако, в силу высокой капиталоемкости и количества проектов бюджеты не способны обеспечить их финансирование в полном объеме. Кроме того, экономический кризис вынуждает правительство РФ сокращать расходы на инфраструктуру в целях поддержания на должном уровне социальных расходов;
- Существенную роль в реализации инвестиционных программ энергокомпаний играет долговое финансирование. Его доля в 2011-2014 гг составляла порядка 24-32 %. При этом, экономический кризис и повышение ключевой ставки ЦБ сделали стоимость банковских кредитов запретительной для реализации инфраструктурных проектов. По оценкам аналитиков «Газпромбанка», для финансирования инфраструктуры ставка должна быть ниже 11 %. Кроме того, как отмечает Руководитель Дирекции инфраструктурных проектов «Газпромбанка» П.А. Бруссер, коммерческие банки готовы брать кредитные риски проектов, но им не хватает собственных долгосрочных рублевых ресурсов.

Таким образом, ни одна из сторон (ни государство, ни частные инвесторы) не способна самостоятельно осуществлять капиталоемкие инвестиционные проекты с длительным горизонтом планирования, поэтому механизм ГЧП является перспективным инструментом, позволяющим сформировать долгосрочную ресурсную базу для реализации инфраструктурных проектов.

Более подробно механизм ГЧП будет рассмотрен в следующем пункте.

5.2. ГЧП: понятие, признаки, внешние эффекты

Одним из наиболее эффективных и успешных механизмов модернизации инфраструктуры и развития регионов является механизм ГЧП, представляющий собой «привлечение в целях достижения задач социально-экономического развития публичным партнером частного партнера к вы-

полнению работ по техническому обслуживанию, эксплуатации, реконструкции, модернизации, строительству объектов общественной инфраструктуры, предоставлению публичных услуг с их использованием на условиях долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества, разделения рисков, компетенций и ответственности, путем заключения и исполнения соглашения о ГЧП» [22, с. 15].

Таким образом, основными характеристиками ГЧП являются [22, с. 22; 27, с. 100-101; 30, с. 6-8; 34; 60]:

- Юридическое закрепление договоренности между государством и частным сектором, сопровождающееся образованием особых правовых институтов;
- Привлечение публичной стороной частных инвесторов. Механизм ГЧП предполагает, что заказчиком услуг или же инициатором проекта является именно государство, которое и определяет условия подобного сотрудничества. Однако, последние законодательные нововведения (внесение изменений в закон «О концессионных соглашениях» и принятие закона «О государственно-частном партнерстве») предполагают возможность проявления инициативы со стороны частных партнеров;
- Направленность на развитие инфраструктуры (социальной или производственной) и предоставление публичных (общественных) услуг;
- Долгосрочный (не менее 3 лет) и взаимовыгодный характер сотрудничества;
- Партнерские отношения бизнеса и государства, предполагающие не только совместное финансирование проекта, но и управление им, справедливое распределение рисков по проекту, а также прав и обязанностей сторон, которые должны быть закреплены законодательно. Распределение рисков, как правило, происходит по следующему принципу: каждый риск по проекту несет та сторона, которая способна наилучшим образом им управлять. Поэтому, при данном механизме на государство, как правило, ложатся риски, связанные с планированием, а также правовые и политические риски. Частный же сектор лучше справляется с управлением операционными рисками, поэтому целесообразно переложить их на частных инвесторов;
- Полное или частичное финансирование создания объекта общественной инфраструктуры частным партнером. При этом публичный партнер вправе компенсировать часть затрат, понесенных на создание объекта соглашения, а также осуществлять полное или частичное финансирование затрат, связанных с эксплуатацией и/или техническим обслуживанием объекта соглашения;
- Балансировка интересов государства, целью которого является исполнение своих социальных обязанностей, и частного бизнеса, ко-

торый, в свою очередь, нацелен на получение прибыли. При этом, публичные интересы, строящиеся на базе общегосударственных общественно полезных целей, все-таки должны превалировать над частными, что предполагает инициирование таких проектов со стороны государства;

- Повышение эффективности использования бюджетных средств.

В общем виде механизм ГЧП представлен на рисунке 6 [17, с.14].

Как видно из схемы, представленной на рисунке 5.6, взаимодействие частной и публичной сторон происходит в зоне правового поля, создаваемого на основе соглашения о ГЧП и определяющего права и обязанности сторон. При этом стороны участвуют в реализации проекта не только в части финансирования. Так, частный партнер, помимо инвестиций может привнести в проект свой управленческий опыт, технологии, научные разработки и т.д. Государство же, со своей стороны может предложить не только прямое бюджетное финансирование, но также консультационные услуги, научно-техническую базу, различные виды льгот и субсидий (например, налоговые каникулы). Обязательным условием соглашения также является распределение рисков и результатов проекта.

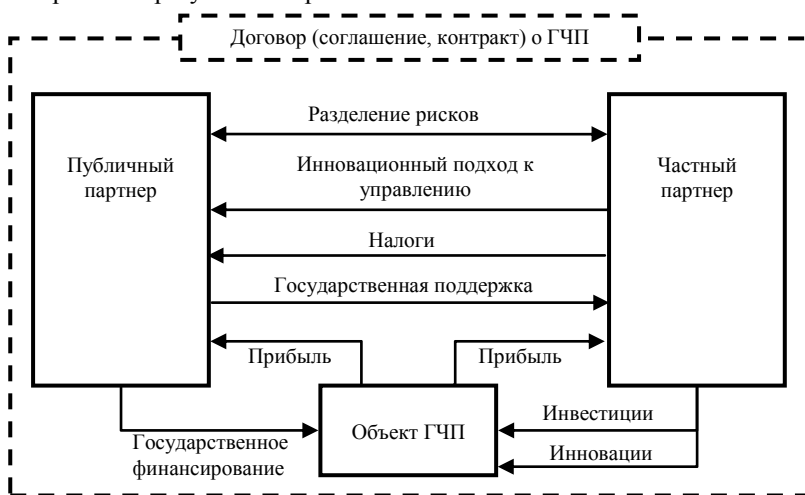


Рис. 5.6. Схема ГЧП в общем виде

Кроме прямых финансовых выгод, выделяют следующие положительные последствия реализации ГЧП-проектов [22, с. 24; 41, с. 10; 58, с. 105; 65, с. 54]:

- Привлечение частных инвесторов, осуществляемое на конкурентной основе (большая часть соглашений заключается путем проведения конкурсных процедур), создает стимулы к внедрению в про-

ект инноваций, повышает предпринимательскую мотивацию, что, в свою очередь, приводит к более эффективному использованию объектов государственной (муниципальной) собственности (в т.ч. за счет внедрения новых методов управления) и улучшению качества общественных услуг;

- Механизм ГЧП позволяет реализовывать ресурсо- и капиталоемкие инфраструктурные проекты, которые обладают мультипликативным эффектом, обусловленным следующим: в ходе осуществления подобных проектов не только происходит обновление и развитие общественной инфраструктуры, но и привлекаются смежные отрасли экономики (например, строительная, машиностроение, металлургия и др.), активно задействуется банковский сектор. Всё это создает условия для динамичного социально-экономического развития как отдельных регионов, так и всей страны в целом. В частности, выделяются следующие эффекты [20, с. 261]: развитие местных рынков капитала, товаров и услуг; повышение уровня жизни и занятости населения; улучшение инвестиционного климата, позволяющее привлекать иностранные инвестиции в реальный сектор экономики и облегчающее доступ к мировым рынкам капитала; рост спроса на высококвалифицированные кадры; создание новых предприятий и форм организации производства и др.

Если говорить о российской практике применения механизма ГЧП, то Центр развития ГЧП приводит следующие данные, представленные на рисунке 5.7 [30, с. 12].

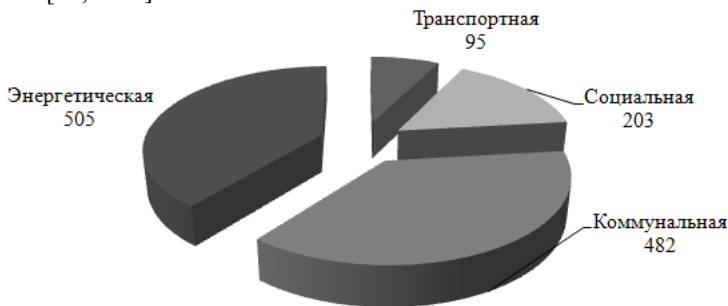


Рис. 5.7. Проекты ГЧП в отраслевом разрезе

Как видно из рисунка 7, по состоянию на 2015 г. на территории Российской Федерации на разных стадиях разработки и реализации находятся 1285 проектов ГЧП, при этом наибольшее количество проектов приходится на энергетическую и коммунальную сферы, которые включают в себя:

- объекты по производству, передаче и распределению тепловой и электрической энергии – 473;

- централизованные системы горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения – 434;
- объекты тепло-, газо- и энергоснабжения – 32.

Согласно данным [30, с. 12], за период 2014-2015гг общее количество проектов, реализуемых в форме ГЧП, увеличилось более чем в 10 раз, что обусловлено следующим:

- Развитие законодательства в сфере ГЧП;
- Необходимость снижения нагрузки на бюджет и поиска новых источников финансирования проектов развития и модернизации общественной инфраструктуры.

Основные направления реализации ГЧП-проектов также представлены на рисунке 5.8 [41, с. 13].



Рис. 5.8. Направления реализации проектов ГЧП

Как следует из рисунка 5.8, механизм ГЧП охватывает множество сфер и отраслей экономики, что повышает инвестиционную привлекательность инфраструктурных проектов, создавая возможность выбора для потенциального инвестора наиболее приемлемого объекта финансовых вложений. Разнообразие вариантов инвестирования обеспечивается также за счет существования множества видов и форм реализации механизма ГЧП, которые более подробно будут рассмотрены в следующем пункте.

5.3. Виды и формы ГЧП

Существует множество форм реализации проектов ГЧП. Согласно данным [30, с. 13], наиболее распространенными формами ГЧП являются кон-

цессионные соглашения, а также соглашения о государственно-частном партнерстве / муниципально-частном партнерстве (СГЧП/СМЧП) (рисунок 5.9). Кроме этого, в российской практике применяются такие формы как долгосрочные договора с инвестиционной составляющей (ДИС), контракты жизненного цикла (КЖЦ), аренда с инвестиционными обязательствами.

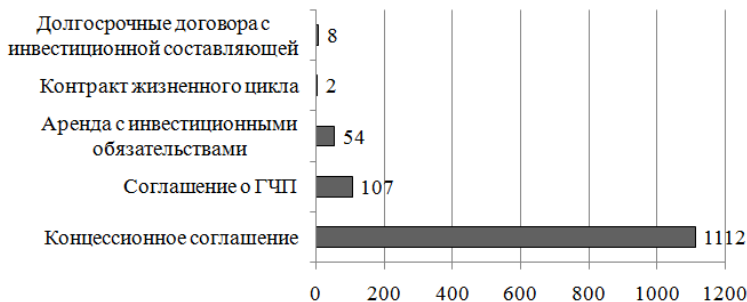


Рис. 5.9. Количество проектов ГЧП по формам реализации

Рассмотрим каждую из данных форм более подробно.

1. Концессионное соглашение.

Концессия представляет собой одну из «форм государственно-частного партнерства, которая предусматривает получение частным инвестором во владение и пользование государственного (или муниципального) имущества на определенный срок, в течение которого он должен за свой счет создать и (или) реконструировать полученное имущество и осуществлять эффективное управление таким имуществом» [48]. Как видно из рисунка 5.9, концессионные соглашения являются наиболее распространенной формой сотрудничества между бизнесом и государством, что обусловлено следующими причинами [48]:

1) На сегодняшний день концессии являются наиболее законодательно проработанной моделью ГЧП. В то время как Федеральный Закон «О ГЧП и МЧП» только вступил в силу, нормативно-правовая база концессионных соглашений представлена давно сформировавшимся законодательством, в частности [52, с.13-14; 53, с.8-9]:

- Федеральный закон Российской Федерации № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 как главный регулятор отношений бизнеса и государства в сфере реализации концессий;
- Гражданский кодекс РФ, регулирующий контрактные формы отношений, в том числе смешанные типы договоров, к которым относятся концессионные соглашения;
- Налоговый и бюджетный кодексы РФ, регламентирующие особенности исчисления и уплаты налогов и порядок предоставления суб-

сидий и инвестиций для финансирования капитальных затрат соответственно при реализации концессий;

- Постановления Правительства РФ о типовых концессионных соглашениях в отношении отдельных объектов инфраструктуры, предусмотренных п. 1 ст. 4, ФЗ «О концессионных соглашениях»;
- Прочие нормативно-правовые документы, затрагивающие отдельные аспекты концессионных соглашений, в том числе отраслевое законодательство (например, федеральный закон от 27.07.2010 № 190-ФЗ «О теплоснабжении», Земельный кодекс РФ).

При этом необходимо отметить, что законодательная база концессионных соглашений постоянно дорабатывается, вносятся поправки, призванные сделать данную форму более привлекательной для частных инвесторов. В частности, можно выделить следующие существенные изменения, внесенные в ФЗ «О концессионных соглашениях» за последние несколько лет [19, с.3-5; 38, с.7-17]:

- Выделение в отдельную главу норм, регулирующих правоотношения сторон в случае, если объектом концессионного соглашения являются объекты теплоснабжения и водоснабжения (изменения введены федеральным законом от 03.07.2016 № 275-ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон “О концессионных соглашениях”», вступающим в силу с 01.01.2017), при этом произошло выделение объектов по производству электрической энергии и объектов теплоснабжения в различные виды коммунальной инфраструктуры. Это связано, в первую очередь, с организационно-технологической и экономической спецификой отрасли, а также большой социальной значимостью данных объектов. Кроме того, согласно пп. «а» п. 2 Перечня поручений президента РФ от 9 августа 2015 г. № Пр-1608 [5], высшие должностные лица субъектов РФ должны обеспечить в установленные сроки передачу в концессию вышеуказанных объектов, находящихся в хозяйственном ведении государственных и муниципальных унитарных предприятий, которое было признано неэффективным.
- Субъектный состав концессионного соглашения: включение субъекта РФ в ряде прямо указанных в законе случаев в состав сторон концессионного соглашения; множественность лиц на стороне концедента (возможность вовлечения в проект разных публично-правовых образований на основании соглашения о проведении совместного конкурса);
- Объекты концессионного соглашения: предусматривается возможность заключения соглашения одновременно в отношении нескольких объектов (за рядом исключений); вносятся уточнения и расширяются формулировки некоторых видов объектов;

- Возможность частной инициативы в отношении заключения концессионного соглашения;
- Возможность заключения концессионного соглашения без проведения конкурса;
- Гарантии прав концессионера: обязанность концедента по принятию мер, обеспечивающих окупаемость инвестиций концессионера и получение им валовой выручки; предоставление концессионеру права преимущественного выкупа объекта соглашения;
- Введение новых положений, касательно условий концессионного соглашения и оснований для их пересмотра (по согласованию с антимонопольным органом).

2) Накоплен значительный опыт реализации инфраструктурных инвестиционных проектов в формате концессионных соглашений на различных уровнях. Так, по данным [52, с. 42], по состоянию на 2015 г. наблюдалась следующая картина: на разных стадиях реализации (от инициирования до завершения) находились 9 федеральных, 93 региональных, 328 муниципальных и 6 межмуниципальных концессионных проектов, из которых 149 приходились на энергетическую отрасль и 180 на коммунальную, которая также включает объекты электро- и теплоэнергетики. Данные по количеству реализуемых концессионных проектов в коммунальной сфере по состоянию на 01.10.2016 г. Представлены в таблице 5.3 [38, с. 4-5].

Как видно из таблицы, больше половины проектов (53 %) коммунальной сферы приходятся на объекты теплоснабжения, однако, объем инвестиций, направляемых в эту сферу, составляет всего 25,6 % от общего фонда.

Таблица 5.3

Концессионные проекты в коммунальной сфере

№	Отрасль	Количество проектов	Общий объем инвестиций (млн руб.)	Фед. бюджет (млн руб.)	Бюджет субъекта (млн руб.)	Объем частных инвестиций (млн руб.)
1	Объекты водоснабжения и водоотведения	348	79 490,60	61,9	579,6	78 849,20
2	Объекты теплоснабжения	456	35 424,40	151,5	5 419,80	29 853,50
3	Объекты электроснабжения	15	4 200	-	-	-
4	Объекты ТКО	25	8 284,50	404	220,5	7 660
5	Объекты освещения городских и сельских поселений	2	264	-	118,5	145,5
6	Мульти (водоснабжение, водоотведение и теплоснабжение)	13	5 600	-	-	-
	Всего:	859	133263,5	617,4	6338,4	116508,2

3) Вариативность применяемых финансовых инструментов: от прямого бюджетного и (или) частного финансирования, до выпуска концессионных и проектных облигаций, создания совместных предприятий и пр.

Схема концессионных соглашений в общем виде представлена на рисунке 5.10.

Как видно из схемы, помимо субъектов самого соглашения (концессионера и концедента, характеристика которых представлена на рисунке 5.11), в качестве участников концессии можно выделить общество, как основного потребителя услуг, предъявляющего особые требования к их качеству, а также различные органы исполнительной власти, осуществляющие контроль как за ходом реализации самого проекта, так и за деятельностью концессионера.

Таким образом, субъектами концессии являются публичная сторона (концедент) и частный партнер (концессионер), а в качестве объекта соглашения выступают объекты различных инфраструктур. Что касается концессионной платы, то законодательно регламентирована только её форма, размер же определяется условиями соглашения.

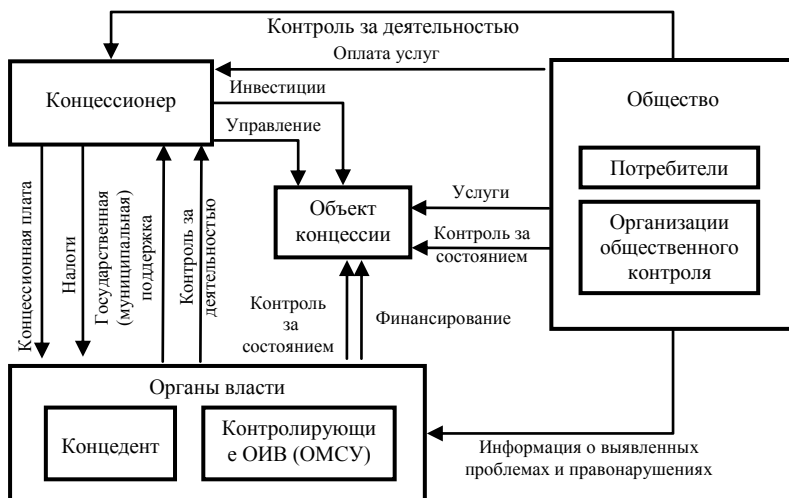


Рис. 5.10. Схема концессионного соглашения

На основе всего вышеизложенного можно выделить основные характеристики концессионных соглашений (рисунок 5.12).

Как следует из рисунка 5.12, одним из ключевых положений концессионных соглашений является невозможность изменения целевого назначения объекта соглашения, доходы от деятельности которого полностью поступают в распоряжение концессионера. Это, с одной стороны, является гарантией исполнения государством своих общественных обязанностей, а с другой – гарантией качества предоставляемых публичных услуг, т.к. от удовлетворенности потребителя напрямую зависят доходы частного инвестора.

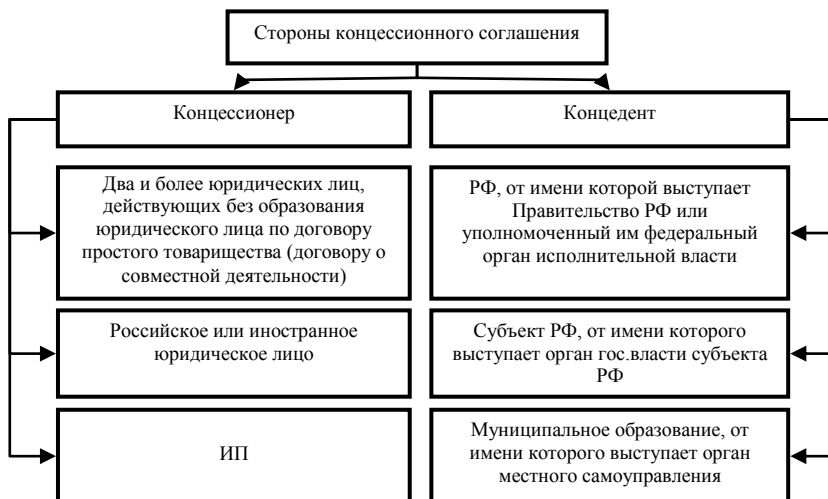


Рис. 5.11. Стороны концессионного соглашения



Рис. 5.12. Характеристика концессионных соглашений

2. Соглашение о государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве (СГЧП/СМЧП).

Данный тип соглашений был закреплен юридически только в 2015г с принятием Федерального закона № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве...», до этого момента правовое регулирование подобных соглашений осуществлялось только в рам-

ках регионального законодательства. Законодательно, соглашение о государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве представляет собой «юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о ГЧП/МЧП, заключенного в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами гос. власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества» [1].

Данный тип соглашений, по своей сути очень похож на концессию, укрупненная схема взаимоотношения сторон при реализации СГЧП/СМЧП приведена на рисунке 5.13.



Рис. 5.13. Схема СГЧП/СМЧП

Главной отличительной особенностью является возможность возникновения частной собственности на публичную инфраструктуру (в случае, если затраты частного партнера на создание объекта составляют более 50 % от общего объема инвестиций), что позволяет использовать новые, эффективные и сбалансированные модели ГЧП в российской правоприменительной практике, учитывающие, с одной стороны, государственный интерес, с другой – потребность бизнеса в различных механизмах государственной поддержки.

Также в целях обеспечения практической реализации закона о ГЧП введено достаточно четкое регламентирование процессов инициирования, разработки, оценки, принятия решения о реализации, определения частного партнера для реализации проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства. Определен перечень публичной инфраструктуры, которая может являться объектом соглашения о государственно-частном партнерстве. Данный перечень охватывает практически все отрасли: от социальной, коммунальной и транспортной инфраструктуры до энергетики и мелиоративных систем. При этом предусмотрено, что инвестор сможет подать заявку на создание объекта по собственной инициативе, не дожидаясь предложения со стороны публичного партнера.

3. Аренда с инвестиционными обязательствами. Законодательная база данной формы ГЧП представлена следующими нормативно-правовыми актами [66]:

- Гражданский кодекс РФ;
- Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;
- Законодательство о проведении конкурсов и аукционов (в том числе Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»);
- Региональное законодательство.

Схема реализации договоров данного типа в общем виде представлена на рисунке 5.14.



Рис. 5.14. Общая схема договора аренды с инвестиционными обязательствами

Как следует из представленной схемы, суть данного договора заключается в передаче инфраструктурного объекта, находящегося в государствен-

ной или муниципальной собственности, во временное пользование за определенную плату частному партнеру, при условии осуществления им определенной инвестиционной программы в отношении данного объекта: реконструкция или реставрация объекта, проведение ремонтных работ, выполнение других условий в течение срока эксплуатации объекта. Публичный же партнер со своей стороны может предоставлять частному партнеру различные виды льгот и преференций.

4. Контракты жизненного цикла (КЖЦ).

КЖЦ представляет собой «контрактную форму ГЧП, в соответствии с которой государственный партнер на конкурсной основе заключает с частным партнером соглашение на проектирование, строительство и эксплуатацию объекта на срок жизненного цикла объекта и осуществляет оплату по проекту равными долями после ввода объекта в эксплуатацию при условии поддержания частным партнером объекта в соответствии с заданными функциональными требованиями» [37, с. 4]. Общая схема КЖЦ представлена на рисунке 5.15.

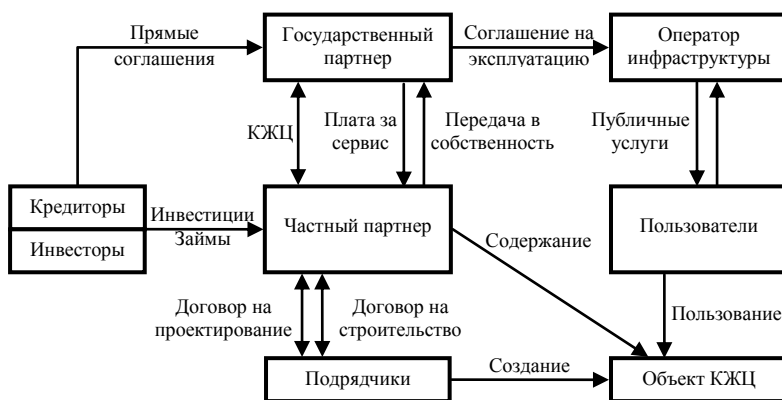


Рис. 5.15. Организационно-правовая схема КЖЦ (общий вид)

Из определения, а также из схемы, представленной на Рисунке 15, вытекают ключевые особенности КЖЦ:

- Данная форма ГЧП охватывает все этапы жизни объекта: проектирование, строительство, эксплуатацию;
- Самостоятельность частного партнера в принятии проектных и технических решений, необходимых для выполнения проекта. При этом все риски, связанные с этими решениями, также ложатся на частного партнера;
- Изначальное привлечение финансирования в проект осуществляет частным партнером в лице специальной проектной компании;

- Публичный партнер осуществляет платежи по проекту только с момента начала эксплуатации объекта в форме ежегодной (или ежеквартальной) «платы за сервис», зависящей только от выполнения функциональных требований по контракту. В случае их невыполнения частный партнер подвергается штрафным санкциям, оговоренным в контракте. Данные платежи должны быть гарантированы на весь период контракта;
- КЖЦ не включает в себя вопросы оперирования, т. е. сбора платы за пользование инфраструктурным объектом. Платежи за сервис, которые осуществляет государство, привязаны только к качеству объекта;
- Возможность возникновения права собственности на объект инфраструктуры как у публичной, так и у частной стороны – в зависимости от специфики конкретного проекта.

Основные преимущества КЖЦ для каждого из участников представлены на рисунке 5.16 [37, с. 5-6].

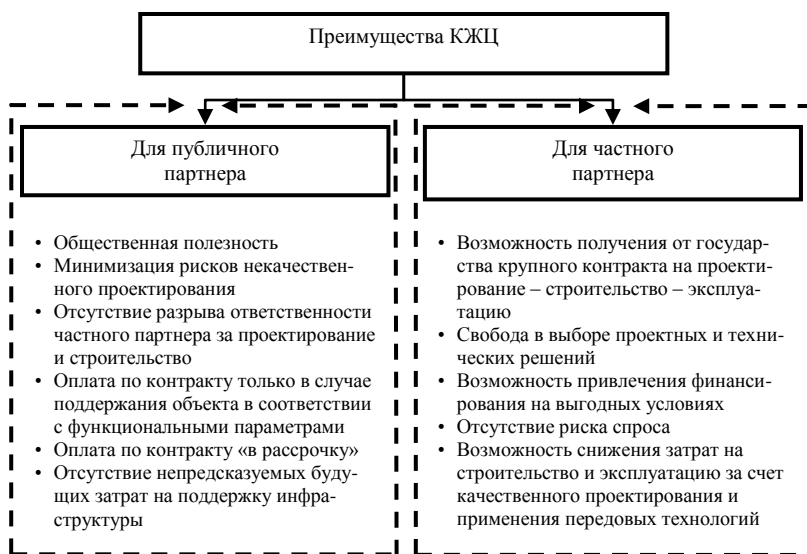


Рис. 5.16. Преимущества КЖЦ для его участников

Таким образом, основным преимуществом для государства является то, что все инвестиционные затраты принимает на себя частный партнер, соответственно, нет необходимости отвлекать значительные суммы из бюджета. Частный же партнер получает возможность выгодного вложения собственных средств на длительный период с гарантированной доходностью.

5. Ещё одной контрактной формой ГЧП являются долгосрочные договора с инвестиционной составляющей (ДИС). Механизм ДИСов появился как способ активного вовлечения строительных компаний в проекты ГЧП, реализуемые Государственной компанией «Автодор», в рамках более гибкой и оперативной процедуры, чем это предусмотрено законодательством о концессиях. По условиям финансирования и срокам реализации данный механизм в целом аналогичен концессионным соглашениям, однако имеется ряд принципиальных отличий [43]:

- В основе механизма – договор подряда;
- Отсутствие специального правового регулирования (ДИСы представляют собой на практике договоры в рамках корпоративной системы закупок государственных компаний, регулируемые Федеральным законом от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и Положениями о закупках соответствующих лиц);
- Объекты соглашения и земельные участки под ним не передаются во владение и пользование исполнителю соглашения на стадии эксплуатации объекта;
- Маленькая доля внебюджетного финансирования (10-15 % от общей стоимости реконструкции или строительства);
- Отсутствие коммерческого риска по сбору платежей;
- Возможность упрощения и сокращения сроков конкурсных процедур.

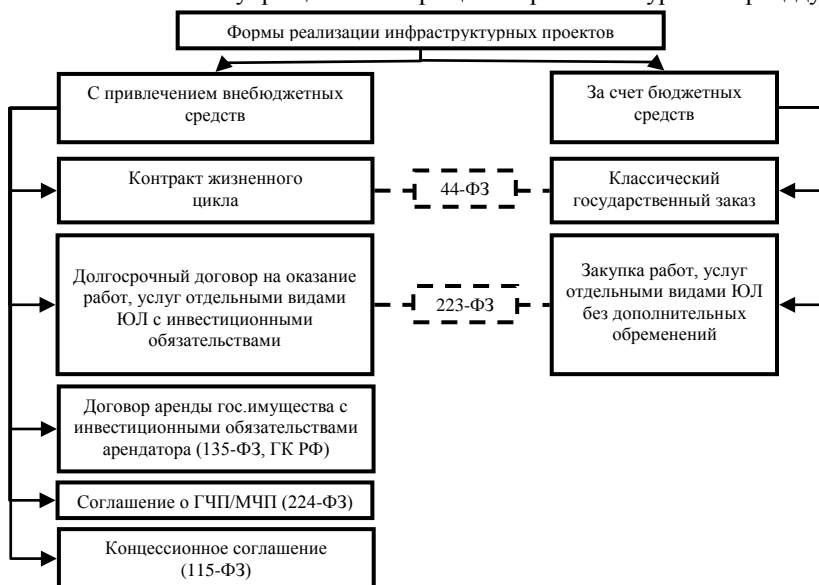


Рис. 5.17. Формы реализации инфраструктурных проектов

Помимо этого следует отметить такую форму ГЧП как совместные предприятия с государственным и частным капиталом для создания и управления объектами общественной инфраструктуры. Правовое регулирование данной формы ГЧП осуществляется в соответствии с Гражданским и Бюджетным (ст. 80) кодексами РФ. В зависимости от структуры и характера совместного капитала разновидностями этой формы могут быть либо акционерные общества, либо совместные предприятия на долевом участии сторон (например, полное товарищество или общество с ограниченной ответственностью). Главное отличие данной формы ГЧП состоит в том, что самостоятельность и свобода частного партнера при принятии решений существенно ограничены, т.к. государство, на правах учредителя, активно участвует в текущей деятельности предприятия.

Разнообразие возможных форм реализации инфраструктурных проектов, в т.ч. и ГЧП, также представлено на рисунке 5.17.

Таким образом, существует множество форм государственно-частного партнерства, которое является эффективным инструментом реализации инфраструктурных инвестиционных проектов, позволяющим не только снизить нагрузку на бюджет, но и повысить качество публичных услуг за счет привлекаемых со стороны частного инвестора опыта и технологий.

Библиографический список к главе 5

1. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]: Федеральный Закон Российской Федерации: от 13.07.2015 № 224-ФЗ: ред. от 29.12.2015 // КонсультантПлюс: справ.-правовая система, разд. Законодательство. – М., 1992-2016. – Загл. с экрана.

2. Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О концессионных соглашениях» [Электронный ресурс]: Федеральный Закон Российской Федерации: от 21.07.2005 № 115-ФЗ: ред. от 03.07.2016 // КонсультантПлюс: справ.-правовая система, разд. Законодательство. – М., 1992-2017. – Загл. с экрана.

3. Об установлении тарифов на тепловую энергию (мощность), поставляемую теплоснабжающими организациями потребителям на территории города Новосибирска, и тарифов на услуги по передаче тепловой энергии, теплоносителя для потребителей теплосетевых организаций города Новосибирска на 2014 год [Электронный ресурс]: приказ департамента по тарифам Новосибирской области от 17.12.2013 N 353-ТЭ // КонсультантПлюс: справ.-правовая система, разд. Законодательство. – М., 1992-2015. – Загл. с экрана.

4. Об установлении тарифа на питьевую воду (питьевое водоснабжение) и тарифа на водоотведение для Муниципального унитарного предприятия г. Новосибирска «ГОРВОДОКАНАЛ», осуществляющего на территории города Новосибирска и Новосибирской области деятельность в сфере холодного водоснабжения и водоотведения [Электронный ресурс]: приказ департамента по тарифам Новосибирской области от 16.12.2013 N 344-В // КонсультантПлюс: справ.-правовая система, разд. Законодательство. – М., 1992-2015. – Загл. с экрана.

5. Перечень поручений по итогам совещания с членами Правительства [Электронный ресурс] // Официальные сетевые ресурсы Президента России. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/assignments/orders/50119/>. – Загл. с экрана.

6. Приказ Минэкономразвития России от 30.11.2015 N 894 «Об утверждении Методики оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества» [Электронный ресурс]: Приказ Минэкономразвития России: от 30.11.2015 N 894: Зарегистрировано в Минюсте России 30.12.2015 N 40375 // КонсультантПлюс: справ.-правовая система, разд. Законодательство. – М., 1992-2017. – Загл. с экрана.

7. Решение Думы городского округа Тольятти Самарской области от 07.10.2015 N823 (ред. от 01.02.2017) «О порядке определения размера концессионной платы за использование объектов, находящихся в муниципальной собственности городского округа Тольятти» [Электронный ресурс]: Решение Думы городского округа Тольятти Самарской области: от 07.10.2015 N823: ред. от 01.02.2017// Кодекс: электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – М., 2012-2017. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/464021478>. – Загл. с экрана.

8. Закон Луганской Народной Республики от 06.08.2015 № 56-ПЗ/15 «О концессионной деятельности» [Электронный ресурс]: Закон Луганской Народной Республики: от 06.08.2015 № 56-ПЗ/15 // Официальный сайт Народного Совета Луганской Народной Республики. – Режим доступа: <https://nslnr.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/zakonoproekty/1119/>. – Загл. с экрана.

9. Постановление Кабинета Министров Украины от 12.04.2000 №639 «Об утверждении Методики расчета концессионных платежей» [Электронный ресурс]: Постановление Кабинета Министров Украины: от 12.04.2000 № 639 // Континент: информационная система. – М., 2012-2017. – Режим доступа: http://continent-online.com/Document/?doc_id=31337433. – Загл. с экрана.

10. Постановление Кабинета Министров Украины от 04.02.2016 № 130 «О внесении изменений в постановление Кабинета Министров Украины от 12 апреля 2000 г. № 639» [Электронный ресурс]: Постановление Кабинета Министров Украины: от 04.02.2016 №130 // Лига-закон: информационное

агентство. – Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP160130.html. – Загл. с экрана.

11. Постановление Совета Министров Луганской Народной Республики от 07.02.2017 №54/17 «Об утверждении методики расчета концессионных платежей» [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров Луганской Народной Республики: от 07.02.2017 №54/17 // Официальный сайт Фонда государственного имущества Луганской Народной Республики. – Режим доступа: <https://fgi-lnr.su/164-ob-utverzhenii-metodiki-rascheta-koncessiionnyh-platezhey.html>. – Загл. с экрана.

12. Схема теплоснабжения г. Новосибирска до 2030г. Книга 1. Существующее положение в сфере производства, передачи и потребления тепловой энергии для целей теплоснабжения / Департамент энергетики, жилищного и коммунального хозяйства, 2014. – 249 с.

13. Программа социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2015 года. Развитие энергетики, повышение энергоэффективности и энергобезопасности Новосибирской области на период до 2015 года [Электронный ресурс]: распоряжение Губернатора Новосибирской области: от 01.07.2009 №171-р // Официальный интернет-портал Правительства Новосибирской области. – Режим доступа: <http://www.nso.ru/page/2413>.

14. Генеральный план города Новосибирска: утвержден решением депутатов города Новосибирска от 26.12.2007 № 824 / Мэрия города Новосибирска, 2008. – 250 с.

15. Схема и программа перспективного развития электроэнергетики Новосибирской области на период 2012-2016гг.: Приказом Министерства промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области от 28.04.2011 № 95 / Правительство Новосибирской области, 2011. – 22 с.

16. Рекомендации по нормированию труда работников энергетического хозяйства. Часть 1. Нормативы численности рабочих котельных установок и тепловых сетей: утверждена приказом Госстроя России от 22.03.1999 № 65.

17. Рекомендации по нормированию труда работников энергетического хозяйства. Часть 2. Нормативы численности руководителей, специалистов и служащих коммунальных теплоэнергетических предприятий: утверждена приказом Госстроя России от 12.10.1999 № 74.

18. Анализ рынка акций. Инфраструктура // Газпромбанк, 2015. – 60 с.

19. Правовой анализ изменений, вносимых в законодательство Российской Федерации о концессионных соглашениях / Hogan Lovells, 2014.

20. Авилова Ж.Н., Герасименко О.А. Сущность, признаки и проблемы развития организационно-правовых форм государственно-частного партнерства в России // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. – 2016. – № 10. – С. 260-266.

21. Баринов В. А. Перспективы развития электроэнергетики России в период до 2030 г. [Электронный ресурс] // ИПН РАН. – М., 2013. – Режим

доступа: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=seminar/energo/z133>. – Дата обращения: 10.11.2015.

22. Борщевский, Г. А. Государственно-частное партнерство: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Г. А. Борщевский. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 344 с. – (Бакалавр и магистр. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-4863-9.

23. Будник В.А. Обоснование величины концессионных платежей по договорам концессии на строительство / В.А. Будник // Проблемы современной экономики. – 2013. – №4. – С.334 – 337.

24. Бюллетень социально-экономического кризиса в России // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. – 2016. – № 10. – 20 с.

25. В Красноярске обсудили перспективы сибирской теплоэнергетики [Электронный ресурс] // Интернет-газета Newslab.ru. – Режим доступа: <http://newslab.ru/news/741868>. – Загл. с экрана.

26. Волошина В.А. Сравнительный анализ государственно-частного партнерства и концессии [Электронный ресурс] // Научно-популярный журнал NovaInfo, 2016. – № 53. – Режим доступа: <http://novainfo.ru/article/8198>.

27. Государственно-частное партнерство в России: современное состояние и проблемы развития / И.И. Савченко, Н.Г. Сидорова, Е.В. Кочева, Н.А. Матеев // Известия ДВФУ. Экономика и управление, 2015. – № 1. – С. 99-111.

28. Долгиев М.М. Проблемы и перспективы развития тепловой энергетики в современных условиях // Вестник Адыгейского государственного университета. – 2011. – № 4. – С. 292-299.

29. Есть ли «жизнь после ДПМ»? [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал об энергетике в России и в мире «Переток.ру». – Режим доступа: <http://peretok.ru/articles/generation/11856/>. – Загл. с экрана.

30. Закон о государственно-частном партнерстве: руководство по применению. – М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2015. – 40 с.

31. Закон Украины от от 16.07.1999 №997-XIV (ред. от 24.11.2016) «О концессиях» [Электронный ресурс]: Закон Украины: от 16.07.1999 № 997-XIV: ред. от 24.11.2016 // Законодательство стран СНГ: WEB-версия информационно-правовой системы. – М., 2003-2017. – Режим доступа: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=17133. – Загл. с экрана.

32. Избыточная мощность: выводить нецелесообразно поддерживать. Стратегический выбор расположения запятой / А.Титов // Профессиональный журнал. – 2015. – № 03 (128). – С. 25-28.

33. Инфраструктура России: [Электронный ресурс] / Газпромбанк. – Режим доступа: http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/482/GPB_Infrastructure_update_250615.pdf. – Дата обращения: 15.12.2015.

34. Кабашкин В.А. Государственно-частное партнерство как экономическая концепция / ВШГА, МГУ им. Ломоносова, 2009.

35. Кифак А. Концессия: международный опыт и украинское законодательство // Порты Украины. – 2012. – № 09 (121). – С. 17-19.
36. Кондратьев В.Б. Инфраструктура как фактор экономического роста [Электронный ресурс] / Сетевое издание Центра исследований и аналитики Фонда исторической перспективы. – Режим доступа: http://www.perspektivy.info/book/infrastruktura_kak_faktor_ekonomicheskogo_rosta_2010-11-10.htm. – Дата обращения: 15.12.2015
37. Контракт жизненного цикла (КЖЦ) – Новый механизм ГЧП в России // VEGAS LEX. – 2010.
38. Концессионные соглашения в коммунальной сфере: актуальная статистика, изменение концессионного законодательства и совершенствование регулирования. – М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2016.
39. Курс 2030: исследование развития инфраструктуры в России: [Электронный ресурс] / Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В. – Режим доступа: [www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-russia-infrastructure-survey-2014-rus/\\$FILE/EY-russia-infrastructure-survey-2014-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-russia-infrastructure-survey-2014-rus/$FILE/EY-russia-infrastructure-survey-2014-rus.pdf). – Дата обращения: 15.12.2015.
40. Максимов С. Выгоды государства от передачи имущества в концессию [Электронный ресурс] // Официальный сайт Всеукраинской общественной организации «Ассоциация Специалистов Оценки». – Режим доступа: <http://www.afo.com.ua/ru/news/2/999>. – Загл. с экрана.
41. Матаев Т.М. Формы государственно-частного партнерства при реализации инфраструктурных проектов // Государственно-частное партнерство. – 2014. – Том 1. № 1. – С. 9-20. – <http://www.creativeconomy.ru/journals/index.php/ppp/article/view/22/>.
42. Механизмы и инструменты финансирования инфраструктурных проектов / П.А. Бруссер // Газпромбанк, 2013. – 18 с.
43. Михеев В.А. Государственно-частное партнерство: политика и механизм реализации. – М.: Научный эксперт, 2006. – С. 564.
44. Налоговый щит [Электронный ресурс] // Официальный сайт инвестиционной компании «ФИНАМ». – Режим доступа: <https://www.finam.ru/dictionary/wordf01CAA0001B/?page=1>. – Загл. с экрана.
45. Не надо бизнесу больше мешать. Теплоэнергетика России в шаге от катастрофы [Электронный ресурс] // Информационное агентство «Федерал-Пресс». – Режим доступа: <http://fedpress.ru/article/1642941>. – Загл. с экрана.
46. Непомнящий Е.Г. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. – 292 с.
47. Носова Т.И. Проблемы оценки эффективности проектов государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] // Научно-популярный журнал NovaInfo, 2016. – № 49. – Режим доступа: <http://novainfo.ru/article/7326>.
48. О государственно-частном партнерстве и концессиях в коммунальной сфере [Электронный ресурс] // Сайт, разработанный Ассоциацией ЖКХ

«Развитие» при содействии компании «ЖКХ Девелопмент». – Режим доступа: <http://investcomtech.ru/concess/general>. – Загл. с экрана.

49. Об основных проблемах в электроснабжении и теплоснабжении [Электронный ресурс] // Совет производителей энергии. – М., 2016. – Режим доступа: minenergo.gov.ru/system/download/2065/67244.

50. Обзор Федерального закона «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Официальный сайт адвокатского бюро «Линия права». – Режим доступа: <http://lp.ru/analytics/specialalerts/obzor-federalinogo-zakona-o-gosudarstvenno-chastnom-partnerstve-municipalino-chastnom-partnerstve-v-rossijskoj-federacii-i-vnesenii-izmenenij-v-otdelinie-zakonodatelinie-akti-rossijskoj-federacii/>. – Загл. с экрана.

51. Оптимизация концессионной платы в стохастической модели государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / В.И.Аркин, А.Д. Сластиников. – Режим доступа: http://mathecon.cemi.rssi.ru/seminar/2016/Arkin_Slastnikov_2712.pdf.

52. Практика применения концессионных соглашений в Российской Федерации / под ред. П.Л.Селезнева. – М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2015.

53. Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в Российской Федерации / под ред. П.Л. Селезнева. – М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2014.

54. Проблемы теплоэнергетики [Электронный ресурс] // Отраслевое информационное агентство «Новости энергетики». – Режим доступа: <http://novostienergetiki.ru/problemu-teploenergetiki/>. – Загл. с экрана.

55. Проблемы теплоэнергетики в России [Электронный ресурс] // Официальный сайт НПФ «Недрапроект». – Режим доступа: <http://www.paes250.ru/ru/pts-problem/index.html>. – Загл. с экрана.

56. Программа для расчета дисконтированной выручки размещена на сайте www.torgi.gov.ru [Электронный ресурс] // Официальный сайт Минэкономразвития России. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/competition/concurdep/201407303>. – Загл. с экрана.

57. Россия в цифрах. 2016: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 543 с.

58. Сазонов В.Е. Преимущества, недостатки и риски государственно-частного партнерства / В.Е. Сазонов // Вестник Российского университета дружбы народов. – 2012. – № 3. – С. 99-108.

59. Салов В.З. Особенности состояния современной энергетики и оценка энергоэффективности энергетического комплекса России / В.З. Салов // Электротехнический рынок. – 2012. – № 3 (45). – С. 22-25.

60. Сивакова С.Ю. Государственно-частное партнерство как форма реализации инвестиционной деятельности в регионе // Интернет-журнал «НА-

УКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №2 (2015) http://naukovedenie.ru/PDF/122EV_N215.pdf (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/122EVN215.

61. Сколько стоит избыточная мощность генераторов? / И. Долматов, И. Золотова // Профессиональный журнал. – 2015. – № 08 (133). – С. 32-35.

62. Текущее состояние отрасли теплоснабжения [Электронный ресурс] // Минэнерго РФ. – М., 2016. – Режим доступа: minenergo.gov.ru/system/download-pdf/4759/60329.

63. Тепло утекает из регионов [Электронный ресурс] // Новостной интернет-портал Газета.Ру. – Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/2016/02/09/8065013.shtml>. – Загл. с экрана.

64. Тепловая энергетика РФ: состояние и тенденции [Электронный ресурс] // Маркетинговое агентство Simple Analytics. – М., 2014. – Режим доступа: <http://www.simple-analytics.com/simple-fresh/market-of-teploenergo/>. – Загл. с экрана.

65. Управление инфраструктурными проектами: учебное пособие для высшего профессионального образования / С.А. Измалкова, Т.А. Головина, И.Л. Фаустова, И.А. Тронина, С.С. Елецкая. – Орел: ФГБОУ ВПО «Госуниверситет УНПК», 2012. – 171 с.

66. Халатенкова Е.Ю. Аренда с инвестиционными обязательствами как механизм развития социальной инфраструктуры региона [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами. – 2016. – № 5. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-87-872016/item/3948-2016-05-23-08-14-04>.

**ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО
РАЗВИТИЯ – ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ
РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**6.1. Территории с особым юридическим статусом:
правовое регулирование, особенности функционирования**

Россия – одна из небольшого количества стран имеет огромную протяженность своих территорий с разными природными, историческими факторами, географическим положением, степенью освоенности ресурсов, этническим составом населения и характером расселения, особенно ее окраин [1]. Для привлечения инвестиций в Российской Федерации выделены территории с особым юридическим статусом: при создании предприятий на этих территориях действуют различные экономические льготы [4]. Виды территорий с особым юридическим статусом на территории России:

- территории опережающего социально-экономического развития (далее ТОСЭР);
- свободные экономические зоны (далее – СЭЗ);
- технопарки.

Российское инвестиционное агентство «Инвестируйте в Россию» оказывает поддержку иностранным инвесторам при выборе особой экономической зоны, свободной экономической зоны, технопарка или территории опережающего социально-экономического развития.

Многие регионы страны, в частности Дальневосточный регион России находятся на большом расстоянии от политического и экономического центра и существенно уступают по своему развитию центральным регионам [2]. Поэтому одним из путей реализации инновационной стратегии Российской Федерации является создание территории опережающего развития (ТОР) в Дальневосточном Федеральном округе. Дальний Восток достаточно богат своими ресурсами и является перспективным в своём развитии, поэтому с точки зрения инноваций и инвестиций представляет особый интерес для инвесторов.

Территории опережающего развития (далее – ТОР) – это часть территории субъекта Российской Федерации, на которой устанавливается особый правовой режим ведения предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного развития и создания комфортных условий для

обеспечения жизнедеятельности населения. В частности, предусмотрены льготные налоговые условия, упрощенные административные процедуры и др. [3]. Все эти проекты были разработаны с учётом необходимого развития экономики. Специализация этих площадок обеспечит производство товаров и услуг, которые будут конкурентоспособны на рынке АТР, а также будут иметь высокую степень экспортного потенциала. Резидент ТОР – индивидуальный предприниматель или являющееся коммерческой организацией юридическое лицо, которые заключили соглашение об осуществлении деятельности на территории опережающего социально-экономического развития и включены в реестр резидентов ТОР.

На сегодняшний день на Дальнем Востоке созданы 14 территорий опережающего социально-экономического развития. Все эти проекты были разработаны с учётом необходимого развития экономики. Специализация этих площадок обеспечит производство товаров и услуг, которые будут конкурентоспособны на рынке Азиатско-Тихоокеанского региона, а также будут иметь высокую степень экспортного потенциала (рисунок 6.1).

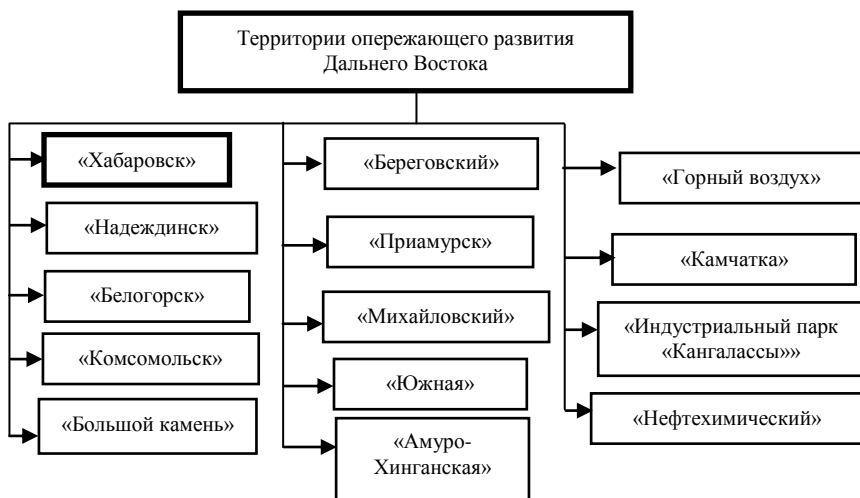


Рис. 6.1. Территории опережающего развития Дальнего Востока

ТОРы образуются не только в целях развития отраслей экономики и привлечения инвестиций (как особые экономические зоны, ОЭЗ), но и для создания комфортных условий проживания населения.

Льготы, предоставляемые резидентам ТОР:

1. Пониженные тарифы страховых взносов: общий размер взносов на 10 лет составит 7,6 % в течение трех лет с момента принятия закона.
2. Льготные арендные ставки: 0,4 % от базовой ставки.

3. Преференция в отношении налогов: освобождение или снижение ставки на имущество и землю, налог на прибыль в течение первых пяти лет составит от 0 % до 5 %, последующие пять лет – 10 %.
 4. Возможность привлечения в льготном и ускоренном порядке иностранного квалифицированного персонала.
 5. Использование режима свободной таможенной территории.
 6. Использование санитарных и технических регламентов по примеру наиболее развитых государств ОЭСР.
- Налоговые льготы для резидентов ТОР представлены в таблице 6.1.

Таблица 6.1

Налоговые льготы для резидентов ТОР

Налог на добычу полезных ископаемых	Налог на прибыль	Налог на имущество/ налог на землю	Транспортный налог	Социальные взносы
0 % в течении четырех лет, постепенное повышение до 100 %.	Не более 5 % в течении первых пяти лет, не менее 10 % в течении последующих пяти лет.	Может быть предусмотрено освобождение.	–	7,6 % в течении 10 лет.

Существуют налоговые льготы по большинству налогов, за исключением специальных налоговых режимов налог на добычу полезных ископаемых, налог на прибыль, налог на имущество, транспортный налог, а также льготы по социальному взносу.

Задача территорий опережающего социально-экономического развития заключается в укреплении и модернизации промышленности и экономики Дальнего Востока. ТОРы должны стать иностранные инвесторы и предприниматели, которые смогут осуществлять профессиональную деятельность в льготных условиях пониженного налогообложения. Федеральным законодательством установлено, что ТОРы будут действовать в течении 70-ти лет с возможностью продления срока действия.

Федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» был принят Госдумой 29 декабря 2014 г. Согласно закону ТОР создается на 70 лет и срок может быть продлён на основании решения Правительства РФ. Настоящий Федеральный закон определяет правовой режим ТОСЭР в Российской Федерации, меры государственной поддержки и порядок осуществления деятельности на таких территориях. 29 декабря 2014 г. принят Федеральный закон от № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», направленный на создание правовых основ государственной поддержки регионов Дальневосточного федерального округа, а также отдельных субъектов Российской Федерации [7]. Характеристика территорий опережающего развития Дальнего Востока представлена в таблице 6.2.

Таблица 6.2

Характеристика территорий опережающего развития Дальнего Востока

Название ТОР, местоположение	Специализация	Площадь, га	Объем частных инвестиций, млн. руб. 2015-2018 гг.	Количество создаваемых рабочих мест, ед.
«Хабаровск», Хабаровский район	транспортно-логический, металлургия	587	30	3 000
«Комсомольск», Комсомольск-на-Амуре	авиастроение, производство комплектующих для авиастроения	210	15 000	3 000
«Надеждинская», Приморский край	транспортно-логистических услуг, перерабатывающей промышленности	806	6 700	1,6
«Белогорск», Амурская область	сельское хозяйство	702	1 450	700 000
«Приамурская», Амурской области	промышленно-логистической	857	130 000	1,5
Индустриальный парк «Кангалассы», Республика Саха (Якутия)	промышленная	17	1 110	350
«Беринговский», Анадырский район, г. Анадырь Чукотского автономного округа	горнодобывающая промышленность	6000	8 000	450
«Михайловская», Приморский край	сельское хозяйство	3 150	39 000	2 400
«Камчатка», Елизовский район	туристско-рекреационный кластер, промышленно-производственные комплексы	2 200	28 100	3 000
«Большой Камень», Приморский край	судостроение	324	140 000	5 500
«Горный воздух», г. Южно-Сахалинск	туристско-рекреационная	40	6 100	725
«Нефтехимический», Приморский край	нефтехимия	600	546 000	3 500
«Амуро-Хинганская», Еврейская автономная область	комплексных производств, перерабатывающие предприятия легкой и пищевой промышленности	23 400	15 934	1 190

Большинство территорий опережающего развития расположенных в Приморском крае, так как Приморский край является регионом входящих в страны Азиатско-Тихоокеанского региона.

В России действует 19 свободных экономических зон, расположенных на территории разных регионов. СЭЗ созданы для развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей экономики, развития туризма, санаторно-курортной сферы, портовой и транспортной ин-

фраструктур. Свободная экономическая зона – некоторая выделенная территория страны, на которой имеется льготный валютный, налоговый и таможенный режим. В таких зонах приветствуется приток иностранного капитала, а также совместная с ним предпринимательская деятельность. В России выделяются пять таких зон: промышленно-производственная, зона свободной торговли, туристическая, серверная и научно-техническая зона.

Главная цель создания таких зон – решение стратегических задач развития государства в целом или отдельной территории: внешнеторговых, общеэкономических, социальных, региональных и научно-технических задач. Деятельность СЭЗ регламентируется Федеральным законом от 22 июля 2005 года N 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [5]. Действуют льготы в отношении имущественного, транспортно-го, земельного налога, ставка по ним 0 % в течении 10 лет. Налог на прибыль тарифицируется по ставкам в течении 5 лет по ставке 2 %, последующие 5 лет 7 %, остальные года до 2055г по ставке 15,5 %. Действует ускоренный режим амортизации с повышающим коэффициентом – 2 %. Также в отношении таможенных сборов, отменены пошлины на импорт и экспорт готовой продукции, сырья, материалов.

СЭЗ в России позволяет решить ряд следующих задач:

- создание новых мест работы для тех лиц, которые обладают достаточной квалификацией;
- появляется стимул для отечественного производителя, повышается уровень инвестиций в производство;
- сохранение и развитие интеллектуального потенциала;
- привлечение в страну капитала из других стран.

Технопарк представляет собой научно-производственный территориальный комплекс для высокотехнологичных предприятий малого и среднего бизнеса. Комплекс имеет систему обслуживания, предоставляющую сложный и простой сервис. Территория комплекса делится на модули, которые сдаются в аренду и адаптируются под требования конкретных инновационных предприятий. Он упрощает создание и рост инновационным компаниям с помощью инкубационных процессов и процессов выведения новых компаний из существующих. Технопарк помимо высококачественных площадей обеспечивает другие услуги. В рамках государственной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» заявлено создание 16 технопарков в 13 регионах. С 2007 г. по 2014 г. из государственного бюджета на реализацию программы было выделено 30,5 миллиардов рублей. Совокупная годовая выручка 747 компаний-резидентов, которые разместились в технопарках, составила около 32 млрд рублей в год. Технопарки будут освобождены от уплаты налога в отношении недвижимого имущества, по земельному налогу они будут платить 0,7 % от начисленной суммы, а арендная плата за землю составит 0,01 % от кадастровой стоимо-

сти. При этом для собственников технопарков, управляющих компаний и якорных резидентов технопарков налог на прибыль составит 13,5 %. Закон о государственные поддержки «технопарков» принят Законодательным Собранием 24 февраля 2011 г. Рассмотрим понятие ТОР, СЭЗ и технопарки, проведем сравнительный анализ этих трех инструментов региональной политике [6]. Сравнительный анализ трех инструментов региональной политики представлен в таблице 6.3.

Таблица 6.3

Сравнительный анализ трех инструментов региональной политики

Показатель	ТОР	СЭЗ	Технопарк
Определение	Часть территории субъекта РФ, на которой устанавливается особый правовой режим ведения предпринимательской и других видов деятельности.	Ограниченная территория в регионах, с особым юридическим статусом по отношению к остальной территории и льготными экономическими условиями для национальных или иностранных предпринимателей.	Имущественный комплекс, в котором объединены научно-исследовательские институты, объекты индустрии, деловые центры, выставочные площадки, учебные заведения, а также подъездные пути, жилые поселки, охрана.
Площадь	Не определена	Общая площадь этих территорий составляла более 1 млн. км ² (7 % территории).	Не определена
Цель	Создание подходящих условий для привлечения инвестиций, ускоренного социально-экономического развития, обеспечение благоприятных условий для жизнедеятельности населения.	Развитие обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей экономики, развития туризма, санаторно-курортной сферы, портовой и транспортной инфраструктуры.	Создание условий, благоприятных для организации, развития и деятельности малых инновационных предприятий, для ускорения коммерциализации результатов научно-исследовательских работ, изобретений.
Границы	На территории муниципального образования или территориях нескольких муниципальных образований в границах одного субъекта РФ.	Границы особой экономической зоны образуют земельные участки, находящиеся в государственной, муниципальной или частной собственности и отведенные под создание СЭЗ.	Стал проектом республиканского масштаба.
Налоги	Для резидентов ТОР налог на прибыль первые пять лет – 5 %, последующие – от 10 %.	Первые пять лет – 0 % налог на прибыль. Следующие пять лет – 10 %.	Сниженная до 13,5 % ставка налога на прибыль. Земельный налог – 0,7 % от размера.
Срок действия	70 лет. Срок может быть продлен.	49 лет. Не подлежит продлению.	Не ограничен.

Сравнивая определение данных инструментов, можно заметить наличие в определении ТОР формулировки «часть территории субъекта РФ», в то время как в определении СЭЗ используется формулировка «часть территории РФ», в определении технопарк используется формулировка имущественный комплекс. Однако инициаторами создания ТОР и технопарка явля-

ются инвесторы, а СЭЗ – региональные власти [7]. Цели СЭЗ и технопарков прописаны более детально, чем в ТОР. Различие в целях и определяет срок существования этих трех инструментов региональной политики. По логике законодателя, достижение целей возможно за 49 лет – срок функционирования СЭЗ. Цели ТОР более обширны, потому и срок функционирования ТОР больше – 70 лет. Срок действия технопарка неограничен. Не будет ошибкой сказать, что глобальная цель этих методов едина – привлечение инвестиций и создание определенной формы государственно-частного партнерства. Такое партнерство заключается в том, что государство предпринимает меры поддержки и создает частному партнеру благоприятные условия для осуществления предпринимательской деятельности на определенной территории, а частный партнер вкладывает инвестиции в развитие данной территории.

Создание ТОР позволяет получить социально и экономически развитые территории ДФО. ТОР способствует повышению уровня жизни населения увеличивает продолжительность жизни. ТОР стал импульсом для инновационного развития страны, привлечения иностранных технологий. Создание ТОР способствует развитию промышленного производства в регионах. Развитые территории ДФО позволяет в значительной степени повысить экономический потенциал России [8]. На сегодняшний день стоит необходимость создавать выгодные условия для развития масштабных проектов, в долгосрочной перспективе обещающих хорошую прибыль. Благодаря созданию ТОР будут созданы рабочие места, будет производство, которое позволит заместить импорт, увеличить валовой региональный продукт, число населения, предприятий. Другие экономические зоны менее привлекательны для бизнеса.

6.2. Влияние ТОР на социально-экономическую ситуацию на Дальнем Востоке РФ

Депопуляция Дальнего Востока является одной из самых актуальных проблем не только самих жителей входящих областей, но и государства в целом. Дальний восток составляет более одной трети территории Российской Федерации, тогда как население 4,2 процента от общей численности страны. Данная проблема только усугубляется. Как одним из способов решения данной проблемы является создание сети территорий опережающего развития на Дальнем Востоке и в Сибири. Дальний восток идентифицируется как самый депопулирующий регион страны. С начала девяностых годов население Дальнего Востока сократилось на 22 % и до сих пор население продолжает сокращаться [9]. При этом следует отметить, что общая численность нашей страны растет. Этот фактор демонстрирует то, что проблема является именно региональной. Дальнему Востоку, тем более Приморскому краю уделяется в этом вопросе наибольшее внимание.

Для более объективной оценки проблемы, данные численности населения по регионам Дальнего Востока за 1991-2017 год представим в таблице 6.4 [10].

Таблица 6.4

**Динамика численности населения регионов Дальнего Востока
за 1991-2017 год [11]**

Регион	1991 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Амурская область	1 054 267	↓830 103	↓828 660	↓821 573	↓816 910
Еврейская автономная область	219 458	↓176 558	↓176 304	↓174 412	↓172 671
Камчатский край	478 541	↓322 079	↓321 659	↓320 156	↑320 549
Магаданская область	384 525	↓156 996	↓156 534	↓154 485	↓152 358
Приморский край	2 309 701	↓1 956 497	↓1 953 545	↓1 950 483	↓1 947 263
Республика Саха (Якутия)	1 118 983	↑958 528	↓958 258	↓955 859	↓955 580
Сахалинская область	715 333	↓497 973	↓496 739	↓495 402	↓493 302
Хабаровский край	1 624 704	↓1 343 869	↓1 342 887	↓1 342 475	↓1 342 083
Чукотский автономный округ	158 056	↑50 526	↓50 346	↓50 988	↓50 780
Итого	8 063 568	↓6 293 129	↓6 284 932	↓6 265 833	↓6 251 496
Цепной темп прироста, %	-	-22,0	-0,1	-0,3	-0,2
Базисный темп прироста, %	-	-22,0	-22,1	-22,3	-22,5
Регион	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	-
Амурская область	↓811 274	↓809 873	↓805 689	↓801 752	-
Еврейская автономная область	↓170 377	↓168 368	↓166 120	↓164 217	-
Камчатский край	↓319 864	↓317 269	↓316 116	↓314 729	-
Магаданская область	↓150 312	↓148 071	↓146 345	↓145 570	-
Приморский край	↓1 938 516	↓1 933 308	↓1 929 008	↓1 923 116	-
Республика Саха (Якутия)	↓954 803	↑956 896	↑959 689	↑962 835	-
Сахалинская область	↓491 027	↓488 391	↓487 293	↑487 344	-
Хабаровский край	↓1 339 912	↓1 338 305	↓1 334 552	↓1 333 294	-
Чукотский автономный округ	↓50 555	↓50 540	↓50 157	↓49 822	-
Итого	↓6 226 640	↓6 211 021	↓6 194 969	↓6 182 679	-
Цепной темп прироста, %	-0,4	-0,3	78,7	-44,3	-
Базисный темп прироста, %	-22,8	-23,0	37,7	-23,3	-

Как видно из таблицы 6.4, население всех областей непременно сокращается. Это связано в первую очередь с более сложными условиями проживания, нежели в других регионах РФ. На столь стремительное снижение численности Дальнего Востока повлияло удаленность от центральной части России, а также суровые климатические условия.

Дальний восток составляет 6169,3 тыс. км², что является 36 % территории Российской Федерации, тогда как его население лишь 4,2 % от общей численности страны. Данная проблема существует уже много лет и с каждым годом ее актуальность только увеличивается. Как одним из способов решения данной проблемы в 2013 году президент РФ Владимир Владимирович Путин в послании Федеральному собранию предложил создать сеть территорий

опережающего развития на Дальнем Востоке и в Сибири [12, 13]. Территория опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации (далее – ТОСЭР) – экономическая зона со льготными налоговыми условиями, упрощёнными административными процедурами и другими привилегиями в России, создаваемая для привлечения инвестиций, ускоренного развития экономики и улучшения жизни населения. Данный государственный проект призван помочь как начинающим, так и уже сформировавшимся бизнес-предприятиям.

Идея проекта заключается в том, чтобы сделать Дальний Восток наиболее благоприятным экономическим субъектом. Для этого Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ предлагает следующий ряд льгот для резидентов ТОСЭР [14]:

- налог на добычу полезных ископаемых: 0 % в течение четырёх лет, с постепенным повышением до 100 %;
- налог на прибыль: не более 5 % в течение первых пяти лет, не менее 10 % в течение следующих 5 лет;
- налог на имущество, налог на землю: может быть предусмотрено освобождение;
- социальные взносы: 7,6 % в течение 10 лет;
- использование режима свободной таможенной территории;
- льготный режим подключения к различным объектам инфраструктуры;
- возможность привлечения в льготном и ускоренном порядке иностранного квалифицированного персонала;
- использование санитарных и технических регламентов по примеру наиболее развитых государств организаций экономического сотрудничества и развития;
- особый порядок пользования землей;
- льготные ставки по арендной плате; особый порядок проведения государственного контроля и муниципального надзора;
- предоставление особых государственных услуг.

Льготы на налоги являются, чуть ли не основной привилегией данного законопроекта. На многие факты налогообложение идет существенное понижение на определенный срок, с возрастанием налога до его актуальной величины согласно НК РФ в течение нескольких лет. Некоторые налоги и впредь полностью освобождаются от уплаты. Время реализации ТОСЭР рассчитано на 12 лет [14].

Таким образом, государственный проект рассчитывает, что за 12 лет предприятия смогут реализовать свой основной потенциал и выйти на полную мощность в условиях Дальнего Востока. В результате чего можно отметить, что программа ТОСЭР в первую очередь рассчитана для того, чтобы помочь предпринимателям начать свою финансовую деятельность. Большие

объемы земли, которые никак не задействованы, являются проблемой, которую ТОСЭР должен помочь решить. Однако стоит учитывать также то, что ТОСЭР конкретизируется на реализации земель находящихся за пределами городских окрестностей. Как ранее было отмечено, наблюдается факт снижения численности россиян на Дальнем Востоке, однако численность в крупных городах не уменьшается, а имеет стабильный рост [14]. Динамика численности населения в самых больших городах за 1991-2017 год отражена в таблице 6.5.

Таблица 6.5

**Динамика численность населения в самых больших городах
Дальнего Востока за 1991-2017 год [11]**

Город	1991 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Хабаровск	613 000	↓577 441	↑577 753	↑585 556	↑593 636
Владивосток	648 000	↑592 034	↑592 100	↑597 476	↑600 378
Якутск	193 000	↑269 601	↓269 500	↑278 406	↑286 456
Комсомольск-на-Амуре	319 000	↓263 906	↓263 336	↓260 257	↓257 891
Благовещенск	211 000	↑214 390	↑214 400	↑215 736	↑217 644
Южно-Сахалинск	164 000	↑181 728	↓181 651	↑186 267	↑190 227
Петропавловск-Камчатский	273 000	↓179 780	↓179 500	↑179 784	↑181 618
Уссурийск	160 000	↓158 004	↓158 000	↑161 841	↑165 072
Находка	165 000	↓159 719	↓159 700	↓158 929	↓158 358
Артём	68 887	↑102 603	↓102 600	↑102 757	↓102 451
Город	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	-
Хабаровск	↑601 043	↑607 216	↑611 160	↑616 000	-
Владивосток	↑603 244	↑604 602	↑606 653	↑608 235	-
Якутск	↑294 138	↑299 169	↑303 836	↑322 708	-
Комсомольск-на-Амуре	↓254 934	↓253 030	↓251 283	↓249 924	-
Благовещенск	↑220 077	↑224 192	↑224 335	↑224 419	-
Южно-Сахалинск	↑192 734	↑192 780	↑193 669	н/д	-
Петропавловск-Камчатский	↑182 711	↓181 015	↓180 963	↓179 865	-
Уссурийск	↑166 819	↑168 137	↑168 598	н/д	-
Находка	↓156 442	↓155 722	↓153 581	н/д	-
Артём	↓102 405	↑103 925	↑105 338	н/д	-

Из таблицы 6.5 видно, что по большинству городов имеет хоть и не существенный, но стабильный рост населения. Уменьшение наблюдается только в г. Находка и г. Комсомольск-на-Амуре, а также в г. Петропавловск-Камчатский, это вызвано в первую очередь все той же самой актуальной проблемой – удаленностью городов от центра Дальнего Востока. Проанализировав данные из таблиц, можно сказать, что на фоне общего снижения численности населения на Дальнем Востоке количество людей в крупных городах не уменьшается, а имеет рост. Этот факт говорит о том, что население в основном уменьшается в небольших городах и сельских поселениях, таким образом, вся депопуляция относится к территориям, которые в наибольшей степени

отрезаны от внешнего мира. Динамика численности населения в городах Дальнего Востока, население которых меньше 100 тысяч человек за 1991-2017 год отражена в таблице 6.6.

Таблица 6.6

**Динамика численности населения в городах Дальнего Востока
с населением менее 100 тысяч человек за 1991-2017 год [11]**

Город	1991	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Магадан	155000	↓95982	↓95463	↓95048	↓94344	↓95982	↓92974	↓92081	↑99626
Биробиджан	83667	↓75413	↑75833	↑76203	↓75542	↓74791	↓74777	↓74559	н/д
Белогорск	73435	↑68249	↓68200	↓67912	↑67991	↓67572	↓67216	↓66832	↓66445
Нерюнгри	72540	↓61747	↓61700	↓60508	↓60013	↓58846	↓58133	↓57791	↓56747
Свободный	81300	↓58778	↑58800	↓57713	↓57065	↓56246	↓55159	↓54536	↓54156
Арсеньев	71500	↓56750	↑56800	↓55823	↓54987	↓54085	↓53543	↓53083	↓52312
Спасск-Дальний	61400	↓44173	↑44200	↓43605	↓43305	↓42491	↓42020	↓41539	↓41127
Амурск	59600	↓42970	↓42936	↓42117	↓41688	↓41074	↓40803	↓40561	↓40106

Данные из таблицы 6.6 показывают о том, что население небольших городов на Дальнем Востоке имеют стабильный упадок населения. Абсолютно все города с населением менее 100 тысяч людей в целом имеют тенденцию к снижению численности населения, исключением является город Магадан, в 2017 году численность населения выросла.

В результате этого можно сделать вывод, что на Дальнем Востоке имеется стабильная депопуляция населения в городах и поселках, наиболее удаленных от основных центров региона Дальнего Востока. ТОСЭР направлена на решение этой проблемы. Данный проект в первую очередь создан, чтобы призвать крупных инвесторов реализовать бизнес на Дальнем Востоке в более выгодных экономических условиях, предоставляемых программой. Проект подразумевает, что если остальные участки региона не будут отставать в развитии от крупных городов, а также будут иметь все необходимые ресурсы, то они станут наиболее пригодными и привлекательными для жизни, в результате чего население в этих местах не будет сокращаться. Характеристика ТОСЭР отражена в таблице 6.7.

Исследуя характеристику создаваемых территорий опережающего развития необходимо отметить, что в целом на конец 2017 года должно составить не менее 283 количество поданных заявок на участие в «ТОР», объем частных инвестиций по территориям, созданным до 2017 года должно составить 1419 млрд. рублей и создано 34200 рабочих места. При этом Правительство ставить целью на конец 2017 года территории должны привлечь 190 резидентов с частными инвестициями нарастающим итогом сначала реализации программы «ТОР» 2200 млрд. рублей, основано 44 предприятия и обеспечить 34200 рабочих места.

Таблица 6.7

Характеристика территорий опережающего развития [15]

Наименование ТОР	Край (область)	Год создания	Инвесторы	Количество заявок на участие	Объем частных инвестиций, млрд. руб.	Рабочие места
Беринговский	Чукотский автономный округ	До 2017	Россия, Кипр, Австралия	14	17	1148
Кангалассы	Республика Саха (Якутия)	До 2017	Россия, Литва, Япония, Китай	25	11	1320
Южная Якутия	Республика Саха (Якутия)	До 2017	Россия	25	28	1562
Камчатка	Камчатский край	До 2017	Россия, Южная Корея	44	20	2989
Белогорск	Амурская область	До 2017	Россия	4	2	711
Приамурская	Амурская область	До 2017	Россия, Китай	5	136	1893
Свободный	Амурская область	План в 2017	н/д	н/д	н/д	н/д
Комсомольск	Хабаровский край	До 2017	Россия	21	34	3403
Хабаровск	Хабаровский край	До 2017	Россия, Япония, Китай	41	45	4455
Николаевск	Еврейская АО	В 2017	н/д	н/д	н/д	н/д
Амуру-хинганская	Еврейская АО	До 2017	Россия, Китай	4	15	1190
Горный воздух	Сахалинская область	До 2017	Россия	10	14	888
Южная	Сахалинская область	До 2017	Россия	7	17	834
Нефтехимический	Приморский край	До 2017	Россия	1	796	4420
Михайловский	Приморский край	До 2017	Россия	18	65	3985
Надеждинская	Приморский край	До 2017	Россия, Китай	44	46	5404
Большой Камень	Приморский край	До 2017	Россия, Сингапур	20	173	8069
Остров Русский	Приморский край	План в 2017	н/д	н/д	н/д	н/д
Итого				283	1419	34202

Наибольшее количество «ТОР» Правительство создает в Приморском крае, это очевидно, ведь в Приморском крае с 1991 года произошел наибольший спад населения более чем на 350 тысяч человек [16]. Магаданской области и Чукотскому автономному округу Правительство уделяет наименьшее внимание, чем другим регионам. В Магаданской области не создано ни одной территории опережающего развития, притом, что численность населения снизилась около 250 тысяч человек с 384,5 до 145,5 тысяч человек. В Чукотском автономном округе только одна территория, за исследуемый период численность снизилась с более чем в 150 тысяч человек, до менее 50 тысяч человек. Результаты деятельности ТОСЭР за 2016 год и план на 2017 год отражены в таблице 6.8.

Таблица 6.8

Результаты деятельности территорий опережающего развития за 2016 г. и план на 2017 г. [15], нарастающим итогом

Показатель	2016 год	2017 год (план)	Отклонение (+; -)
Количество привлеченных резидентов	111	190	+79
Сумма привлеченных инвестиций	434,8	2200	+1765,2
Создано новых предприятий	15	44	+29
Создано рабочих мест	22720	34200	+11480

Не смотря на создание ТОСЭР на Дальнем Востоке, инвестиции в основной капитал выросли с 2013 года всего с 820,1 до 985,2 млрд. рублей, то есть на 165,1 млрд. рублей. Притом, что инвестиции в «ТОР» на конец 2016 года составили 434,8 млрд. рублей, это говорит о том, что государство уменьшает в целом объем инвестиций по регионам, уделяя внимание отдельным населенным пунктам, относящимся к ТОСЭР. Инвестиции в основной капитал по регионам Дальнего Востока отражены в таблице 6.9.

Таблица 6.9

Инвестиции в основной капитал по регионам Дальнего Востока России за 2010-2016 год [13, 14], в миллионах рублей

Регион	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Республика Саха (Якутия)	130493	↑190409	↑205206	↓193947	↓181172	↑198032	↑275273
Камчатский край	32615	↑33860	↑36138	↓32708	↓25199	↑25950	↑33344
Приморский край	208209	↑307618	↓203189	↓123061	↓134652	↓116068	↑123500
Хабаровский край	156439	↑180508	↓179907	↓150078	↓117887	↓109002,1	↑115078
Амурская область	83892	↑118297	↓113084	↓102003	↓74169	↑112507	↑128483
Магаданская область	16809	↑19061	↑27571	↑37879	↑38351	↑63542	↓38888
Сахалинская область	135014	↑176021	↓164028	↑175632	↑210313	↑305401	↓247986
Еврейская АО	18811	↑25430	↓24946	↓14327	↓10754	↑12770	↑12859
Чукотский автономный округ	5419	↑9302	↑17284	↓12804	↓6616	↑15421	↓9746
Итого Дальневосточный федеральный округ	787699	↑1060505	↓971353	↓842440	↓820142	↑958693	↑985157

Анализируя отдельные регионы Дальнего Востока, следует отметить, что, несмотря на создание «ТОР» в Сахалинской области и Чукотском автономном округе объем инвестиций в 2016 году снижается. Динамика инвестиций Дальнего Востока отражена на рисунке 6.2.

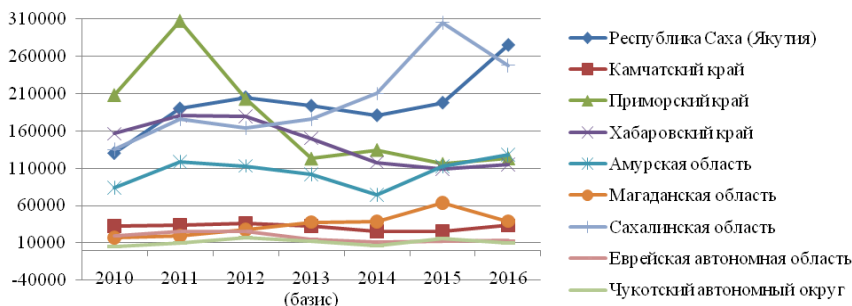


Рис. 6.2. Динамика инвестиций в основной капитал по регионам Дальнего Востока России по регионам за 2010-2016 год

С 2013 года и по настоящее время, происходит сокращение инвестиций в Хабаровском крае и Чукотском автономном округе. В Еврейском автоном-

ном округе и Камчатском крае объем инвестиций практически не изменился. Инвестиции в основной капитал на душу населения по регионам Дальнего Востока России отражены в таблице 6.10.

Таблица 6.10

Инвестиции в основной капитал на душу населения по регионам Дальнего Востока России [17], в рублях

Регион	2010	2011	2012	2013 (базис)	2014	2015	2016
Республика Саха (Якутия)	136172	↑198953	↑214713	↓203045	↑211540	↓206952	↑286836
Камчатский край	101160	↑105515	↑112808	↓102147	↓79101	↑81792	↑105482
Приморский край	106264	↑157590	↓104260	↓63339	↑69555	↓60036	↑64023
Хабаровский край	116220	↑134438	↓134031	↓111915	↓88034	↓81448	↑86230
Амурская область	100858	↑143370	↓138035	↓125297	↓91503	↑138919	↑159470
Магаданская область	106541	↑122571	↑179707	↑250299	↑257061	↑429132	↓265728
Сахалинская область	270563	↑354830	↓331804	↑356857	↑429465	↑625321	↓508905
Еврейская автономная область	106334	↑145016	↓143747	↓83526	↓63493	↑75846	↑77408
Чукотский автономный округ	106746	↑183581	↑339671	↓252708	↓130890	↑305125	↓194310
Итого Дальневосточный федеральный округ	124985	↑168994	↓155201	↓135027	↓131880	↑154354	↑159025

В расчете на душу населения в 2016 году по сравнению с 2013 годом происходит снижение инвестиций в Чукотском автономном округе, Хабаровском крае и Еврейской АО. Валовой внутренний продукт практически по всем регионам Дальнего Востока имеет положительную динамику, этому способствуют и инвестиции, привлекаемые в ТЭСЭР – создаются новые предприятия, рабочие места (таблица 6.11).

Таблица 6.11

Валовой региональный продукт по регионам Дальнего Востока России за 2010-2016 год [17, 19], в миллионах рублей

Дальневосточный федеральный округ	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Республика Саха (Якутия)	386825	↑486831	↑541307	↑570285	↑660150	↑782 629	↑797499
Камчатский край	103123	↑114376	↑127413	↑133364	↑145420	↑170692	↑179081
Приморский край	470679	↑549723	↑557489	↑577474	↑643465	↑717000	↑745120
Хабаровский край	353590	↑399594	↑437994	↑498067	↑549289	↑572010	↑577721
Амурская область	178690	↑225402	↑229407	↓210701	↑235389	↑277070	↑287045
Магаданская область	59620	↑72174	↑78418	↑88906	↑97015	↑125000	↓119080
Сахалинская область	487659	↑600248	↑641886	↑671743	↑793482	↓741110	↑786304
Еврейская автономная область	31556	↑39467	↑42744	↓38429	↑41742	↑44925	↑47125
Чукотский автономный округ	38978	↑44757	↑45634	↓44467	↑56556	↑63910	↑67031
Итого Дальневосточный федеральный округ	2110720	↑2532572	↑2702292	↑2833436	↑3222508	↑3494346	↑3606006

На душу населения Валовой региональный продукт имеет стабильный рост по всем регионам Дальнего Востока, что благоприятным образом влияет на его социально-экономическое положение (таблица 6.12).

Таблица 6.12

**Валовой региональный продукт на душу населения по регионам
Дальнего Востока России за 2010-2016 год [17, 19], в миллионах рублей**

Дальневосточный федеральный округ	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Республика Саха (Якутия)	403562	↑508038	↑566304	↑596795	↑691399	↑817883	↑830997
Камчатский край	320179	↑355582	↑397972	↑416049	↑454631	↑538004	↑566504
Приморский край	240572	↑281398	↑285821	↑296557	↑331937	↑370867	↑386271
Хабаровский край	425959	↑482217	↑533116	↑609696	↑677070	↑706296	↑717052
Амурская область	1012075	↑1278485	↑1315317	↑1220245	↑1381577	↑1645621	↑1727938
Магаданская область	379755	↑461076	↑507609	↑583534	↑645424	↑844190	↑813694
Сахалинская область	979288	↑1208377	↑1295687	↑1361728	↑1615964	↓1517452	↑1613616
Еврейская АО	23481	↑29390	↑31840	↓28634	↑31153	↑33569	↑35311
Чукотский автономный округ	771444	↑888988	↑894995	↓875679	↑1118702	↑1264543	↑1336424
Итого Дальневосточный федеральный округ	335401	↑402959	↑431274	↑453241	↑517536	↑562604	↑582086

Таким образом, создание ТОСЭР благоприятно отражается на деловом климате Дальнего Востока – создаются новые предприятия, рабочие места, увеличивается объем инвестиций и валовой внутренний продукт. Это должно отразиться на улучшении качества жизни в этих регионах. Однако по-прежнему наблюдается снижение численности населения по Дальнему Востоку. Существенной проблемой государства – небольшое внимание, уделяемое Чукотскому автономному округу, Хабаровскому краю и Еврейской автономной области, где сокращаются инвестиции, и значительно снижается численность населения. Также следует уделить внимание Магаданской области, где существенно сокращается численность населения и снижается объем инвестиций.

6.3. Перспективы экономического роста на «территориях опережающего развития» Приморского края

Территория опережающего развития (полное название – Территория опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации, сокращённо ТОР или ТОСЭР) – экономическая зона со льготными налоговыми условиями, упрощёнными административными процедурами и другими привилегиями в России, создаваемая для привлечения инвестиций, ускоренного развития экономики и улучшения жизни населения [21, с. 50]. В современных условиях развития и углубления рыночных принципов хозяйствования в российской экономике острой остается проблема дальнейшей структурной перестройки экономики регионов и России в целом. В связи с чем предполагается трансформация экономики каждого из регионов путем внедрения различного рода организационно-экономических механизмов,

видоизменяющих и повышающих эффективность их экономической структуры [22, с. 103]. Одним из важнейших организационно-экономических механизмов является механизм территорий опережающего развития. Именно ТОР отводится роль одного из ведущих направлений государственной экономической политики на ближайший период. Тема приобрела особую актуальность сейчас, когда идет активная работа над развитием ТОР в Приморском крае [23, с. 10].

Территории опережающего развития на Дальнем Востоке создаются в соответствии с Федеральным законом № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», вступившим в силу 30 марта 2015 года. Настоящий закон определяет правовой режим ТОСЭР в Российской Федерации, меры государственной поддержки и порядок осуществления деятельности на таких территориях [22, с. 20]. Для создания особых условий ведения предпринимательской деятельности для резидентов ТОР предусмотрены различные льготы. Согласно статье 17 Федерального закона от 29.12.2014 №473-ФЗ, особый правовой режим осуществления деятельности ТОР предусматривает освобождение резидентов от уплаты налога на имущество организаций и земельного налога при условии принятия соответствующего регионального законодательства и правовых актов органами местного самоуправления [22, с.25]. Государственная поддержка резидентов ТОР отражена в таблице 6.13.

Таблица 6.13

Государственная поддержка резидентов ТОР

1. Налоговые льготы:	
Налог на прибыль	0-5 % в первые 5 лет 10-18 % в последующие 5 лет
Земельный налог	0-1,5 % устанавливается ОМС
Налог на добычу полезных ископаемых	0 % – в первые 2 года; 0,2 % – 3-й и 4-й гг.; 0,4 % – 5-й и 6-й гг.; 0,6 % – 7-й и 8-й гг.; 0,8 % – 9-й и 10-й гг.; 1 % – с 11-го года
Взносы во внебюджетные фонды	7,6 %-10 лет
НДС	0 %
Таможенные пошлины	0 % – ввозные пошлины. Применение процедуры свободная таможенная зона.
2. Создание инфраструктуры	Финансирование строительства объектов инфраструктуры за счет бюджетных средств всех уровней и внебюджетных источников.
3. Иные меры государственной поддержки	1. Сокращение срока проведения плановых проверок. 2. Сокращение сроков государственной экологической экспертизы до 45 дней. 3. Упрощенный порядок подготовки и утверждения документации по планировке территории. 4. Приоритетный режим подключения к объектам инфраструктуры. 5. Разрешение на привлечение иностранных работников выдается без учёта квот.

Статус резидента ТОР даёт целый ряд преимуществ: упрощенный государственный контроль, ускоренные и облегченные административные процедуры, в том числе получение разрешения на строительство, прохождение таможи. Снижение ставок обязательных платежей по страховым взносам в Пенсионный фонд РФ, фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования до 7,6 % в течение 10 лет со дня получения статуса резидента, тем самым повысив заинтересованность компаний по созданию новых рабочих мест. Так же резиденты ТОР не будут платить НДС, пошлины на ввозимые для производственных нужд товары, за счет применения таможенной процедуры свободной таможенной зоны. Таким образом, резидент меньше тратит времени на административные процедуры, меньше платит налогов, как следствие, бизнес становится эффективнее [24, с.74]. К настоящему времени в Приморском крае создано четыре Территории опережающего развития, представлены на рисунке 6.3.

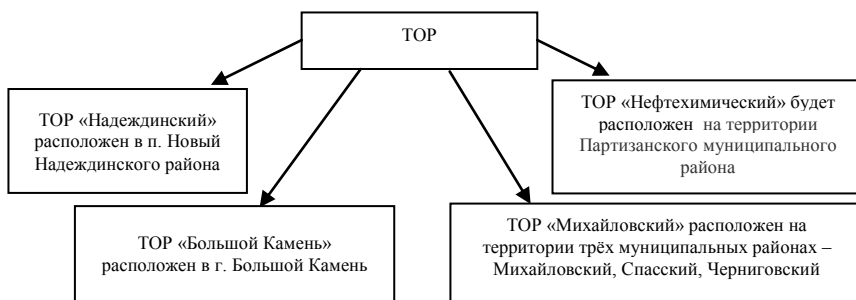


Рис. 6.3. Территории опережающего развития в Приморском крае»

1. ТОР «Надеждинский» (легкая и пищевая промышленность, транспортно-логистическая направленность), расположен в Надеждинском районе Приморского края на земельных участках площадью 806 Га. По данным Корпорации развития Дальнего Востока, на создание инфраструктуры ТОР «Надеждинский» выделено более 1,986 млрд руб. из федерального бюджета (на создание электросетевой инфраструктуры) и более 1,986 млрд руб. из краевого бюджета (на строительство автодороги, магистрального водовода, канализации и станции обезжелезивания воды). За счет инвестиционной программы «Газпрома» будет профинансировано строительство межпоселкового газопровода. Планируемый срок ввода всех объектов в эксплуатацию – четвертый квартал 2017 года. ТОР «Надеждинский» имеет три якорных резидента ООО «Инком ДВ», ООО «Приморский кондитер», ООО «Невада-Восток», с объемом частных инвестиций 6,7 млрд. рублей, и планируемым созданием 1630 рабочих мест (таблица 6.14).

Таблица 6.14

Инвестиции в ТОР «Надеждинский», в миллионах рублей

Показатель	Сумма	Структура, %
Бюджетные инвестиции	3900	36,8 %
Частные инвестиции	6700	63,2 %
Всего инвестиций	10600	100 %

По данным таблицы можно сделать вывод, что объём частных инвестиций составил 63,2 %, а бюджетных 36,8 %. Это значит, что инвесторов заинтересовала данная территория опережающего развития, это позволит ТОР «Надеждинский» перспективно развиваться в будущем и привлекать новых инвесторов, в том числе и иностранных, так как на данный момент иностранные инвестиции не поступают в данный ТОР [25, с. 12].

2. ТОР «Большой камень» (промышленная направленность, судостроение), площадь территории 324 Га, 8 тысяч рабочих мест. ТОР «Большой Камень» специализируется на крупнотоннажном судостроении. При поддержке федерального центра в ТОР появятся дороги, котельные, водоочистные сооружения, дома для будущих сотрудников верфи [26, с. 12]. По данным Минвостокразвития, на эти цели в федеральном бюджете предусмотрено 3,15 млрд. руб., из них 390 млн. руб. – на инфраструктуру судостроительного комплекса «Звезда» и 2,76 млрд. руб. – на инфраструктуру жилого микрорайона. Частные инвестиции составят около 140 млрд. руб. Якорным резидентом ТОР «Большой Камень» стало ЗАО «Современные технологии судостроения» (совместное предприятие «Роснефти» и «Газпромбанка»). Частные инвестиции в этот проект составили более 140 млрд. руб., бюджетные – около 3 млрд. руб. [21, с. 19]. Предприятие будет заниматься созданием каркаса судов. Оснащать их электронной составляющей и комплектующими станут другие резиденты. К ТОР «Большой Камень» значительный интерес проявляют инвесторы из Китая. Так, в середине декабря «Роснефть» подписала с китайской компанией ChemChina соглашение о создании совместного предприятия, которое построит завод по производству полимерных покрытий и красок мощностью до 50 тыс. тонн продукции в год. Инвестиции в ТОР «Большой Камень» отражены в таблице 6.15.

Таблица 6.15

Инвестиции в ТОР «Большой Камень», в миллионах рублей

Показатель	Сумма	Структура, %
Бюджетные инвестиции	3010	2,1 %
Частные инвестиции	140000	97,9 %
Всего инвестиций, в том числе:	143010	100 %
– на создание инфраструктуры судостроительного комплекса «Звезда»	390	12,4 %
– на создание инфраструктуры жилого микрорайона	2760	87,6 %
Итого инвестиций на создание инфраструктуры:	3150	100 %

По данным таблицы 6.15 можно сделать вывод, что объём бюджетных инвестиций составил 3010 млн руб. или 2,1 %, а частных 140 млрд руб. – 97,9 %. ТОР «Большой Камень» успешно реализовывает свою деятельность.

3. ТОР «Михайловский» (животноводство, растениеводство, производство продуктов питания). ТОР расположена на территории трех муниципальных районах – Михайловский, Спасский и Черниговский – и занимает площадь 3885 га, в том числе 207 Га, для размещения агропромышленных производств потенциальных резидентов, количество создаваемых рабочих мест превышает 10 тысяч. ТОР «Михайловский» специализируется на крупных агропромышленных производствах и центрах глубокой переработки сельскохозяйственной продукции. Основные резиденты и инвесторы: ООО «Русагро-Приморье», ООО «МерсиТрейд», ООО «Приморский бекон».

Идет строительство шести крупных свиноводческих комплексов, а Черниговский агрохолдинг, входящий в эту ТОР, создает мощный комплекс по выращиванию и переработке зерновых культур [27, с. 16]. Господдержка этой ТОР, связанная с созданием инфраструктуры, составила 4,44 млрд руб. Якорные резиденты «Мерси Трейд» и «Приморский бекон» (управляющая компания – «Мерси Инвест Групп») уже построили два свинокомплекса (на 39 тыс. голов и на 83 тыс. голов), увеличив поставки мяса на рынок сразу на 30 %. К 2022 году их будет семь (на 540 тыс. голов в год). Появятся также предприятия по глубокой переработке мяса, элеватор мощностью хранения 45 тыс. тонн зерна и комбикормовый завод. Два свинокомплекса производительностью свыше 79 тыс. тонн мяса в год возводит «РусАгро Приморье» – дочерняя компания крупнейшего российского агрохолдинга. Всего же будет построено десять комплексов производительностью 700 тыс. голов в год. Когда все инвесторы реализуют свои планы, производство свинины в Приморье увеличится в 12 раз, что полностью закроет потребности внутреннего рынка и позволит начать экспорт мяса [24, с. 67]. Инвесторами данной ТОР могут стать не только российские компании. Например, предприниматели из России, Китая и Новой Зеландии готовят совместный проект в области животноводства – «Молоко Приморья», сообщила администрация региона. Учредителем фирмы является почетный консул Новой Зеландии во Владивостоке Мартин Дональд Тейт, а партнером станет китайская молочная компания «Джундин». Инвесторы планируют строительство нескольких комплексов, первый из которых находится на стадии проектирования, он рассчитан на 1,5 тыс. коров. Инвестиции в ТОР «Михайловский» отражены в таблице 6.16.

Таблица 6.16

Инвестиции в ТОР «Михайловский», в миллионах рублей

Показатель	Сумма	Структура, %
Бюджетные инвестиции	4440	10,2 %
Частные инвестиции	39000	89,8 %
Всего инвестиций	43440	100 %

По данным таблицы можно сделать вывод, что сумма бюджетных инвестиций составила 4440 млн рублей или 10,2 %, а сумма частных инвестиций составила 39000 млн рублей или 89,8 %. ТОР «Михайловский» успешно реализовывает свою деятельность, привлекая новых инвесторов.

4. ТОР «Нефтехимический» 11 марта 2017 правительство подписало постановление о создании в Приморье еще одной площадки – ТОР «Нефтехимический». Компания «Роснефть» построит в районе г. Находка Восточную нефтехимическую компанию (ВНХК) общей площадью 1300 Га. На ТОР «Нефтехимический» применяется таможенная процедура свободной таможенной зоны, установленная правом Евразийского экономического союза.

В первую очередь будет создано нефтеперерабатывающее производство мощностью 12 млн тонн нефти в год, во вторую – нефтехимический комплекс мощностью переработки 3,4 млн. тонн нефти. Проект принесет Дальнему Востоку значительный объем инвестиций. Масштабы проекта впечатляют: объем частных инвестиций 546 млрд. руб., в инфраструктуру из федерального бюджета потребуется вложить 137 млрд. руб., будет создано более 3,5 тыс. рабочих мест [28, с. 58]. Для работников Восточной нефтехимической компании будет построено жилье со всей необходимой инфраструктурой.

Благодаря реализации проекта в Находке появится, новый микрорайон для сотрудников ВНХК со школами, больницами, детскими садами, спортивными объектами. А сама промплощадка разместится в соседнем Партизанском районе, что поможет улучшить и его экономику. Сейчас идет большая организационная работа над проектом: включение финансирования проекта в государственные и федеральные целевые программы, в соответствующие программы Приморского края, проработка вопросов обеспечения площадки энергоисточниками и газом, коммунальной и дорожной инфраструктурой, объектами социальной инфраструктуры, жильем для сотрудников. Инвестиции в ТОР «Нефтехимический» отражены в таблице 6.17.

Таблица 6.17

Инвестиции в ТОР «Нефтехимический», в миллионах рублей

Показатель	Сумма	Структура, %
Бюджетные инвестиции	137000	20,0 %
Частные инвестиции	546000	80,0 %
Всего инвестиций	683000	100 %

По данным таблицы можно сделать вывод, что сумма бюджетных инвестиций составила 137 миллионов рублей или 20,0 %, а сумма частных инвестиций составила 546 миллионов рублей или 80,0 %. Данный проект принесет Приморскому краю значительный объем инвестиций. Структура инвестиций в ТОР Приморского края отражена в таблице 6.18.

Таблица 6.18

Структура инвестиций в ТОР Приморского края

Показатель	ТОР «Надеждинский»	ТОР «Большой камень»	ТОР «Михайловский»	ТОР «Нефтехимический»	Всего по Приморскому краю
Площадь (Га)	806	324	3885	600	5615
Общие инвестиции (млн. руб)	10600	143010	43440	683000	880050
Частные (млн. руб)	6700	140000	39000	546000	731700
Бюджетные (млн. руб)	3900	3010	4440	137000	148350
Структура инвестиций от общего объема инве- стиций в ТОР Приморья	1,2	16,2	4,9	77,7	100
Рабочие места	1630	8000	10000	3500	23130

По данным таблицы 6.18 можно сделать вывод, что в ТОР в Приморском крае было проинвестировано 880050 млн руб., из них объем частных инвестиций составил 731700 млн руб., а бюджетных 148350 миллионов руб. Территории опережающего развития заинтересовали местных бизнесменов, есть перспективы для дальнейшего развития, сотрудничества и привлечения новых, в том числе и иностранных инвесторов. «Наполнение» ТОР инвесторами происходит не без труда. Пока возможностями ТОР интересуется в первую очередь дальневосточный бизнес, стремящийся снизить налоговую нагрузку и использовать в своих интересах федеральные бюджетные ресурсы, с крупными федеральными инвесторами отношения выстраиваются труднее [25, с. 9].

Иностранцами резидентами территорий опережающего развития планируют быть инвесторы из Китая, Японии, Сингапура, Австралии и Литвы, но основной инвестор – это все-таки Россия. По данным Корпорации развития Дальнего Востока, инвестиции российских предприятий составляют 78 %, или 935 миллиардов руб. Второй по объему – Китай (15 %, или 180 млрд руб.). Япония инвестирует в ТОР 63 млрд руб. (5 %). Австралия с суммой вложений 10 млрд руб. (1 %). Еще 1 % инвестиций Корпорация развития Дальнего Востока разделила на «семь других стран» [21, с. 63]. Приморскому краю необходимо нарастить интерес иностранных инвесторов, путем программ, реализуемых на территориях опережающего развития, соблюдением законодательства РФ тем самым увеличить доверие иностранных инвесторов [29, 30]. Показать на примере ТОР в Приморском крае, что есть потенциал для ведения бизнеса и сотрудничества. Таким образом, в Приморском крае на территориях опережающего развития имеются перспективы экономического роста. В Приморье заложена серьезная база для реализации новой политики государства на Дальнем Востоке. Планируемые к старту в ближайшие пять лет проекты резидентов ТОР позволяют прогнозировать улучшение дел в экономике края. Создание территорий опережающего развития будет способствовать увеличению промышленного производства в

регионах. Развитые территории Дальнего Востока позволят в значительной степени повысить экономический потенциал России. Благодаря созданию ТОР будут созданы рабочие места, будет производство, которое позволит заместить импорт, увеличить валовой региональный продукт, число населения, предприятий.

Библиографический список к главе 6

1. Tsareva N.A., Aleshchenko V.N. Resettlement of koreans and their role in development of agriculture of Primorskaya oblast in the latter half of the XIX – the early of the XX century // International Journal of Economics and Financial Issues. – 2015. – Т. 5, № 3S. – С. 308-312.
2. Кузнецова О.В. Региональная политика России. 20 лет реформ и новые возможности / О.В. Кузнецова. – Изд-во Либроком, 2015. – 392 с.
3. Территория опережающего развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fb.ru/article/180479/territoriya-operejayuschego-razvitiya>.
4. Балдина Ю.В. Формирование научного определения феномена «государственный франчайзинг» (на основе когнитивного метода двухуровневой триадической дешифровки) // Научное обозрение. – 2015. – № 13. – С. 279-282.
5. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: Федеральный закон от 22 июля 2005 г. №116-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // СПС «КонсультантПлюс».
6. Свободные экономические зоны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fincle.ru/svobodnyie-ekonomicheskie-zonyi.html>.
7. Особые экономические зоны и территории опережающего социально-экономического развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ey.com/RU/ru/Industries/Real-Estate/EY-russia-industrial-and-innovation-infrastructure-special-economic-zones>.
8. О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации: Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. N 473-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172962/.
9. Гуманитарные проблемы современности: человек и общество: монография / С.В. Горева, И.В. Гурьянова и др. – Книга 22. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. – 248 с.
10. Региональная статистика [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096199984.
11. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной

статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138625359016.

12. Особые экономические зоны и территории опережающего социально-экономического развития [Электронный ресурс] // Информационное агентство ЕУ. – Режим доступа: <http://www.eu.com/ru/ru/industries/real-estate/eu-russia-industrial-and-innovation-infrastructure-special-economic-zones>.

13. Территория опережающего развития. Закон о территориях опережающего развития [Электронный ресурс] // Информационное агентство FB. – Режим доступа: <http://fb.ru/article/180479/territoriya-operejayuschego-razvitiya-zakon-o-territoriyah-operejayuschego-razvitiya>.

14. Федеральный закон «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» от 29.12.2014 N 473-ФЗ [Электронный ресурс] // КОНСУЛЬТАНТ. – Режим доступа: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172962/.

15. Публичная декларация целей и задач Министерства Российской Федерации по развитию Дальнего Востока в 2017 году, Минвостокразвития России, Москва 2017 г.

16. Царева Н.А. Особенности социальной стратификации населения в Приморском крае // Фундаментальные исследования. – 2014. – №12-10. – С.2261-2264.

17. Инвестиции в России – 2015 г. [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_56/Main.htm.

18. Объем инвестиций в основной капитал в 2016 году [Электронный ресурс] // Межрегиональная ассоциация экономического взаимодействия субъектов РФ «Дальний Восток и Забайкалье» (МАДВиЗ). – Режим доступа: <http://assoc.khv.gov.ru/regions/economic-activities/socio-economic-development/1464>.

19. Росстат: «Регионы России. Основные характеристики субъектов российской федерации. 2016» [Электронный ресурс] // Объединение лидеров нефтегазового сервиса и машиностроения России «Национальная ассоциация нефтегазового сервиса». – Режим доступа: <http://nangs.org/info/analytics/rosstat-regiony-rossii-osnovnye-kharakteristiki-sub-ektov-rossijskoj-federatsii-2016-pdf>.

20. Адушев М.Н. Влияние создания территорий опережающего развития на социально-экономическую ситуацию на Дальнем Востоке РФ // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 12.

21. Инвестиционная стратегия Приморского края на период до 2018 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fg.ru/> (дата обращения: 10.04.2017).

22. О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации: Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. № 473-

ФЗ [Электронный ресурс] // Гарант. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70831204/>.

23. Карагулян Е.А., Погодаева Т.В., Попова Л.П. Свободные и особые экономические зоны. – Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2007. – 255 с.

24. О внешнеэкономической деятельности Приморского края в 2017 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mid.ru/> Приморский край: итоги – 2016, тенденции – 2017 <http://www.eastrussia.ru/>.

25. ТОР «Надеждинская» [Электронный ресурс] // Сайт Корпорации развития Дальнего Востока. – Режим доступа: <http://www.cdprim.ru/132-administratsiya-primorya-podpisalasoglashenie-s-yakornym-rezidentom-tor-na-dezhdinskaya> (дата обращения: 16.04.2017).

26. Коломийченко О.В., Рохчин В.Е. Стратегическое планирование развития регионов России: методология, организация. – СПб.: Наука, 2014.

27. Павлов П.В. Особые экономические зоны как институциональные инструменты включения России в глобализирующееся мировое хозяйство. – Ростов н/Д: Изд-во РГУ, 2012.

28. Иностранные инвестиции в Приморье: где искать? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://konkurent.ru/> (дата обращения: 12.04.2017).

29. Царева Н.А. Оценка потребностей и потенциала региональных субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере международного и межрегионального сотрудничества: на материалах социологического исследования, проведенного в Приморском крае // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 1 (54). – С. 981-987.

30. Варкулевич Т.В., Пашук Н.Р. Свободный порт Владивосток: к вопросу формирования механизма защиты прав иностранных инвесторов как фактора повышения уровня инвестиционной привлекательности региона // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – № 1 (18). – С. 38-40.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ КОМПЬЮТЕРНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

7.1. Основные элементы рынка услуг по ремонту и техобслуживанию компьютеров и периферийного оборудования

Любой рынок имеет собственную инфраструктуру, которая представлена различными организациями, обслуживающими сам рынок. Предприятие, или организация, является определяющим звеном рыночной экономики, потому что именно здесь производятся и реализуются товары, работы или услуги, а также проявляется непосредственная связь средств производства и предметов труда с трудовыми ресурсами, или работниками предприятия.

Функции всех предприятий во многом зависят от профиля деятельности и конкретизируются в зависимости от принадлежности их к той или иной отрасли экономики. Когда предприятие выполняет собственные функции, оно решает совокупность задач, из которых основными являются:

- получение прибыли;
- обеспечение конкурентоспособности продукции или услуг и предприятия;
- рациональное использование производственных ресурсов;
- обеспечение потребителей продукцией (в виде товаров, услуг или работ) соответствующего качества в соответствии с заключенными договорами;
- предотвращение сбоев в работе предприятия [1].

Предприятия, оказывающие различные услуги по ремонту и обслуживанию компьютеров и периферийного оборудования, могут классифицироваться по многочисленным признакам, часть из которых вместе с соответствующими типами предприятий представлена в таблице 7.1.

Таким образом, согласно представленной в таблице 7.1 классификации предприятий по определенным признакам, ИП Матушак В.В. является коммерческим микропредприятием в лице индивидуального предпринимателя, с частной формой собственности, осуществляющим как оптовую, так и розничную торговлю, а также оказывающим иные виды услуг, связанные с монтажом, ремонтом и техобслуживанием компьютерного и периферийного оборудования.

Таблица 7.1

Классификация предприятий по определенным признакам

Признак классификации	Тип предприятий
Цель деятельности	– коммерческое; – некоммерческое (включая потребительские кооперативы, общественные и религиозные организации и объединения, фонды и др.)
Форма собственности	– государственное/муниципальное; – частное; – смешанное
Отраслевая принадлежность	– добывающей и обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства, строительства, оптовой и розничной торговли, транспорта и связи, др. [6]
Организационно-правовая форма	– индивидуальные предприниматели; – хозяйственные товарищества и общества; – хозяйственные партнерства; – производственные кооперативы; – государственные и муниципальные унитарные предприятия;
Размер предприятия	– крупные (численность от 251 человека; выручка свыше 1000 млн. руб.) [6]; – средние (численность от 101 до 250 человек; выручка от 400 до 1000 млн. руб.) [7]; – малые (численность от 16 до 100 человек; выручка от 60 до 400 млн. руб.) [7]; – микропредприятия (численность до 15 человек; выручка до 60 млн. руб.) [6]
Характер деятельности	– производящее материальные блага (потребительские или инвестиционные товары); – оказывающее услуги

Под рынком понимают совокупность экономических отношений, проявляющихся в сфере обмена товаров и услуг, формирующих спрос и предложение, а также цену. Под товаром в широком смысле понимается материальная или нематериальная собственность, реализуемая на рынке. Услугами являются различные виды деятельности, которые относятся к непродуцированной сфере [2].

Предприятия осуществляют свою деятельность на одном определенном рынке, или же на нескольких рынках. Существует большое количество различных видов рынков, но по определенным признакам их можно классифицировать в отдельные группы, например, по объектам обмена или по степени развитости экономической свободы. Некоторые признаки и соответствующие типы рынков приведены в таблице 7.2.

ИП Матушак В.В., согласно представленной в таблице 7.2 классификации рынков по определенным признакам, осуществляет собственную деятельность на местном потребительском рынке товаров и услуг, свободным по степени развитости экономической свободы, фигурируя как на оптовом, так и на розничном уровнях рынка.

Таблица 7.2

Признаки классификации рынков

Признак классификации	Тип рынка
По охватываемой территории	– местный; – региональный; – национальный; – мировой
По вступающим в обмен субъектам	– рынок потребителей; – производителей; – промежуточных продавцов; – государственных учреждений
По объектам обмена	– рынки средств производства; – рынок товаров и услуг; – финансовый рынок; – рынок интеллектуальной собственности
По степени развитости экономической свободы	– свободный; – регулируемый
По характеру продаж	– оптовый; – розничный

Рынком услуг является рынок покупки или продажи различных видов услуг, служащий для удовлетворения потребностей отдельного человека, группы людей или организаций. К особенностям рынка услуг относят:

- высокую динамичность рыночных процессов;
- территориальную сегментацию;
- высокую скорость оборота капитала;
- высокую чувствительность к изменению рыночной конъюнктуры;
- специфику организации производства услуг;
- специфику процесса оказания услуг;
- высокую степень дифференциации услуг [3].

Выделяют некоторые общие типы услуг, представленные в таблице 7.3.

Таблица 7.3

Типы услуг

Тип услуги	Пример услуги
Производственные	Инжиниринг; лизинг; обслуживание и ремонт оборудования
Распределительные	Торговля; транспорт; связь
Профессиональные	Банковские; страховые; финансовые; консультационные; рекламные
Потребительские	Массовые услуги, связанные с домашним хозяйством и времяпрепровождением
Общественные	Телевидение; радио; образование и культура

Согласно представленным в таблице 7.3 общим типам услуг, ИП Матущак В.В. предоставляет:

- производственные типы услуг (монтаж, техническое обслуживание и ремонт офисных машин и вычислительной техники);
- распределительные типы услуг (розничная торговля компьютерами, программным обеспечением и периферийными устройствами; оптовая торговля компьютерами и периферийными устройствами);

- профессиональные типы услуг (консультирование по аппаратным средствам вычислительной техники; прочая деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий).

Одной из производственных услуг является услуга ремонта и технического обслуживания оборудования. К техническому обслуживанию относят определенные виды работ, которые выполняются в промежутке между плановым и внеплановым ремонтом производственного оборудования.

Техническое обслуживание может быть:

- периодическим;
- регламентированным;
- с непрерывным контролем;
- с периодическим контролем [4].

ИП Матушак В.В. осуществляет периодическое техобслуживание и техобслуживание с периодическим контролем. Также данное предприятие оказывает услуги по техническому обслуживанию и ремонту оргтехники для офисов, электронных вычислительных машин и используемого совместно с ними периферийного оборудования, которые, в свою очередь, согласно коду ОКПД, делятся на:

- услуги по техническому обслуживанию и ремонту оргтехники для офисов (телефонов обычных и многофункциональных, телефаксов, множительной техники, калькуляторов, пишущих машинок, видео-техники и прочей);
- услуги по техническому обслуживанию и ремонту периферийного оборудования, используемого совместно с электронно-вычислительной техникой (матричные принтеры, лазерные принтеры, сканеры, внешние запоминающие устройства на оптических дисках, модемы и прочие);
- услуги по техническому обслуживанию и ремонту электронно-вычислительной техники [5].

Все предприятия, оказывающие услуги по ремонту и техобслуживанию компьютерного и периферийного оборудования, условно можно разделить на несколько типов. Наиболее часто встречающимся типом являются сервисные центры производителей, или, иными словами, директ-сервисы, которые выполняют социальный заказ производителей. Еще одним представителем типологии являются авторизованные центры, к которым относят сервисные центры, заключившие с представителями компаний-производителей техники договора на гарантийное и послегарантийное обслуживание. Наряду с уже представленными в последнее время появилось достаточно большое количество индивидуальных предпринимателей, которые реализуют собственную деятельность в офисе или на дому.

ИП Матушак В.В. относится к группе индивидуальных предпринимателей, не обладает собственным помещением для работы, поэтому осуществляет собственную деятельность как на дому, так и на территории заказчика.

Таким образом, на рынке ремонта и технического обслуживания оборудования города Уссурийска действуют предприятия различных типов, но большую часть из них составляют индивидуальные предприниматели. Что позволяет на примере ИП Матушак В.В. рассматривать особенности функционирования предприятий на рынке компьютерного обслуживания.

7.2. Виды услуг по ремонту и техническому обслуживанию компьютеров и периферийного оборудования

Предприятия по ремонту и техобслуживанию осуществляют широкий спектр услуг в данной области.

Основными являются техобслуживание и, непосредственно, ремонт, определения которых, согласно ГОСТ 18322-78 «Система технического обслуживания и ремонта техники. Термины и определения», представлены на рисунке 7.1 [6].

Техническое обслуживание	Ремонт
<ul style="list-style-type: none"> • Комплекс операций или операция по поддержанию работоспособности или исправности изделия при использовании по назначению, ожидании, хранении и транспортировании 	<ul style="list-style-type: none"> • Комплекс операций по восстановлению исправности или работоспособности изделий и восстановлению ресурсов изделий или их составных частей

Рис. 7.1. Определения техобслуживания и ремонта согласно ГОСТ 18322-78

Нормативными документами, регламентирующими применение систем технического обслуживания и ремонт оборудования, являются ГОСТ 18322-78 «Система технического обслуживания и ремонта техники. Термины и определения» и ГОСТ 28.001-83 «Система технического обслуживания и ремонта техники. Основные положения». Именно эти стандарты определяют классификацию и виды технического обслуживания электрооборудования.

Техника, с которой ИП Матушак В.В. осуществляет работы по монтажу, ремонту и техобслуживанию, условно делится на компьютеры и периферийное оборудование. Среди техники из группы компьютеров предприятие работает с:

- кластерами;
- серверами;
- рабочими станциями;
- персональными компьютерами;
- ноутбуками.

Кластерами называются группа компьютеров, объединенных между собой высокоскоростными каналами связи, представляющие собой единую функционирующую систему. Серверы, в свою очередь, представляют собой специализированный компьютер, или же специальное оборудование, хранящий большое количество данных и предоставляющий их подключенным к нему пользователям.

Среди периферийного оборудования по назначению выделяют четыре общие группы, а именно:

- устройства ввода данных;
- устройства вывода данных;
- устройства хранения данных;
- устройства обмена данными [7].

Устройствами ввода информации является периферийное оборудование, которое предназначено для занесения, или ввода, данных и сигналов в персональный компьютер или в другое электронное устройство в момент его работы. В связи с разнообразием типов информации, вводимой с помощью периферийных устройств, все устройства классифицируются по типу вводимой информации. Типы устройств ввода графической информации представлены на рисунке 7.2.



Рис. 7.2. Типы периферийных устройств ввода графической информации

Также одним из видов вводимой информации может быть звуковая, периферийными устройствами ввода такой информации будут микрофон и цифровой диктофон.

Движение курсора на экране компьютера также будет являться информацией, называемой указательной. Типы периферийных устройств ввода указательной информации называются манипуляторами и представлены на рисунке 7.3.

Периферийные устройства вывода данных преобразуют данные с компьютера в удобную форму для восприятия ее пользователем, они также классифицируются по типу выводимой информации на устройства вывода визуальной информации и устройства вывода звуковой информации.



Рис. 7.3. Типы периферийных устройств ввода указательной информации

К периферийным устройствам вывода визуальной информации относят:

- мониторы;
- принтеры;
- проекторы;
- плоттеры, или графопостроители.

Плоттерами, или графопостроителями, называют устройство, представляющие собой увеличенную и усовершенствованную версию обычного принтера, которое предназначено для автоматического вычерчивания с большой точностью различных рисунков, схем или чертежей, карт и иной графической информации на бумаге размером до А0 или кальке.

Периферийными устройствами вывода звуковой информации являются:

- встроенные динамики;
- колонки;
- наушники;
- видеокарты.

Также среди периферийных устройств вывода информации есть отдельная группа устройств ввода-вывода, к которым относятся:

- дисководы;
- жесткие диски;
- различные порты и сетевые интерфейсы;
- интерактивные доски.

В качестве периферийных устройств обмена данными используются модемы, которые являются устройствами, предназначенными для обмена данными между несколькими компьютерами по каналам связи. По способу подключения модемы бывают внутренние и внешние. Внутренние монтируются в системный блок и представляет собой плату расширения, внешние, в свою очередь, подключаются к внешним портам системного блока.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ИП Матушак В.В. осуществляет монтаж, ремонт и техническое обслуживание компьютеров, а имен-

но кластеров, серверов, ноутбуков и персональных компьютеров, и различного периферийного оборудования, представленного устройствами ввода и вывода информации различного типа, а также устройств хранения и обмена данными. Что касается периферийных устройств ввода указательной и звуковой информации, то ИП Матушак В.В. осуществляет работы со всеми вышеуказанными устройствами данных типов. Среди устройств вывода графической информации ИП Матушак В.В. осуществляет работы, в основном, с мониторами, а также с офисными и фотопринтерами. Работы с графопостроителями, широкоформатными, интерьерными или маркировочными принтерами на сегодняшний день ИП Матушак В.В. не проводились. Также данное предприятие реализует периферийные устройства для обмена данными как внешнего, так и внутреннего типа.

Также часть работ по техническому обслуживанию можно разделить на аварийные и профилактические. Аварийные выполняются в случае внезапного возникновения неисправности, профилактические, в свою очередь, проводятся согласно графику или плану. ИП Матушак В.В. выполняет как аварийные, так и профилактические работы по техническому обслуживанию, часть которых представлена в таблице 7.4.

Таблица 7.4

**Классификация работ по ремонту и техобслуживанию,
выполняемых ИП Матушак В.В.**

Тип работ	Составляющие элементы
Аварийные	<ul style="list-style-type: none"> – замена неисправного оборудования или его частей; – установка или обновление программного обеспечения; – удаленное администрирование серверов и компьютеров пользователей, а также помощь по телефону (консультации по незначительным нарушениям в работе оборудования и программного обеспечения); – оперативная помощь сотрудникам при возникновении сбоев или неполадок в работе компьютеров или периферийного оборудования
Профилактические	<ul style="list-style-type: none"> – проверка обновлений антивирусных программ; – проверка обновления операционной системы; – антивирусная проверка (полная или частичная); – проверка списка установленного программного обеспечения; – проверка автозагрузки; – проверка списка установленных единиц периферийного оборудования; – удаление временных и устаревших копий файлов; – резервное копирование данных (на съемные носители)

Техническое обслуживание, совершенное в положенное время, а также грамотная эксплуатация на протяжении всего времени использования оборудования и техники могут значительно снизить затраты на ремонт и, возможно, на время простоя компьютеров и периферийного оборудования.

Также весь список реализуемых ИП Матушак В.В. услуг по ремонту и техническому обслуживанию компьютеров и периферийного оборудования можно классифицировать на четыре группы, представленные на рисунке 7.4.

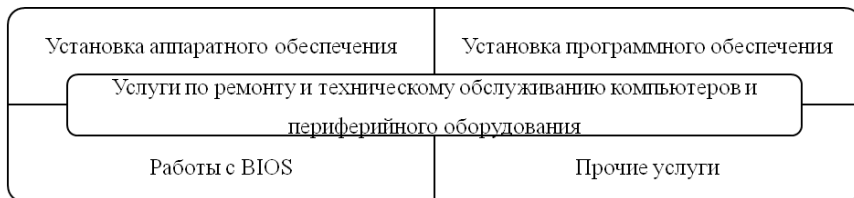


Рис. 7.4. Классификация услуг по ремонту и техобслуживанию компьютеров и периферийного оборудования

Установка аппаратного обеспечения включает в себя следующий спектр услуг:

- модернизацию оборудования, заключающуюся в том, что при учете некоторой доплаты на место устаревших комплектующих устанавливаются новые; допускается также выезд к заказчику за дополнительную плату;
- диагностику устройства персонального компьютера (далее – ПК) (рисунок 7.5);
- техническое обслуживание устройств ПК (рисунок 7.6);
- установку периферийных устройств, их диагностику и техническое обслуживание;
- диагностику, включающую в себя первоначальный осмотр и точную диагностику, и техническое обслуживание ноутбуков [8].



Рис. 7.5. Диагностика устройства ПК

Установка программного обеспечения заключается в следующем:

- в установке операционной системы (по выбору заказчика);
- в установке прикладных программ;
- в установке мультимедиа программ;
- в установке интернет-приложений и утилит.

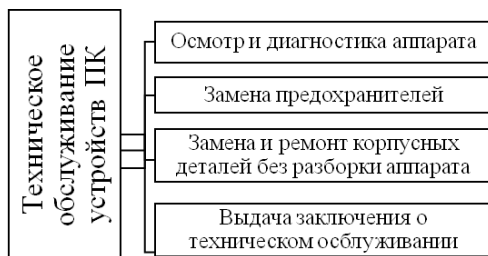


Рис. 7.6. Техническое обслуживание устройств ПК

Аббревиатура BIOS расшифровывается как «Basic input-output system», или «базовая система ввода-вывода», и является совокупностью микропрограмм, которые помогают настроить комплектующие системного блока, а также загрузку операционной системы [8].

Работа с BIOS заключается в восстановлении или обновлении данной системы. Необходимость в восстановлении или обновлении в большинстве случаев возникает по одной из следующих причин:

- нестабильная работа системы (не вызванная неправильными настройками BIOS Setup и установками программного и аппаратного обеспечения);
- необходимо обеспечить поддержку нового оборудования;
- в новой версии исправлены существенные недостатки предыдущей версии.

Прочие услуги представлены на рисунке 7.7.



Рис. 7.7. Прочие услуги по ремонту и техническому обслуживанию компьютеров и периферийного оборудования

Таким образом, ИП Матушак В.В. специализируется на таких услугах, как:

- выполнение аварийных и профилактических работ по ремонту и техобслуживанию компьютеров и периферийного оборудования;

- установка программного и аппаратного обеспечения, а также работа с BIOS;
- оказание прочих услуг, связанных с исправностью работы компьютеров и периферийного оборудования.

7.3. Классификация затрат на ремонт и техническое обслуживание компьютеров и периферийного оборудования

Прибыль предприятия является важнейшим показателем качества и эффективности его деятельности. Чистой прибылью является та часть балансовой прибыли предприятия, которая остается в его распоряжении после уплаты установленных законодательно налогов и сборов, а также иных отчислений и других обязательных платежей в бюджет. Также прибылью принято называть разницу между выручкой от реализации товаров или услуг и затратами на их производство или оказание [1].

Затратами являются выраженные в денежной форме расходы на производство, обращение, сбыт продукции предприятий, предпринимателей или частных производителей. В зарубежной литературе затраты получили название издержек производства и обращения. Все затраты делятся на постоянные и переменные [1].

Постоянными являются те затраты, сумма которых не меняется при изменении объемов производства, переменные, в свою очередь, характеризуются тем, что их общая сумма изменяется пропорционально изменению объемов производства. Некоторые составляющие затрат, которые относятся к постоянным или переменным, представлены схематично на рисунке 7.8.

Постоянные издержки (затраты)	Переменные издержки (затраты)
<ul style="list-style-type: none"> • Амортизация • Аренда • Плата за коммунальные услуги • Плата за услуги связи • Административные затраты 	<ul style="list-style-type: none"> • Сырье и материалы • Комплектующие • Заработная плата производственных рабочих • Топливо и энергия на технологические нужды • Прочие расходы

Рис. 7.8. Составляющие постоянных и переменных издержек (затрат)

Согласно представленным составляющим постоянных и переменных издержек, представленных на рисунке 7.8, можно сказать что ИП Матушак В.В. несет административные затраты, выражающиеся в уплате налогов, взносов и иных обязательных платежей, а также все указанные переменные издержки.

Классификация затрат по статьям калькуляции в сфере услуг по ремонту компьютерной техники позволяет узнать себестоимость каждой единицы продукции, а также разграничить затраты по группам, установить определенный объем расходов по каждому из видов работ, производственным подразделениям, аппарату управления и выявить резервы снижения затрат.

Для предприятий сферы оказания ремонтных компьютерных услуг группировка затрат осуществляется по следующим статьям:

- запасные части для ремонта (комплектующие детали для оборудования);
- основная зарплата основных производственных рабочих;
- дополнительная заработная плата основных производственных рабочих;
- отчисления на социальные нужды;
- общепроизводственные расходы;
- расходы по эксплуатации и обслуживанию оборудования (замена комплектующих деталей оборудования);
- затраты на развитие деятельности (приобретение усовершенствованного оборудования и техники для оказания ремонтных услуг);
- потери от брака (расходы на гарантийный ремонт, гарантийное обслуживание);
- коммерческие расходы;
- управленческие расходы [9].

Таким образом, ИП Матушак В.В. распределяет собственные затраты по таким группам, как:

- запасные части для ремонта (детали для ремонта неисправного оборудования);
- отчисления на социальные нужды (отчисления в пенсионный фонд и на обязательное медицинское страхование);
- общепроизводственные расходы (амортизация производственного оборудования);
- коммерческие расходы (расходы на транспортировку);
- управленческие расходы (заработная плата генерального директора).

7.4. Общая характеристика рынка по ремонту и техобслуживанию компьютеров и периферийного оборудования

Для исследования рынка услуг по ремонту и техническому обслуживанию компьютеров и периферийного оборудования можно использовать общепринятые научные методы маркетингового исследования.

Методами исследования рынка являются определенные приёмы или операции как эмпирического, так и теоретического или практического изучения и

анализа маркетинговой среды, в которой компания реализует собственную деятельность. Иными словами, методы исследования рынка относят к маркетинговым исследованиям, которые заключаются в сборе и анализе информации о нуждах, поведении и отношениях, а также мотивации отдельных субъектов рынка в процессе их деятельности в определенной экономической среде [10].

Задачей подобных исследований является непосредственное изучение рынка, а в свою очередь, целью – именно определение реальных объемов реализации проектной той или иной продукции, товаров или услуг.

Классификация методов изучения рынка по цели маркетингового исследования рынка подразумевает деление их на следующие группы:

- методы исследования потребительских нужд и потребностей;
- методы исследования потребительской реакции на маркетинговое воздействие (такие, как выпуск новинок, проведение акций или распродаж);
- методы исследования восприятия клиента (восприятие бренда, товара или рекламы);
- методы контроля обслуживания (тайный покупатель, опрос, бальные методы);
- методы исследования посредников;
- методы изучения ключевых клиентов [10].

Все методы исследования можно разделить на эмпирические, экспериментально-теоретические и теоретические и представлены в табл. 7.5 [11].

Таблица 7.5

Классификация методов исследования

Вид методов исследования	Составляющие вид методы
Методы эмпирического уровня	– наблюдение; – интервьюирование и анкетирование; – опрос и собеседование; – тестирование; – счет, измерение и сравнение
Методы экспериментально-теоретического уровня	– эксперимент; – лабораторный опыт; – анализ; – моделирование; – исторический; – логический; – синтез; – индукция; – дедукция; – гипотеза
Методы теоретического уровня	– изучение и обобщение; – абстрагирование; – идеализация; – формализация; – анализ и синтез; – индукция и дедукция; – аксиоматика

Классификация методов исследования по месту проведения рассмотрена на рисунке 7.9. Также классифицировать методы исследования рынка можно по частоте их применения. Таким образом, методы делятся на исследования:

- проводимые регулярно;
- проводимые повторно;
- проводимые однократно.

По методам сбора данных методы исследования рынка можно классифицировать на три основные группы, а именно на:

- количественные методы;
- качественные методы;
- смешанные методы.

Количественные методы заключаются в использовании анкет и опросников с структурированными вопросами закрытого типа для сбора информации у большого числа респондентов, делятся на массовые опросы и личное интервью. Качественные, в свою очередь, заключаются в наблюдении за взаимодействием объекта и субъекта исследования, а также в интерпретации полученных данных для целей исследования [12].



Рис. 7.9. Классификация методов исследования рынка по месту их проведения

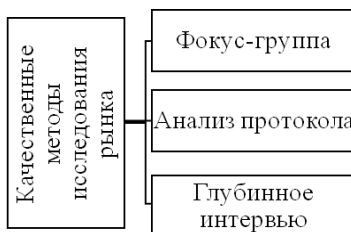


Рис. 7.10. Качественные методы исследования рынка

В ходе качественных исследований исследуются модели поведения потребителей, их стимулы, мнения и взгляды. Качественный анализ чаще всего используется перед выпуском новых товаров, ре-брендинге, проведении

рекламных компаний или изучении имиджа торговой марки, а также для иных задач схожего характера. Методы качественного анализа представлены на рисунке 7.10.

Смешанные методики исследований рынка основаны на сочетании преимуществ количественных и качественных методов исследования. К смешанным методам относят Hall-test, Home-test и метод тайного покупателя.

В процессе проведения маркетингового исследования рынка очень важно четко соблюдать логичную последовательность этапов. В результате нарушения данной последовательности исследования возможно искажение конечных результатов, влекущее за собой принятие неверных управленческих решений, которые, в свою очередь, могут оказать непосредственное влияние на деятельность предприятия. Основные этапы процесса любого маркетингового исследования представлены на рисунке 7.11.

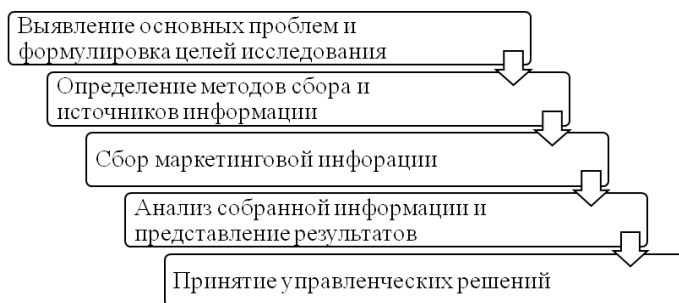


Рис. 7.11. Основные этапы маркетингового исследования рынка

Для исследования рынка услуг по ремонту и техобслуживанию компьютеров и периферийного оборудования проводилось исследование потребительских нужд и потребностей, также использовалось анкетирование в качестве метода эмпирического уровня исследования, анализ и синтез в качестве методов теоретического уровня исследования. В данной работе были использовались как кабинетные, так и полевые методы исследования, первые из них заключались в изучении основных документов ИП Матушак В.В., вторые, в свою очередь, подразумевали проведение анкетирования и SWOT-анализа. В основном, использовались количественные методы исследования рынка.

7.5. Состояние рынка услуг по ремонту и техобслуживанию в России и Приморском крае в частности

В связи с проникновением компьютеров практически во все сферы жизни общества, возрастает спрос на качественную технику, которая сможет осуществлять бесперебойную деятельность и помогать ее пользователям в решении их повседневных задач.

Рынок компьютерной техники в России в настоящее время считается более сформированным розничным направлением, обладающим высокими конкурентоспособными свойствами. В последние годы весьма интенсивный рост инновационных образцов техники, происходящей в связи с бурным формированием научно-технического прогресса, способствует понижению длительности жизнеспособности потребительских товаров, повышая тем самым частоту их обновления [13].

Исследовательская компания IDC является ведущим поставщиком аналитической информации на рынке информационных технологий, телекоммуникаций и потребительской техники, изучая более чем в 110 странах технологии, тенденции и возможности данной отрасли на разных уровнях рынка [14].

Согласно данным компании IDC, уровень продаж компьютерной техники на российском рынке персональных компьютеров заметно вырос впервые с 2012 года. В III квартале 2016 г. в Россию было поставлено 806 тысяч ноутбуков – почти на 11 % больше, чем годом ранее. Этот сегмент рынка персональных компьютеров вырос год к году впервые за 15 кварталов, отмечают аналитики IDC [15].

В IV квартале 2016 года в Россию было поставлено 1,34 млн. персональных компьютеров, на 4,2 % больше, чем за тот же период годом ранее. Как видно из представленной на рисунке 7.12 гистограммы долей рынка поставок компьютеров на рынок России, лидером рынка стала китайская компания «Lenovo», которая поставила на российский рынок 21,1 % от всех персональных компьютеров, на втором месте оказалась компания «HP» (18 %), на третьем – «Asus» (16,4 %), четвертое и пятое место заняли компании «Acer» (13 %) и «Dell» (4,9 %), соответственно.

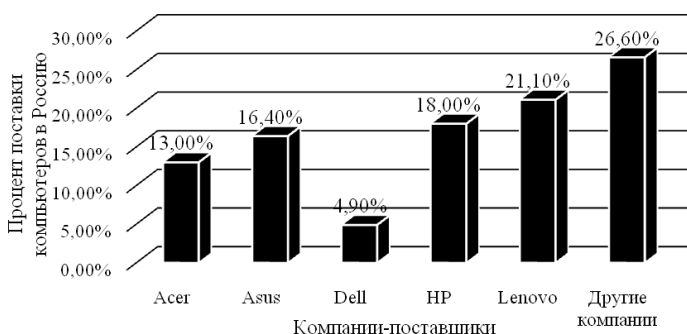


Рис. 7.12. Доли поставок компьютеров на рынок России в 2016 году

Среди причин падения рынка в последнее время аналитики IDC называли девальвацию рубля, которая привела к росту цен и заметному падению

покупательной способности населения и спроса на персональные компьютеры [16].

Также во многом аналитики предполагают, что рынок продажи компьютеров испытывает трудности из-за высокой продолжительности жизни устройства. В среднем срок работы компьютера составляет около шести лет, но используемые технологии, качество и доступность комплектующих позволяет создавать хорошие модели, которые при надлежащем обслуживании могут увеличить срок полезного использования до десяти лет.

Основными покупателями компьютеров в России были и остаются корпоративные заказчики. В настоящий момент особенно активно интересуются компьютеризацией своего бизнеса малые и средние компании. Российские юридические лица приобретают 80 % всех проданных в стране компьютеров, хотя на рынках Западной Европы на них приходится только 70 % продаж.

Если говорить об общепризнанных мировых трендах 2016 года в части «общественного» ИТ, то здесь, безусловно, можно отметить тенденции, связанные с развитием «умных» устройств: самообучающихся систем, 3D-печати, автономных помощников, платформ для интернета вещей [17].

Если рассмотреть общий объем оборота оптовой торговли по федеральным округам Российской Федерации в первом полугодии 2016 года, то становится очевидно, что этот показатель выше в центральных регионах страны. В Дальневосточном округе он составляет 98,1 %. В Приморье по итогам 2015 года индекс оптовой торговли был равен 98,7 %, а в первом полугодии 2016-го – 94,7 % от прошлогоднего показателя [18].

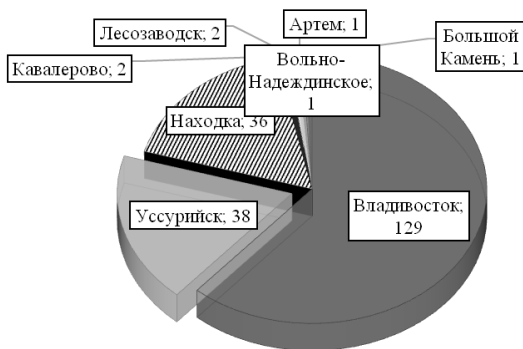


Рис. 7.13. Количество организаций по ремонту и техобслуживанию компьютеров и периферийного оборудования в городах Приморского края

На сегодняшний день, как видно из представленной на рисунке 7.13 диаграммы, составленной согласно данным официального портала «Org-Page», в Приморском крае ремонтом и техобслуживанием компьютеров и периферийного оборудования занимается всего 210 компаний, из них 129

находятся во Владивостоке, 38 организации – в Уссурийске, еще 36 организаций расположены в городе Находка, остальные 7 предприятий распределены между другими населёнными пунктами края [19].

На круглом столе «Стратегии развития IT-отрасли в Приморском крае», проходившем в 2014 году в пресс-центре администрации Приморья, шла речь о создании ассоциации IT-компаний. В рамках данного мероприятия обсуждались вопросы жизнеспособности отрасли, сравнивались ее объемы относительно других регионов России, а также разрабатывались стратегии для развития. Директор департамента информатизации и телекоммуникаций Алексей Щуров в процессе обсуждения отметил, что на сегодняшний день отрасль информационных технологий в Приморском крае вполне может стать одной из точек роста, активно развиваться и приносить доход. Генеральный директор компании «ДНС» предположил, что весь бизнес Приморского края испытывает одни и те же проблемы, заключающиеся в том, что краю присущ довольно узкий рынок сбыта, а также растущий с каждым годом дефицит специалистов. В связи с этим было предложено войти в состав некоммерческого партнерства «Современный бизнес Приморья» крупным компаниям местной IT-отрасли [20].

В связи с этим событием, а также в связи с увеличением конкурентной среды, ИП Магушак В.В. необходимо улучшить эффективность собственной деятельности, стремится к участию в подобных ассоциациях, увеличивая свои шансы на закрепление собственной позиции на рынке IT-технологий и развитие до более крупных масштабов.

7.6. Исследование спроса и потребительских предпочтений на услуги по ремонту и техобслуживанию компьютеров и периферийного оборудования

Ежегодно в городе открываются новые предприятия, начинают свою деятельность десятки организаций, всем им необходима хорошая техническая оснащенность, которая позволит полноценно функционировать и конкурировать на территории современного рынка. Но и уже существующим субъектам экономики также необходимо совершенствовать собственные системы, улучшая их и модернизируя.

Для осуществления подобных нужд с наименьшими затратами и в короткие сроки предприятиям и организациям, как новообразованным, так и уже существующим, необходим квалифицированный мастер, способный не только грамотно выстроить структуру компьютерного и периферийного оборудования, но и дать необходимые инструкции по эксплуатации, осуществлять контроль в виде плановой диагностики или технического обслуживания.

Но не только организации нуждаются в профессиональной помощи в работе с компьютерным оборудованием, а также и обычные пользователи в

том числе. Для них использование указанных услуг дает отличную возможность получить или расширить уже имеющиеся знания в сфере обслуживания компьютерного и периферийного оборудования, научиться следить за собственной техникой должным образом, так как мастер обычно проводит работы на территории заказчика, если нет необходимости в использовании собственного тяжеловесного оборудования для проведения диагностики или ремонта.

Для того, чтобы выявить спрос в качественной установке, налаживании, а также обслуживании и ремонте компьютерного и периферийного оборудования среди жителей города Уссурийска, а также определить, к каким источникам они обычно обращаются с подобными проблемами и где находят решение, было решено провести именно анкетирование. Так как в данной сфере вторичная информация не даст правдивых и актуальных данных, этот вид исследования позволит собрать большой спектр интересующей первичной информации, а также более детально изучить нужды потенциальных потребителей услуг по ремонту и техническому обслуживанию компьютерного и периферийного оборудования. При помощи метода анкетирования можно с наименьшими затратами получить высокий уровень массовости исследования.

Итак, анкетой является составляемый опросный лист с определенным перечнем вопросов, ответы на которые позволяют провести экономическое или социологическое обследование, а также изучить общественное мнение. Вопросы могут быть открытого типа, требующие описать в двух или трех предложениях собственное мнение респондента, закрытого типа, характеризующиеся выбором между ответами «да» и «нет», полузакрытого типа, а также с фиксированными вариантами ответов.

Перед началом анкетирования необходимо:

- определить и сформулировать цель для проведения анкетирования;
- подобрать опрашиваемую аудиторию, определить размер выборки;
- составить вопросы для включения их в анкету;
- убедиться в правильности формулировок вопросов, проверить последовательность их расположения.

Выборкой называют то количество респондентов, или опрашиваемых, которое при проведении анкетирования будет отвечать на вопросы анкеты. В данном исследовании выборку составило две категории респондентов, а именно:

- коммерческие организации, реализующие свою деятельность на территории города Уссурийска и близлежащих районах;
- физические лица, проживающие на территории города Уссурийска и близлежащих районах.

Любая социологическая анкета состоит из следующих разделов:

- преамбула, или инструктивный раздел, в котором предоставлена информация о том, кто проводит опрос, тема и цель исследования,

инструкция по заполнению анкеты. Обращение, которое предшествует постановке вопросов и является своего рода введением, должно быть кратким, понятным и четким; цель данного раздела заключается в адаптации респондента, введении его в курс событий, создание благоприятной психологической атмосферы;

- паспортчика (социально-демографические характеристики респондента) – чаще всего, является заключительной частью;
- главная часть анкеты (опросный лист), в котором фиксируются все основные вопросы по теме исследования, требующие размышления, анализа, активизации памяти [21].

Анкета должна отвечать ряду требований:

- на заполнение не должно затрачиваться много времени (максимум 30-40 минут), в противном случае респондент устает и последние вопросы не получают полноценных ответов;
- более сложные по содержанию и пониманию вопросы должны следовать за более простыми для поддержания интереса к предмету опроса;
- к концу работы с анкетой трудность вопросов должна снижаться, что облегчает выход из ситуации опроса;
- вопросы должны отвечать правилам логики: вначале речь должна идти об установлении того или иного факта, события, а потом уже о его оценке;
- внимание к графическому оформлению анкеты: четкий шрифт, достаточное место для записей;
- вопросы не должны содержать неясные для респондента термины и понятия.

Формулировка вопроса должна:

- соответствовать теме и задачам исследования, включение каждого вопроса в анкету обосновывается;
- быть такой, чтобы на вопрос можно было дать точный ответ;
- использовать язык среды, в которой проводятся исследования;
- предлагать респонденту такие варианты ответа, каждый из которых приемлем в равной степени;
- соответствовать предлагаемым вариантам ответа;
- учитывать два варианта последовательности ответов, чтобы избежать влияния порядка перечисления;
- скрывать отношение исследователей к предмету опроса;
- заключать в себе только один вопрос.

Для обеих категорий респондентов были разработаны разные анкеты, содержащие вопросы всех типов, освещенных выше.

До начала основного исследования провидится пилотажное исследование в целях апробации анкеты. Анализ проведенного анкетирования среди категории респондентов, которую составили физические лица, или, иными

словами, обычные пользователи компьютерной техники и периферийного оборудования, показал следующие результаты.

Всего среди физических лиц было опрошено более 100 человек различных возрастных категорий, но в анализ взяты анкеты 100 человек.

Половину всех опрошенных составили респонденты в возрасте от 21 до 30 лет включительно, почти третья часть всех опрошенных достигли возраста от 31 до 50 лет включительно. Самое малое количество респондентов составили молодые люди в возрасте до 20 лет. Как видно из представленной на рисунке 7.14 гистограммы соотношения респондентов по возрасту и по полу, во всех возрастных категориях.

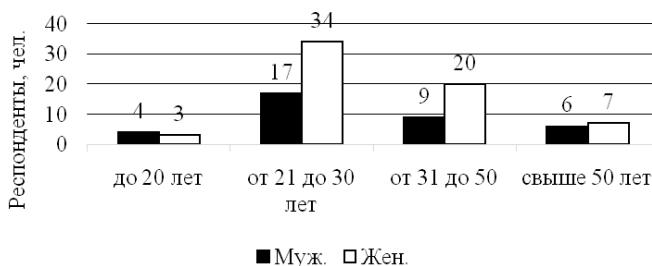


Рис. 7.14. Соотношение респондентов по возрасту и полу

Из всех опрошенных большая часть работают или являются предпринимателями, всего 5 респондентов являются студентами, 15 опрошенных являются безработными. Число респондентов, которые указали в качестве ответа вариант «Другое», составило 5 человек, среди вписанных ответов для данного варианта в большинстве были указаны, к примеру, такие, как:

- «Нахожусь в декрете»;
- «Являюсь пенсионером»;
- «Получаю доход от хобби».

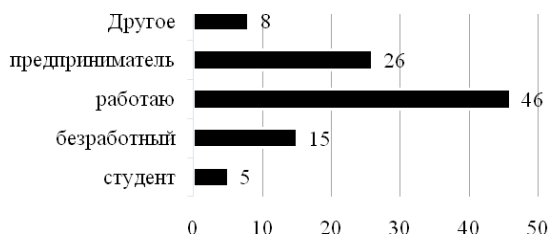


Рис. 7.15. Вид деятельности респондентов

Большая часть опрошенных на вопрос о том, пользуются ли они компьютерами или периферийным оборудованием, ответили положительно.

Среди положительно ответивших на вопрос о том, пользуются ли они компьютерами или периферийным оборудованием, больше половины указали, что используют ее ежедневно, несколько раз в неделю используют почти в 4,5 раза меньше респондентов, чем пользующихся ежедневно, что отчетливо отображено с помощью гистограммы частоты использования на рисунке 7.16. Несколько раз в месяц компьютерами или периферийным оборудованием пользуется всего 6 респондентов, указавших вариант «Другое» было всего 4, указанные ответы разделились пополам на:

- «Использую несколько раз в год»;
- «Не использую временно по определенным причинам».



Рис. 7.16. Частота использования компьютеров и/или периферийного оборудования

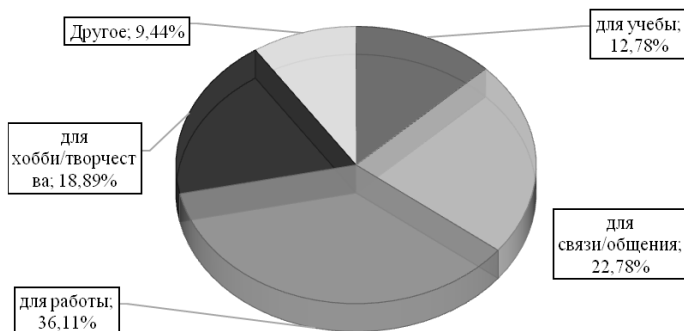


Рис. 7.17. Сфера использования компьютеров и/или периферийного оборудования

На вопрос о том, в каких целях используются респондентами компьютер и/или периферийное оборудование, 65 опрошенных отметили вариант «для работы», на втором месте оказался вариант «для связи / общения», его отметил 41 респондент, третьим оказался вариант ответа «для хобби / творчества», его выбрало 34 респондента.

Благодаря представленной на рисунке 7.17 диаграмме сферы использования компьютеров и/или периферийного оборудования отчетливо видно,

что большинство респондентов используют данную технику для работы, меньше всего выбрали вариант «Другое», в котором указали, в основном, такие ответы, как:

- «Использую для игр»;
- «Для заработка»;
- «Для собственного просвещения»;
- «Для просмотра фильмов и прослушивания музыки» и т.д.

Анализ ответов вопроса с множественным выбором вариантов ответов, в котором необходимо указать, какая из перечисленной техники используется респондентами, показал следующие данные. Абсолютное лидерство получили такие варианты ответов, как:

- «Компьютер» – отмечено 78 респондентами;
- «Ноутбук» – отмечено 56 респондентами.

Следующими по популярности ответы оказались такие варианты, как:

- «Сканер» – отмечено 38 респондентами;
- «Принтер» – отмечено 37 респондентами;
- «Проектор» – отмечено 35 респондентами.

Самым непопулярным оказался вариант ответа «Факс», его отметили только 7 респондентов. Всего было отмечено 313 вариантов ответов 82 респондентами, можно предположить, что каждый респондент в среднем выбрал 4 варианта ответа.

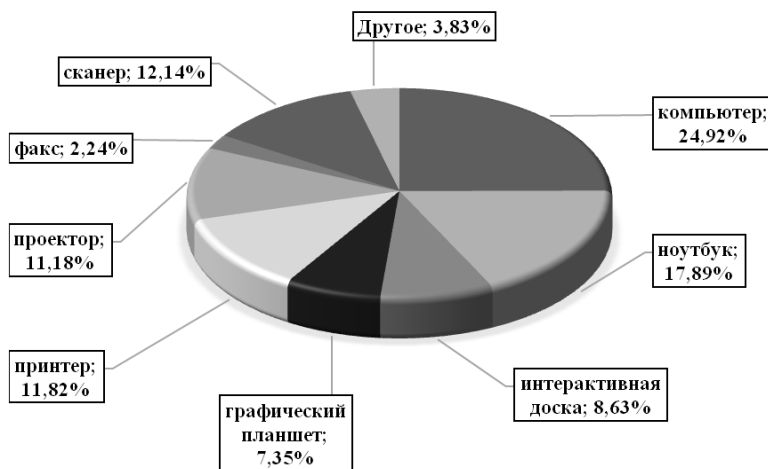


Рис. 7.17. Доля выбора вида используемых компьютеров и/или периферийного оборудования

Диаграмма, отражающая используемые респондентами виды компьютеров или периферийного оборудования, представлена на рисунке 7.17. Из

данной диаграммы заметно, что чуть больше половины данных ответов принадлежат вариантам «Компьютер», «Ноутбук» и «Сканер». Можно сделать вывод о том, что данная техника является наиболее популярной среди опрошенных.

Из представленной на рисунке 7.18 гистограммы выбора способа совершения техобслуживания видно, что на втором месте среди выбранных ответов оказался вариант «Вызываю мастера на дом». Также анализ данного вопроса выявил, что чуть больше трети респондентов указали, что обращаются к друзьям и знакомым за помощью в техническом обслуживании собственных компьютеров, ноутбуков или оргтехники, тем самым сделав данный вариант ответа лидером среди всех предложенных вариантов.

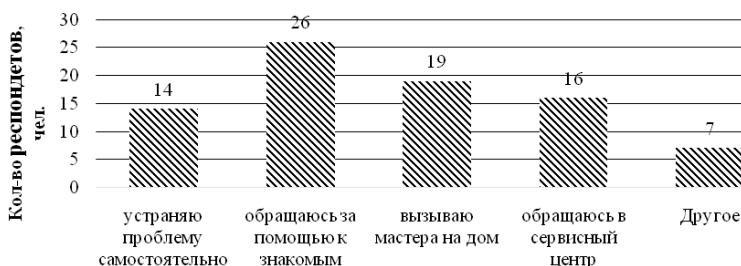


Рис. 7.18. Выбор способа совершения техобслуживания компьютеров и/или периферийного оборудования

На данном этапе можно сделать умозаключение о том, что у 26 респондентов техобслуживание компьютерной и оргтехники происходит не по графику, а также осуществляется, возможно, не имеющими квалификации в данной области людьми, или не в полной мере. Подобные ситуации могут вызвать неисправности техники, а также сократить срок ее службы.

Наименьшее количество ответов отдало варианту «Другое», и среди давших ответ 7 респондентов четверо не вписали ответ в специальное поле, трое дали следующие ответы:

- «Я не провожу техобслуживание техники»;
- «Не знаю»;
- «В этом нет нужды».

Данные предположения весьма ошибочны, так как любое сложно-техническое оборудование нуждается в ремонте или своевременном техническом обслуживании, компьютеры и периферийное оборудование тому не исключение.

Из представленной на рисунке 7.19 линейчатой диаграммы выбора вариантов ответа на вопрос о том, как справляются с возникающей поломкой или неисправностью компьютеров и/или периферийного оборудования, видно, что наибольшее количество респондентов, а именно 28 человек, об-

ращаются с подобными проблемами за помощью к друзьям или знакомым, а значит не готовы тратить собственные средства на вызов квалифицированного мастера.



Рис. 7.19. Выбор способа ремонта компьютеров и/или периферийного оборудования

Вторым по популярности ответом стал вариант «Вызываю мастера на дом», его отметили 19 респондентов. Таким образом, можно сделать вывод о том, что четвертая часть опрошенных заботится о состоянии собственной техники, прибегая к помощи специалистов в случаях возникновения неисправностей, данная часть респондентов может быть заинтересована в более квалифицированных мастерах, которые устанавливают на собственные услуги более низкий диапазон цен.

Третьим по популярности ответом стал вариант «Устраняю проблему самостоятельно», его отметили 18 респондентов. Можно предположить, что данная часть опрошенных явно имеет представление об основных принципах работы компьютерной и оргтехники, которые были получены ими в процессе самостоятельного изучения, таким людям может быть интересна объективная справка относительно возникающих в процессе эксплуатации вопросов настройки, обслуживания или усовершенствования собственной техники.

Также из диаграммы на рисунке 7.19 видно, что 12 респондентов предпочли вариант ответа «Обращаюсь в сервисный центр». Таким образом, можно сделать вывод о том, что данная часть опрошенных привыкла доверять работу профессионалам, но, как известно, сервисные центры принимают технику на срок до 45 дней и ранее данного периода могут и не осуществить починку, оставив на длительный срок пользователей без их оборудования. Данный факт может заставить потребители отказаться от долгой починки техники и приобрести новую, потратив наибольшие средства.

С помощью диаграммы потребительских предпочтений относительно цен на услуги ремонта компьютерной и оргтехники, которая представлена на рисунке 7.20, можно увидеть, что большая часть, а именно 64 респондента, считают, что более дешевый ценовой диапазон является наилучшим.

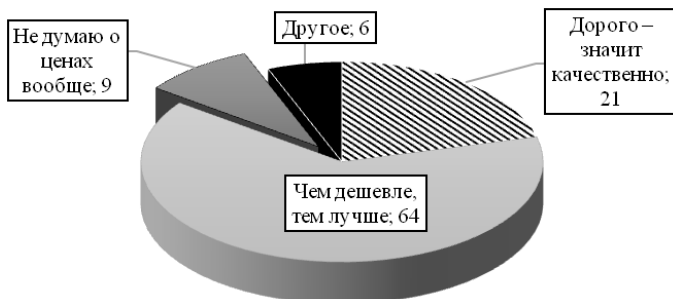


Рис. 7.20. Потребительские предпочтения относительно цен на услуги ремонта компьютеров и/или периферийного оборудования

Примерно четвертая часть опрошенных согласна, что высокая цена способствует качественному обслуживанию. Всего 9 человек не думают о ценах вообще, что можно расценить как невнимательность по отношению к распределению собственных финансовых возможностей, или же как причастность к группе респондентов, согласных отдать больше средств за более быструю и качественную починку собственных компьютеров и/или периферийного оборудования. Респонденты, выбравшие вариант ответа «Другое» в общем предпочли бы средние цены на качественный ремонт.

Как видно из представленной на рисунке 7.21 диаграммы потребительских предпочтений при выборе компьютеров и периферийного оборудования, наименьший процент данных ответов оказался у варианта «Консультируюсь с продавцом в магазине техники». Зачастую это связано с тем, что при выборе техники в магазине потребитель подвержен скрытому навязыванию со стороны продавцов-консультантов, которое оказывает непосредственное влияние на выбор техники. Не разбирающийся в некоторых тонкостях потребитель может благодаря подобным уловкам предпочесть более дорогостоящую технику дешевой, думая, что переплачивает за «уникальные» характеристики. Этим маркетинговым ходом и пользуются многие сотрудники магазинов техники, их называют манипуляторами. Данный факт заставляет многих потребителей отказываться от консультации с продавцом и искать иное решение собственных вопросов, на данном этапе как раз могут понадобиться объективные консультативные услуги незаинтересованного материально лица.

Также анализ ответов показал, что большинство опрошенных совершают выбор самостоятельно, не прибегая к чьей-либо помощи. Это явление может быть обусловлено нынешним веком компьютеризации и тем, большинство пользователей в возрасте примерно до 45 лет обладают навыками работы с подобной техникой и имеют общее представление о потребительских характеристиках, которые влияют на выбор той или иной техники.



Рис. 7.21. Потребительские предпочтения в выборе компьютеров и периферийного оборудования

На втором месте оказался вариант ответа «Ищу информацию в Интернете». Данное явление также объяснимо легким доступом во всемирную сеть Интернет. На сегодняшний день доступ в общую сеть могут предоставить не только Интернет-провайдеры, но и операторы мобильной сети, для этого можно использовать как персональный компьютер, так и смартфон, а также многие другие гаджеты (планшеты, смарт-часы и др.).

На третьем месте по популярности оказался вариант ответа «Советуюсь с друзьями / знакомыми», его выбрали 29 респондентов. Вариант «Вижу технику в рекламе» выбрало 23 респондента. Последнее обусловлено приобретением компьютеров и/или периферийного оборудования по выгодным условиям или в кредит и рассрочку. Реклама чаще всего является первоисточником, из которого обычные потребители узнают о новых акциях, скидках или розыгрышах.

На вопрос о том, хотели ли бы респонденты получать независимую объективную консультацию по интересующим их вопросам о компьютерах и/или периферийном оборудовании, большинство, а именно 76 из 100 респондентов, ответили «Да, хотел бы». Таким образом, можно сделать вывод о том, что при изобилии нынешних способов получения информации, а также при большом спектре противоречащей информации относительно одних и тех же вопросов, обычный пользователь может быть запутан или поставлен в тупик при выборе компьютерной или оргтехники. В данном случае отличным решением будет воспользоваться услугами компетентных и финансово независимых специалистов, которым не интересно навязать товар, но которые, в ту же очередь, своей главной целью считают оказание помощи клиенту в интересующих его вопросах.

Также было проведено анкетирование для второй категории респондентов, которыми являлись коммерческие организации. Всего было опрошено 20 коммерческих организаций, для которых была разработана отдельная анкета, отличающаяся от анкеты для физических лиц. Анализ данных ответов выявил следующие результаты.

Все опрошенные коммерческие предприятия имели частную форму собственности. Также оказалось, что большинство опрошенных организаций, а именно 13, оказывают услуги, и только 5 организаций производят товары. Двое выбрали вариант ответа «Другое», в котором вписали один и тот же вариант, а именно: оказываю услуги и производжу некоторые товары).

Анализ ответов на вопрос о том, каким образом ведется отчетность об экономической деятельности, показал, что ни одна организация не использует базы данных в качестве хранителя информации.

Также, как видно из представленной на рисунке 7.22 диаграммы потребительских предпочтений в выборе способа ведения отчетности об экономической деятельности, большинство организаций используют в качестве источника отчетности рукописные журналы.

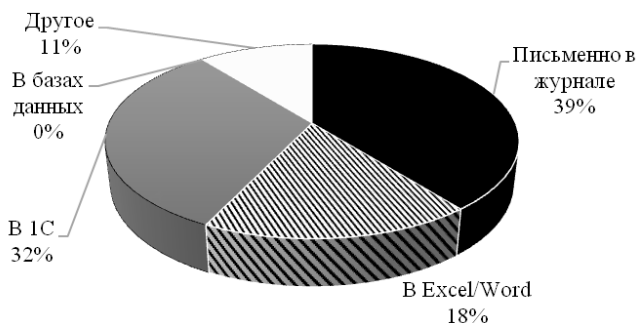


Рис. 7.22. Потребительские предпочтения в выборе способа ведения отчетности об экономической деятельности

Такой способ, как ведение журнала, используют обычно в совокупности с ведением отчетности в каких-либо программах, к примеру: «1С: Предприятие», «СуперМаг» и других. В основном, так делают в связи с перестраховкой, чтобы в экстренном случае или при сбое программ иметь под рукой примерную копию учета. Также данный вид ведения отчетности используется микро-предприятиями, так как использование лицензионных программ ведения отчетности не является обязательным, а простое ведение журнала не требует особых навыков.

Но журнал отчетности также не надежен в полной мере, так как он может быть украден, испорчен или утрачен в силу некоторых обстоятельств. В таком случае руководители используют специальные программы. На втором

месте по количеству набранных ответов оказался вариант «В 1С». Фирма «1С» является российской компанией, которая специализируется на разработке компьютерных программ, а также баз данных делового и домашнего назначения.

С помощью «1С: Предприятие» ведут отчетность об экономической деятельности 32 % опрошенных организаций. Следующим по популярности ответом был вариант «В Excel / Word», набравший 18 % ответов. В данном случае Word можно сравнить с рукописным журналом, реальным отличием которого является то, что он ведется с помощью компьютера, ноутбука, планшета или иной пригодной для этого техники, например, на сегодняшний день возможна установка в качестве приложения пакета программ Office на любое смартфон. Основным преимуществом такого ведения отчетности является то, что его возможно сохранить от утраты с помощью копирования на любое периферийное устройство хранения данных, к примеру, диск или флешку, или же на файлообменник в Интернете. Excel, в свою очередь, является более удобным, чем Word, его основным преимуществом является то, что при помощи специальных формул и макросов можно создать полноценную базу данных, которая самостоятельно посчитает все необходимые показатели, останется только вносить в нее периодическую информацию. Недостатком является весьма продолжительная процедура ввода информации, тем более, если объем вводимой информации достаточно велик (большой ассортимент реализуемой продукции).

Наименьшее количество голосов собрал вариант «Другое», число отметивших его респондентов составило 3 человека. Среди вписанных в специальное поле ответов оказались следующие варианты:

- «Использую СуперМаг»;
- «Использую Торговый Учет.1.0»;
- «Пользуюсь бесплатной ОПСУРТ».

«СуперМаг» является многофункциональным программным продуктом, используемым для комплексной автоматизации предприятий розничной торговли. «Торговый Учет 1.0» позволяет вести учёт движений товара, получать отчёты по остаткам товара. «ОПСУРТ» является многопользовательской онлайн системой, позволяющей создавать позиции товара, его свойства и вести документы товародвижения. Последние две программы объединяет их бесплатное приобретение и упрощенный способ ведения отчетности.

На вопрос о том, используют ли в организации компьютеры и/или периферийное оборудование, большинство респондентов, а именно 14 организаций, дали положительный ответ. Из данных 14 организаций в следующем вопросе о том, какие компьютеры и/или какое периферийное оборудование используется ими на предприятии, 11 выбрало вариант «Компьютер» и «Модем, роутер». Второе место по популярности также разделило два варианта ответа: «Ноутбук» и «Принтер». Наименьшее число отметивших

респондентов получили варианты «Графический планшет» и «Ламинатор». Остальные ответы можно увидеть с помощью линейчатой диаграммы, представленной на рисунке 7.23.

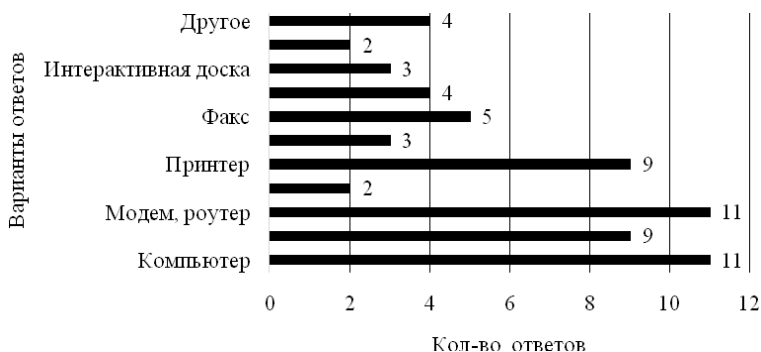


Рис. 7.23. Выбор периферийного оборудования или компьютеров коммерческими организациями

Вариантами, набравшими среднее количество ответов, стали «Факс», «Проектор» и «Другое», они набрали по пять и по четыре голоса соответственно, варианты «Сканер» и «Интерактивная доска» набрали по три голоса каждый. Исходя из анализа полученных ответов, можно сделать вывод о том, что наиболее часто организации для плодотворной деятельности используют компьютеры, обязательно используют для обеспечения доступа в Интернет и для работы внутренней компьютерной сети модемы и роутеры, для ввода и вывода графической или текстовой информации используют факсы, сканеры и принтеры. Тем не менее, как стало известно благодаря предыдущему вопросу, 6 организаций вообще не используют компьютеры или периферийное оборудование для улучшения собственной деятельности, хотя она во многом и помогает облегчить многие рабочие процессы.

На следующий вопрос о том, как справляются респонденты с возникающей поломкой или неисправностью компьютеров и/или периферийного оборудования, большинство, а именно 5 человек, ответили, что самостоятельно устраняют возникающие проблемы. Варианты «Обращаюсь за помощью к знакомым» и «Вызываю мастера» выбрали по 3 респондента. Представитель всего одной организации выбрал вариант «Устраняют специалисты организации» а это значит, что 13 организаций не содержат в своем штате специалистов, а значит не могут позволить содержать на постоянной основе хотя бы одного системного администратора. Данный факт может быть также обусловлен тем, что в организации малое количество техники, не требующей постоянного контроля отдельного сотрудника. Еще два голоса было отдано за вариант «Обращаюсь в сервисный центр», но, как и в случае с

физическими лицами, можно сказать, что данный выбор не всегда приятен для хозяина техники, так как он лишается возможности использовать ее на срок до 45 дней, тем самым, в случае с коммерческими лицами, это может обернуться большими убытками или простоем предприятия, если компьютерная или оргтехника является основой для жизнедеятельности организации.

На вопрос о том, как совершается техобслуживание техники в организации, варианты «Учредитель самостоятельно проводит необходимые операции» и «Другое» выбрали по 5 респондентов. В основном, ответы, вписанные в специальном поле под вариантом «Другое», содержали информацию о том, что респонденты используют помощь знакомых. Также, как и в прошлом вопросе, вариант «Имеются в штате специалисты» указал всего один представитель организации, 3 респондентов отметили, что используют аутсорсинг, а значит готовы передать часть функций по техобслуживанию сторонней компании, тем самым, они заинтересованы в работоспособности и эффективности собственной компьютерной или оргтехники, а также в сотрудничестве на постоянной основе с одним мастером, который будет знать все тонкости работы их техники.

Вопрос о том, проводят ли респонденты в собственных организациях собрания / совещания / обучающие вебинары с персоналом, 15 опрошенных ответили положительно.

Следующим был вопрос о том, что используется респондентами для представления информации на собраниях / совещаниях / обучающих вебинарах, и ответы распределились следующим образом. С помощью диаграммы, представленной на рисунке 7.24, можно увидеть, что вариант «Ничего не используется» выбрали пятеро респондентов, исходя из чего, можно сделать вывод о том, что только 10 организаций используют какие-либо средства представления информации на проводимых ими встречах с сотрудниками.

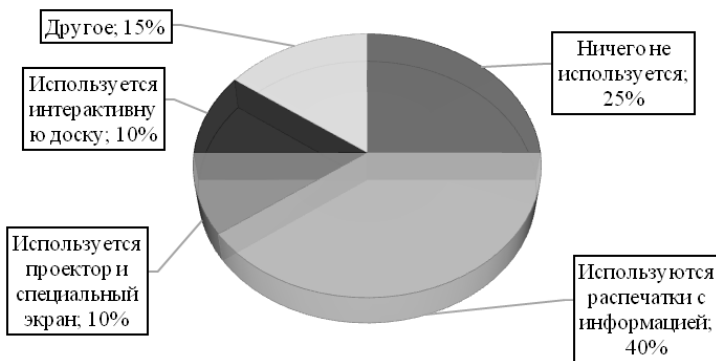


Рис. 7.24. Выбор средств представления информации на собраниях / совещаниях / обучающих вебинарах

Из данных 10 организаций большинство респондентов, а именно 40 %, или 8 человек, выбрало вариант «Используются распечатки с информацией». Несмотря на то, что данный вид представления информации имеет ряд таких преимуществ, как возможность правки или выделения важной информации каждым сотрудником, он может быть утерян или испорчен в процессе других рабочих процессов, при этом являясь весьма затратным в своем воплощении.

Возможно, наряду с распечатками в организациях используют весьма распространенный способ представления информации, а именно проектор и специальный экран, о чем свидетельствует еще 10 % ответов, подкрепивших соответствующий вариант. Также 10 % отдали свои голоса за вариант «Используется интерактивная доска». Данный вид представления информации имеет преимущество перед проектором и специальным экраном, а заключается оно в том, что при использовании интерактивной доски можно также просматривать документы с печатным текстом или презентации с оформленными слайдами и вносить правки непосредственно специальными электронными маркерами, стоя у доски, и эта информация будет сохранена для последующего использования.

На вопрос о том, хотели бы респонденты организовать оснащенную компьютерами и периферийным оборудованием зону / помещение для проведения собраний / совещаний / обучающих вебинаров, большинства, а именно 18 человек, ответили положительно. А это значит, что, несмотря на то, что не во всех организациях проводятся встречи с сотрудниками, количество организаций, которые хотели бы их проводить в оборудованной зоне, превышает количество организаций, которые их проводят. Все же, техническая оснащенность играет огромную роль при планировании деятельности в организации.

С помощью гистограммы выбора причин приобретения компьютеров и периферийного оборудования, представленной на рисунке 7.25, можно заметить, что большинство представителей организаций руководствуются информацией, найденной в Интернете. Вторым по количеству набранных голосов стал вариант «Другое», в котором большинство указали, что обращаются за помощью в выборе к знакомым, а также указали такие варианты, как:

- «Спонтанно»;
- «Заменяю вышедшую из строя технику такой же новой»;
- «Приобретаю то, что нравится».

Всего один голос был отдан варианту «Этим занимаются специалисты организации», 4 консультируются с менеджерами в магазинах техники. Данным респондентам определенно может помочь в выборе субъективная справка финансово незаинтересованного лица, которое за невысокую плату сможет подобрать необходимую, согласно запросам организации, компьютеры или периферийное оборудование.

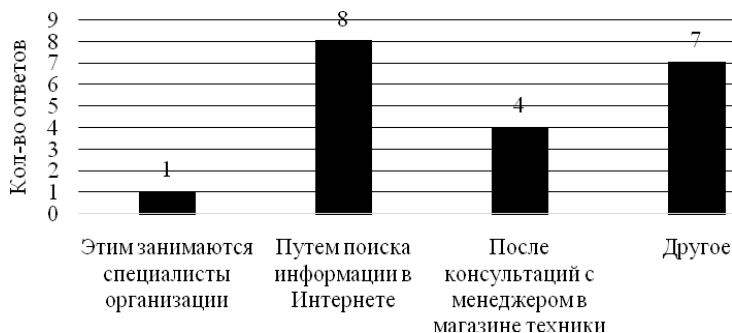


Рис. 7.25. Причины приобретения / замены компьютеров и периферийного оборудования в коммерческих организациях

На последний вопрос анкеты о том, хотели бы респонденты получать независимую объективную консультацию по интересующим их вопросам о компьютерной и/или оргтехнике, все единогласно ответили положительно.

Пилотажное исследование предшествует основному.

Исходя из полученных данных анкетирования и связывая их с результатами SWOT-анализа, были выявлены потребности в недорогих услугах по ремонту и техобслуживанию как среди физических лиц, так и среди коммерческих организаций. Для этого можно применить одну из стратегий «SO», заключающуюся в оказании консультационных услуг по вопросам лицензионного программного обеспечения, и одну из стратегий «WT», которая предполагает разработку сайта и предоставление скидок при заказе услуги с его помощью.

Данные стратегии помогут привлечь ту часть населения, которая обращается за помощью в вопросах работы их компьютерной техники и периферийного оборудования к сети Интернет, а также позволит размещать на собственном сайте взаимовыгодную рекламу или, в дальнейшем, организовать платные рекламные Интернет-площадки. Тем самым будут использованы сильные стороны организации и минимизированы слабые.

Библиографический список к главе 7

1. Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации): учебник для бакалавров / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко – М.: Дашков и Ко, 2013. – 372 с.
2. Аникина Е.А. Экономическая теория: учеб. для бакалавров / Е.А. Аникина, Л.И. Гавриленко. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2014. – 413 с.
3. Хазанова Д.Л. Рынок услуг: особенности, тенденции, перспективы [Электронный ресурс] / Д.Л. Хазанова, Д.Е. Кондратьева, В.А. Комбаров //

Научная электронная библиотека ELibrary.Ru. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27467622>.

4. ГОСТ 28470-90 Система технического обслуживания и ремонта средств вычислительной техники и информатики. Виды и методы технического обслуживания и ремонта. Введ. 01.07.1991 [Электронный ресурс] // Профессиональные справочные Техэксперт. Официальный сайт. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200010813>.

5. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, продукции и услуг (ОКДП) от 01.01.2010 г. [Электронный ресурс] // Общероссийские классификаторы. Официальный сайт. – Режим доступа: <http://klasifikators.ru/okdp/7250000>.

6. ГОСТ 18322-78. Система технического обслуживания и ремонта техники. Термины и определения (с Изменениями N 1, 2). Введ. 01.01.1980 [Электронный ресурс] // Профессиональные справочные Техэксперт. Официальный сайт. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/gost-18322-78>.

7. Статья о периферийных устройствах [Электронный ресурс] // Портал образовательных ресурсов Волгоградского государственного социально-педагогического университета. Официальный сайт. – Режим доступа: http://wiki.vspu.ru/workroom/inb_3/avs/4#глава_2_периферийные_устройства_ввода_информации.

8. Гаврилов М.В. Информатика и информационные технологии. Учебник для прикладного бакалавриата / М.В. Гаврилов, В.А. Климов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2015. – 383 с.

9. Чайкина Л.А. Классификация затрат на оказание услуг по ремонту компьютерной техники [Электронный ресурс] / Л.А. Чайкина // Научная электронная библиотека ELibrary.Ru. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27385848>.

10. Ким С.А. Маркетинг. Учебник для студентов вузов / С.А. Ким. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 260 с.

11. Методы исследовательской работы [Электронный ресурс] // Развивающий портал обучающихся программ и исследовательской работы учащихся. – Режим доступа: <http://obuchonok.ru/metody>.

12. Полушкина Т.М. Социология управления: учебное пособие [Электронный ресурс] / Т.М. Полушкина, Е.Г. Коваленко, О.Ю. Якимова // Научная электронная библиотека. Официальный сайт. – Режим доступа: <https://monographies.ru/en/book/section?id=6849>.

13. Статья «Экономика приморского края. Обзор открытых источников. Что нужно знать профсоюзам» [Электронный ресурс] // Федерация профсоюзов Приморского края. Официальный сайт. – Режим доступа: www.fppk.org/collective_actions/actions/111/10032/.

14. Количество предприятий по ремонту и модернизации компьютеров в Приморском крае [Электронный ресурс] // Интернет-портал OrgPage.ru. – Режим доступа: <http://www.orgpage.ru/primorskiy-kray/kompyuternyy-remont/>.

15. Представители IT-компаний Приморья решили создать отраслевую ассоциацию [Электронный ресурс] // Деловое интернет-издание Дальнего Востока Zpress.ru. Официальный сайт. – Режим доступа: http://www.zpress.ru/business/primorje_16.04.2014_66052_predstaviteli-it-kompanij-primorja-re-shili-sozdat-otraslevuju-assotsiatsiju.html.

16. Зборовский Г.Е. Эмпирическая социология: учеб. для вузов / Г.Е. Зборовский, Е.А. Шуклина. – Сургут: РИО СурГПУ, 2016. – 313 с.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

8.1. АПК как система

Развитие агропромышленного комплекса России как важнейшего фактора обеспечения продовольственной независимости страны является необходимым условием достижения ее продовольственной безопасности. Трудно переоценить роль аграрно-промышленного сектора и его ядра – сельского хозяйства в функционировании всего народнохозяйственного комплекса страны.

Но практикой интеграции в АПК не достигнуты поставленные перед ней цели, в том числе не решены проблемы межотраслевых экономических отношений, конкурентоспособности входящих в АПК хозяйствующих субъектов. Имеют место противоречия в интересах и целях сельхозтоваропроизводителей, перерабатывающих и обслуживающих предприятий, в т.ч. и в интегрированных структурах.

Особенности основного средства сельскохозяйственного производства – земли и связанные с этим формы пользования, владения и собственности на нее чреватой опасностью создания сверхкрупных структур латифундистского типа и формирования двухполюсной структуры аграрного сектора с одновременным присутствием в нем как крупнейших сельскохозяйственных магнатов, так и мелких сельскохозяйственных организаций и семейных хозяйств. Еще одним субъективным фактором современной проблемности сельскохозяйственного сектора следует считать сложившуюся информационную и товарную оторванность ее производителей от рынка, их зависимость от посредников, большая часть которых не связана общими интересами с сельским хозяйством.

Российские ученые-экономисты, работающие в области агропромышленной интеграции, акцентируют внимание на важных проблемах, подлежащих решению: И.Г. Ушачев, И.Н. Буробкин, Н.И. Морозова вскрывают проблему нарушения инвестиций, вследствие чего тормозится развитие агропромышленной интеграции [19, с. 14; 18, с. 7; 5, с. 12; 11, с. 41]. На недооценку важности институциональных преобразований в таких традиционно значимых областях, как земельные отношения, кооперация в сфере производства сельскохозяйственной продукции, ее переработки и реализации, а также производственного и кредитного обслуживания АПК, есть указания в

работах А.В. Чайнова [21, с. 89-126], И.Г. Ушачева [18, с. 8; 19, с. 17], В.Н. Сергеева [15, с. 51], С. Садкова [13, с. 51], А. Черняева [22, с. 55].

Именно в силу фрагментарности рассмотрения связей в АПК и рекомендаций относительно процедур и результатов интеграционных процессов, не объединенных общими закономерностями, присущими АПК, как любой системе, возникает опасность разрушительных последствий столкновения интересов и проявления свободной воли хозяйствующих субъектов в рыночном пространстве с недостаточными или противоречивыми инструментами ограничения. Об этом предупреждал А. Шишкин, говоря «... что достижение оптимальной функциональной структуры АПК представляет одну из центральных проблем совершенствования транзитивного хозяйственного механизма агропромышленного производства» [23, с. 59]. Необходимо обратить внимание на указание «транзитивности» хозяйственного механизма. Это понимается таким образом, что в хозяйственном механизме, регламентирующем все стороны отношений субъектов АПК, должны отражаться логистическая природа агропромышленной интеграции и партнерская форма отношений, соответствующая природе рынка.

В основе организации АПК лежат горизонтальное разделение труда и вертикальная интеграция специализированных по отраслевому признаку частей в общий комплекс. Части комплекса, специализирующиеся на отдельных этапах в технологической цепочке производства продуктов питания из сельскохозяйственного сырья, будучи составными частями целостной системы, представляют собой подсистемы меньшего масштаба и сложности, но имеющие каждая свою специфику. Их деятельность должна координироваться и регламентироваться для достижения синхронности целостного процесса, гармонизации отношений в ходе достижения общих целей, удовлетворяющих всех участников.

В основу системологии АПК можно заложить положения А. Беляева о необходимости системного подхода, так как «... организационное целое превосходит простую сумму его частей, а соединение комплексов ... это сотрудничество и всякое другое общение, и товарный обмен между предприятиями, и многое другое» [3, с. 22]. В литературных источниках прослеживается понимание системы с точки зрения ее сложности, представление о ней как состоящей из взаимосвязанных частей, как комплекса взаимодействующих компонентов [12, с. 140; 9, с. 65]. Современными исследователями система рассматривается не просто как совокупность единиц, но и отношений между этими единицами.

Применительно к АПК нами рассматривается организационная система как комплекс взаимосвязанных элементов, особым образом соединенных между собой и с внешней средой, и как выступающей подсистемой по отношению к системе более высокого порядка. Объединение элементов в систему и ее взаимодействие с внешней средой определяются действием объ-

ективных экономических законов. Совокупность элементов, находящихся в определенной упорядоченности и оптимально сочетающих частные, локальные цели для наилучшего достижения глобальной цели системы, представляет ее структуру. Для выполнения глобальной цели системы должно быть обеспечено необходимое и достаточное количество элементов системы и связей между ними. Нами выбран и используется подход к рассмотрению АПК как к сложному организму, сложной организации, в которой присутствуют признаки сложной системы, а именно: большие размеры, сложная иерархическая структура, циркуляция больших материальных, информационных и финансовых потоков. В таких системах, в их описании и функционировании, присутствует высокий уровень неопределенности. Это свойство АПК как системы усложняет задачу исследования совокупности отношений, определяющих его жизнедеятельность. Между понятиями «система» и «интеграция» есть глубокое сущностное единство, но в настоящее время каждое из них приобрело еще свою специфику. «Система» (от греческого – целое, составленное из частей) имеет дополнительный смысл объективной формы целого. «Интеграция» (от латинского – полный, целый, объединенный в целое) трактуется как процесс, механизм объединения частей.

В развитие такого понимания интеграции считаем целесообразным внести следующие элементы дополнения и конкретизации, позволяющие расширить поле данного исследования:

1. Интеграция выражает процесс единения не только отдельных элементов, но и действий. Она является функцией обобщения и способна сближать, объединять не только частные элементы, но и сообщества, процессы и прогрессии для выполнения конкретных задач.
2. Любые объединения создаются не для удобства существования какого-либо его единичного субъекта (в том числе кооперированного), а для решения конкретных целей более высокого порядка, чем те, которые решаются этими единичными субъектами.
3. Единичные экономические субъекты способны выполнить только часть главной цели, поэтому она дифференцируется на определенное число частных целей соответствующих уровней. Для решения таких целей и создаются экономические субъекты или их сообщества.
4. Экономические субъекты создают в своей деятельности неразрывную, последовательную связь, которая и образует нужную функцию единения. Любой процесс имеет индивидуальную качественную направленность.
5. Интеграция выражает динамику единения, но сами связи, выражающие ее, имеют различную форму проявления и качественное состояние, зависящее от качества объединяемых частей, целей объединения и конечной цели всей системы.

6. Для исследования механизма объединения частей в единое целое, в формирование системы вводится дополнительное понятие «интегрирование» как функция единения. В отличие от понятия «интеграция» как соединение, связанность отдельных частей, интегрирование выражает сам процесс соединения любых элементов, однородных или разнородных, но существующих отдельно друг от друга. Интегрирование следует понимать как процесс физический, связанный с перемещением во времени и пространстве, и экономический, связанный с отношениями, в которые вступают объединяющиеся субъекты как элементы единой системы.
7. Интегрирование характеризуется такими силовыми показателями, как потенциал, прочность связи. Оно аналогично процессу синтеза в органической жизни, так как способствует образованию сложных соединений из более простых элементов.
8. Соединение, отношение осуществляются на основе закономерных зависимостей, строящихся как соотношение силовых показателей. В экономических системах силовыми показателями являются экономические потенциалы, которыми обладают элементы системы, и синергетический эффект от их соединения.
9. Интегрирование проявляет наличие в соединяемых элементах притяжения, возникающего на основе взаимодействия причин и следствий. Причина в виде цели порождает целую серию последовательных связей, где каждая связь есть сила притяжения, порожденная следствием. Причина воспроизводит следствие, а следствие порождает причину для следующего следствия, пока не будет достигнута ставящаяся генеральная цель. Элементы следствия постоянно стремятся к достижению цели, то есть к реализации причины. Эта устремленность порождает силу притяжения, вытекающую из закона связи причины и следствия. Главными здесь являются взаимная потребность элементов системы во взаимодействии, невозможность или нецелесообразность их раздельного существования. А потребность порождает интеграцию, существование системы.
10. Качественное выполнение целей зависит от числа входящих в систему элементов, их специализации и обменных процессов между ними. Функционирование такого общего объема будет складываться из совокупности связей и функций частных состояний, из исполнения частных задач в общей программе, при их ориентации на единую главенствующую цель.
11. Рассматривая функционирование АПК как частный случай существования систем, нами выделено в качестве его важного специфического признака и определяемого им требования следующее. Место сельского хозяйства в АПК должно рассматриваться с той точки

зрения, что в нем зарождается первичный результат труда – сельскохозяйственная продукция. Им, в конечном счете, определяются, а точнее кредитуются рабочие места во всех отраслях народного хозяйства. Исходя из этого, можно утверждать, что сельское хозяйство безубыточно в принципе, а возможность его убыточности должна рассматриваться как следствие рыночной конкуренции и необходимости оценки производств с точки зрения «выгодных» и «невыгодных» в условиях рынка. Поэтому сельское хозяйство нужно рассматривать как такую создающую среду производства, как добычающая и перерабатывающая промышленность, как равноценную им по общественной значимости.

На рисунке 8.1 схематично показана идея аграрно-промышленного комплекса как триединства «система – интеграция – интегрирование», объединенного целью его создания, функционирования и развития.

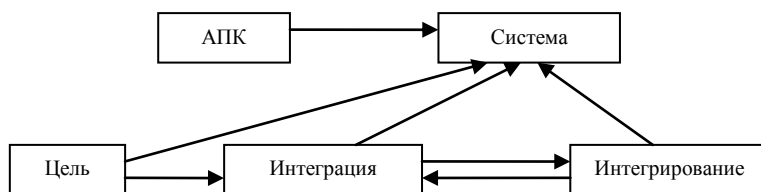


Рис. 8.1. АПК – триединство: интеграция – интегрирование – система

8.2. Система взаимоотношений в АПК

Интегрирование, рассматриваемое в контексте функционирования системы, представляет собой многообразие отношений между экономическими субъектами, выполняющими строго определенные функции в системе, дополняющими и продолжающими друг друга. Для дальнейших исследований необходимо, на наш взгляд, изучить их типологию и выстроить систему отношений, исходя из понимания не только их сущности, но и их проявления в виде отношений – взаимодействий и отношений – взаимосвязей. На рисунке 2 представлена типология экономических отношений хозяйствующих субъектов в АПК – организационно-экономической системе.

В АПК как организационно-экономической системе связующим звеном (интегрированием) между производством и потреблением является сфера обращения, имеющая рыночную природу. Взаимосвязи и взаимодействия между разнородными экономическими объектами и явлениями представляют экономический механизм.

Тем не менее, можно выделить три типа механизмов: обмены, регулирующие отношения между двумя экономическими субъектами, распределение, которое внутри экономического субъекта регулирует отношения между

производством и потреблением, использование доходов, регулирующее распределение между потреблением и развитием. В рыночной экономике все эти механизмы есть механизмы цен вследствие того, что АПК как экономическая система, равно как и ее составные части выступают субъектами рынка.

Выражение отношений как взаимодействий		Экономические отношения		Выражение отношений как взаимосвязей
Материальные	←	По роду отношений	→	Функциональные
Финансовые	←		→	Структурные
Информационные	←	По виду отношений	→	Логические
Перемещения	←		→	Кооперация
Соединения	←		→	Согласование
Прямое воздействие	←		→	Логическая взаимозависимость
Сообщение	←		→	Власть – подчинение
Внутренние	←	По направлению (относительно всей системы, ее внутренней и внешней среды)	→	Горизонтальные
Внешние	←	По протяженности отношений во времени	→	Вертикальные
Непрерывные	←		→	Постоянные
Периодические	←		→	Временные
Эпизодические	←		→	Формальные
Случайные	←		→	Неформальные
Жесткие	←	По степени регламентации отношений	→	Сопряженные
Гибкие	←		→	Взаимообусловленные
Зависимые во времени	←	По причинно-следственной зависимости	→	Соподчиненные
Зависимые в пространстве	←		→	Генезисные
			→	Обменные
			→	Распределительные
Независимые	←		→	Объединительные
			→	Разобщающие
				→

Рис. 8.2. Типология экономических отношений хозяйствующих субъектов в АПК – организационно-экономической системе

Абсолютное большинство хозяйствующих субъектов сельского хозяйства и связанных с ними организаций в аграрно-промышленной системе столкнулось с необходимостью сложного и болезненного процесса перехода к рыночным отношениям. Экономические взаимоотношения сегодня характеризуются возникновением новых форм хозяйствования и уклада в аграрно-промышленном секторе, появлением и функционированием новых для российской экономики рыночных структур. Законы рынка предъявляют его участникам новые «правила игры», предоставляя новые возможности в принятии управленческих решений, но одновременно создавая непривычные хозяйственные проблемы или обостряя ранее не решенные.

Современное понятие рынка неоднозначно и многопланово. Оно совершенно не адекватно тому, ставшему классическим, толкованию рынка, которое в экономических теориях разных экономических школ тем не менее сводилось к разным формам обмена и распределения продуктов экономической деятельности его участников.

Современное расширительное толкование рынка, новое понимание его границ и граней, являясь насущной необходимостью экономической науки XXI века, касается концептуальных основ данного исследования. Дело в том, что рыночная экономическая система сегодня является глобальной мета-системой которую можно успешно изучать только в понятиях универсального эволюционизма и системного анализа. С этих позиций следует рассматривать развитие общества (социума) как части всего живого мира. В основе развития всего живого мира, в том числе общества с его экономической деятельностью, заложены универсальные механизмы. Первый из них вытекает из закона естественного отбора, трансформируясь в закон конкуренции. Механизм конкуренции работает по схеме: выживает более приспособленный. Второй механизм является следствием действия закона изменчивости, когда в работе за выживаемость происходит рождение новых структур, обладающих новыми свойствами, адекватными внешней среде. Усложнение среды требует усложнения и ее субъектов. Таким образом, второй механизм развития выражается в кооперации деятельности и объединении в системы. Эти механизмы, проявляясь противоречиво, тем не менее, в совокупности составляют единство. Такой единый механизм способен рождать новые структуры, создавать многообразие различных форм организации живого мира, в том числе и организации форм их взаимной деятельности. На базе конкуренции, соревнования совершается отбор структур, более жизнеспособных в современных условиях. Чем сложнее и динамичнее внешняя среда, чем жестче условия отбора, тем разнообразнее должно быть множество организационных структур, индивидуальных возможностей и инициатив в их реализации. Кроме того, следует принимать во внимание, что процессы создания и воссоздания организационных структур и систем, а также среды их жизнедеятельности происходят в режиме стохастики, изначально свойственной категории рынка.

Самоорганизация в рыночной среде представляется как непрерывное рождение новых систем, имеющих свои цели и собственную волю к их достижению. Поэтому такие системы следует рассматривать как организмы, обладающие социальным разумом – важным ресурсом развития, а процесс самоорганизации как объединение в более сложные структурные сочетания на основе интеграции. Это позволяет реализовать цели выживания и развития, а также непрерывную состоятельность систем, поскольку спектры их интересов, как правило, не совпадают, хотя далеко не всегда антагонистичны.

Таково авторское понимание рынка, в современных условиях которого следует изучать закономерности, формы, способы и возможности функционирования и взаимодействия субъектов аграрно-промышленного комплекса. Такое понимание категории «рынок» является более емким, отражающим более широкий диапазон его аспектов. Рынок в традиционном, сложившемся в экономической науке понимании можно считать лишь его частным слу-

чаем, в котором значимость отдельных параметров функционирования рыночных систем и факторов его развития, в частности АПК, может быть субъективной и неоднозначной. На рисунке 8.3 представлено авторское видение понятия рынка как мета-системы, взятой за основу изучения социально-экономических взаимосвязей и взаимодействий субъектов рыночных отношений АПК. При этом нами применен термин «мета-система» в том понимании, что рынок как система отношений не имеет границ территориальных, временных, социальных и пр. Это выражается символом «мета», что в переводе с греческого мета означает: между, через.

На основе изложенной и показанной на рисунке 3 информации следуют следующие выводы:

1. Любая экономика всегда рыночная, представление о «нерыночной» экономике эклектично по существу. Так называемая «нерыночная» экономика представляет собой частный случай экономики при дисбалансе действия механизмов рынка, когда механизм кооперации превалирует над механизмом конкуренции.

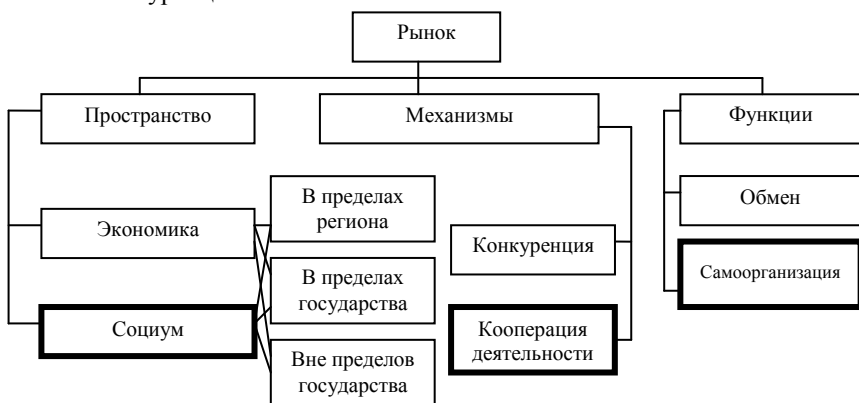


Рис. 8.3. Рынок как мета-система

Крайняя степень такого дисбаланса – образование специально кооперированного монопольного объединения в лице государства, при сведении к минимуму, вытеснении действия свободной конкуренции. Противоположная ипостась дисбаланса – это то, что принято обозначать термином «дикий рынок».

2. Понятие рынка как чисто экономической категории не отвечает его подлинной сущности, так как любая деятельность в пространстве рынка осуществляется усилиями социума и преследует цели социума, хотя разные цели у разных его групп. Следовательно, рынок – это социально-экономическая категория. Присутствие на рынке социальных институтов вообще и государства в частности должно рассматриваться не как частное, не всегда

обязательное явление, а объективно необходимое. Отсюда следует обязательность государственного регулирования рыночных отношений таким образом, чтобы результат преследовал не только экономические, но и социальные цели.

3. Трактовка механизма рынка только как конкуренции между ее участниками ограниченно конструктивна, так как только конкурентные отношения не способны создавать условия для экономического развития, а в частных случаях они могут быть разрушительными. Условия для экономического роста создаются единством действия конкуренции, когда побеждает сильнейший, и кооперации, когда создаются жизнеспособные рыночные структуры и институты.

4. Кроме традиционно рассматриваемой функции рынка, в качестве которой выступают товарообменные процессы, функцией рынка должно рассматриваться также создание условий для самоорганизации всех элементов рынка. Рыночная система должна не просто функционировать, но и расти как живой организм. В живом организме очень важны обменные процессы между структурными частями, а также взаимосвязь целого и его частей. Здоровье целого (мета-системы) обеспечивается здоровьем его составных частей и балансом между ними. С другой стороны, каждой составной части (субъекту рынка) дается шанс здоровья, если она функционирует в здоровом «целом», то есть в совершенной рыночной мета-системе.

От того, с какой точки зрения рассматривается АПК как система, зависит характеристика отношений, в которых находятся ее составные части, а также их отношения с внешней средой. Подчиняясь действию системы законов, по которым живет и развивается любая организационная система в экономике, взаимосвязи и взаимодействия ее частей проявляются с объективной закономерностью. При этом такие фундаментальные, универсальные законы жизни, как закон причин и следствий, сущности и явления, перехода количества в качество, синергии, действуют независимо от воли людей. Но целый ряд законов, по которым живет, в частности, экономическая система, проявляется через отношения интегрированных в нее отдельных отраслей, предприятий, организаций, коллективов людей и даже конкретных личностей. Эти законы называются экономическими законами, законами рынка, законами организации.

Как следствие нецелостности видения сущности и природы экономической организационной системы вообще и АПК в частности в учебниках и других литературных источниках по экономике и управлению базовые, фоновые и специфические законы организационной системы подаются в дидактической форме: просто названы и номинально описаны в отдельных главах специальных книг, в отрыве от остального содержания. Как следствие, в практической жизни зачастую функционирование агропромышленных формирований происходит без опоры на законы. В результате органи-

зация взаимосвязей и взаимодействий во внутренней среде АПК и его связь с внешней средой проявляется в формах, не всегда конструктивных и управляемых, с негативными итоговыми экономическими показателями.

8.3. Законы в организационной экономической системе и их действие

Авторами проведено более глубокое осмысление действия законов в организационной экономической системе. Для этого были изучены закономерности функционирования самой системы с ориентацией ее на соответствие системе АПК. АПК рассматривается как сложная организационная система. Авторы видят ее такой, как показано в таблице 8.1, с разных точек зрения, выступающей как открытая, логистическая, иерархическая, органическая (адаптационная), синергетическая, социальная, политическая, механистическая и, наконец, что самое важное, экономическая. Здесь же показаны зоны действия законов ее жизнедеятельности. Для того чтобы разобраться в многообразии взаимосвязей и взаимодействий, в которые вступают части такой многоликой организационной системы, как АПК, есть обоснованная необходимость подробнее рассмотреть их в наиболее важных его аспектах.

Экономической эта система является по определению, так как объединяет хозяйствующие субъекты и имеет целью с помощью экономической деятельности интегрированных субъектов разной отраслевой принадлежности производить конечный, предназначенный для потребления обществом (населением) продукт и получать доход от его продажи. Открытой она является в силу того, что открыта для восприятия внешней среды в целом и отдельными своими частями: воспринимает социальный заказ на производство продуктов питания и предоставление рабочих мест для населения, зависит от конъюнктуры рынка, реагирует на политическую и общественную ситуацию в стране. Эти аспекты не подвергаются теоретическому анализу ввиду их однозначного и истинного толкования в экономической литературе. Но, тем не менее, они часто игнорируются в экономической практике.

Процесс экономического развития, как и любой процесс развития, происходит в режиме стохастики, в значительной мере проявляется в закономерностях изменчивости и наследственности. Из этого закономерно следует утверждение, что настоящее и будущее рыночных субъектов, в том числе в сфере АПК зависит от их прошлого, последующие действия – от предшествующих. Точнее говоря, форма, состояние, возможные направления развития рыночных субъектов в прошлом, настоящем и будущем подчиняются закону причинно-следственных связей. Этим законом создается механизм, логически соединяющий причину и следствие в единый неразрывный процесс. Процесс перехода причины в следствие состоит из набора промежу-

точных действий, связывающих два состояния. То есть форма причины определяет результат следствия, его фактуру и качественную сторону их связей. Знание этого закона и следование ему вооружают субъектов рынка механизмом причинно-следственной активизации в поисках наиболее продуктивных форм развития, поисках партнеров по бизнесу, в выстраивании системы наиболее благоприятных взаимоотношений.

Таблица 8.1

**Зоны действия законов жизнедеятельности
и жизнеобеспечения АПК как организационной системы**

	Действие законов организационной системы														
	Основных			Фоновых			Специфических								
	закон сохранения	закон развития	закон синергии	закон единства анализа и синтеза	закон информированности и упорядоченности	закон композиции и пропорциональности	закон своеобразия структуры управления	закон рынка	закон стоимости	закон ограниченности ресурсов	закон социальной гармонии	закон социальной загрузки	закон соответствия управляющей системы управляемому объекту	закон устойчивости и доходчивости информации	гражданский кодекс РФ
АПК как организационная система															
Открытая				X			X					X	X		
Логистическая		X	X	X	X	X	X						X		
Иерархическая				X	X	X						X			X
Органическая (адаптивная)	X	X	X	X	X	X	X								
Синергетическая			X				X								
Социальная		X		X	X					X	X			X	X
Политическая				X	X						X			X	X
Механическая				X	X	X						X		X	X
Экономическая	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Информационная				X	X								X		

Рассматривая социально-экономические взаимосвязи и взаимодействия субъектов рыночных отношений АПК и их результативность, целесообразно выстраивать агропромышленную систему в четко ограниченных рамках

определенного региона как причинно-следственную систему. Рисунок 4 иллюстрирует авторское представление АПК как причинно-следственной системы, способной к развитию.

Указанные на рисунке 8.4 механизмы причинно-следственных связей в системе АПК предполагают алгоритмы их формирования, правила, инструментарий поиска, упорядочения, актуализации. Это является предметом последующего исследования.

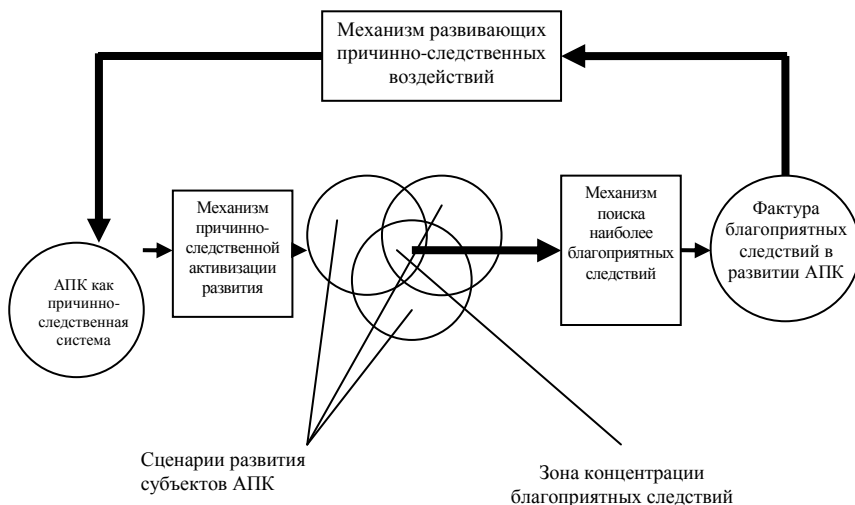


Рис. 8.4. АПК как причинно-следственная система, способная к развитию

В русле причинно-следственных связей формируется логистическая цепочка АПК, форматы которой определяются целым набором факторов, в том числе типом развития рыночной экономики, спецификой отраслей в составе АПК, рыночной средой, экономическим заказом общества, предпочтениями потребителей и т.п. Для рыночной экономики предпочтительным и органичным следует считать эволюционный путь развития с учетом присущих ему особенностей, таких как непрерывность в естественном отборе, динамичность, способность к адаптации и мутациям. Непрерывность в естественном отборе предполагает передачу информации во времени и пространстве о выявлении наиболее устойчивых и приспособленных к рыночной среде экономических образований. Естественный отбор таких образований происходит в условиях более или менее жесткой конкуренции. Экономическая среда находится в постоянном движении в поисках наиболее выгодных форм вложения капитала, в результате чего происходят развитие отраслей и их интеграция.

В условиях жесткого естественного отбора в динамичной рыночной среде большую роль приобретает способность субъектов рынка к адаптации

и их мутабельность. Адаптация (от латинского *adaptatio* – приспособление) есть процесс приспособления системы к условиям внешней и внутренней среды. Применительно к экономическому субъекту в системе АПК адаптация рассматривается нами как его стремление к соответствию внутреннего потенциала и потенциала внешней среды, то есть устремленность меньшего к большему. В своем крайнем проявлении адаптация приобретает свойство мутабельности (от латинского *mutatio* – изменение, *able* – способный), которой свойственны изменяемость в связях, принципиальная перестройка сложившейся структуры связей, вызываемая изменениями внешних воздействий. В основе мутабельности лежит способность к возрастанию потенциала экономического организма, то есть его мощности, как результата накопленных в процессе развития.

Для целей данного исследования представляет интерес изучение АПК как системы в ее таких достаточно мало рассматриваемых аспектах, как механическая, органическая, иерархическая, с присущими такому видению формами отношений частей в целом. Экономическая система, подчиненная законам механики, была описана еще А. Файолем и Л. Урвиком [20, с. 80-113], которые видели ее механизмом, построенным на основе формализованных связей, статусов, целей, в виде многоуровневой административной иерархии. Рациональность функционирования такого организма достигается с помощью системы стандартов, однозначности и точности целей и установок, четкой субординации. Это бюрократическая машина, инструмент для решения задач, но не для выработки целей деятельности. С помощью ее инструментов механического характера действия могут достигаться полная управляемость, предсказуемость и контролируемость действий [12, с. 287; 7, с. 2]. Такая система может рассматриваться не более чем интегральное, механическое, овеществленное объединение каких-либо элементов [16, с. 28].

Представление АПК в аспекте механической системы дает возможность создания его внутренней среды с достаточной степенью прогнозирования функционирования элементов системы. Характеристика взаимосвязей и взаимодействий при рассмотрении АПК в этом аспекте скорее всего может быть в русле, показанном на рисунке 8.5.

Выявлен и обобщен еще один взгляд на АПК как органическую систему, способную к саморегуляции и адаптации к внешним и внутренним условиям и обстоятельствам, складывающимся в каждый период времени ее функционирования. Поэтому ее можно рассматривать и как адаптационную. Окружающая конкурентная среда позволяет проявиться экономическому потенциалу каждого элемента системы посредством позиционирования в среде, так как органическая система подобно живому организму обладает стремлением занять всегда оптимальную позицию относительно окружающей действительности.



Рис. 8.5. Взаимодействия и взаимосвязи в функционировании АПК как механистической системы

Согласно Э. Канту, организационную систему следует рассматривать как «экономический организм», цель которого выживание и рост, достигаемые таким средством, как доход, получаемый в результате деятельности [8, с. 297-299].

Подход к формированию взаимосвязей в органической системе исходит из необходимости нахождения баланса между подчиненностью элементов системы центру (центральной идее, глобальной цели) и допустимой степенью автономии. Эффективность такого подхода зависит от того, какая достигается степень сочетания заданности и свободы в функционировании элементов системы в процессе достижения ею поставленной цели.

Природу взаимосвязей в органической (адаптационной) системе можно описать в таких понятиях, как реакция на восприятие внешних воздействий, самоорганизация внешних воздействий, самоорганизация на основе целесообразности, баланс подчиненности и автономности, система компромиссов и партнерство. На рисунке 8.6 изображена схема функционирования АПК как органической системы.

Понимание авторами АПК как социального института опирается на достаточно распространенное мнение из научных источников, видящих в экономической организационной системе особую систему связей между людьми на основе определенных принципов и правил в процессе осуществления ими совместной деятельности [6, с. 349; 4, с. 46; 16, с. 31], трудовой

процесс [17, с. 124], систему длительных взаимодействий людей и коллективов с собственными организационными ценностями.

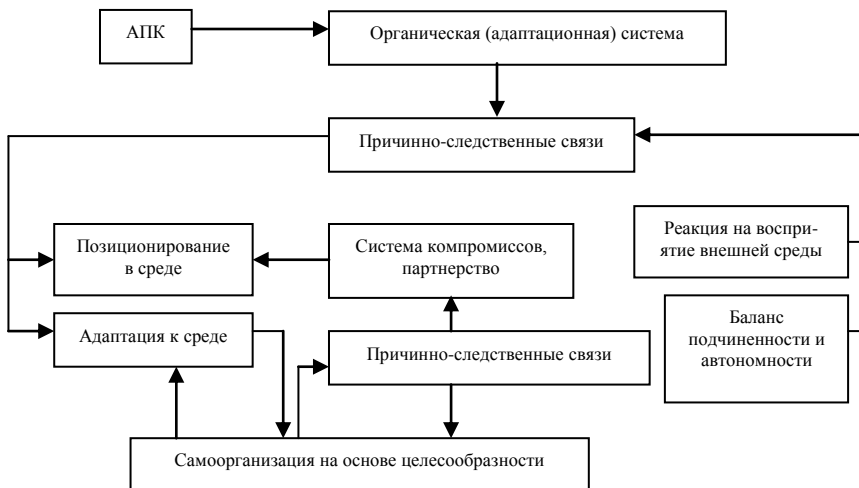


Рис. 8.6. Функционирование АПК как органической (адаптационной) системы

АПК как организационную систему человеческая компонента, в том числе, делает открытой системой, так как именно человеку присуща способность приводить в движение, соединять материальные объекты в производственном и экономическом процессах. Человеческая компонента выступает в лице покупателей продукции, продавцов ресурсов, посредников и партнеров по бизнесу во внутренней и внешней среде АПК. Каждая из названных групп, имея собственные цели, создает систему связей и взаимодействий в ходе достижения специфической цели социальной системы и генеральной цели организационной системы – удовлетворения общественных потребностей и выполнения социального заказа общества.

Функционирование АПК как социальной системы с присущими ей взаимосвязями и взаимодействиями определено автором таким образом, как это показано на рисунке 8.7.

В целях данного исследования авторы считают целесообразным рассмотреть взаимосвязи и взаимодействия в АПК в еще одном его аспекте – как субъекта права. Это тем более важно сегодня, так как в практике хозяйствования существует определенный вакуум в понимании того, в каком правовом поле существует и должен существовать АПК в отечественной рыночной экономике. Взгляд авторов на организационную систему совпадает с мнением других авторов, признающих ее «субъектом права», функционирование которого происходит в условиях определенной государственной по-

литической системы и ее законодательной базы, в рыночной среде, адекватного государственному устройству [2, с. 390].



Рис. 8.7. Функционирование АПК как социальной системы

Эффективные политико-экономические государственные системы могут формировать гибкие институциональные структуры, способные переживать перемены. Таким образом, АПК следует рассматривать как часть государственной системы. От качества инвестиционно-мотивационного механизма под эгидой государства и встроенности в него АПК зависит его безопасное и продуктивное функционирование.

Кроме того, в данном исследовании АПК рассматривается как политическая система с точки зрения согласования интересов субъектов хозяйствования в его внутренней и внешней среде. Это зависит от выбора способов и форм взаимодействия с партнерами и конкурентами по бизнесу, степени активности и цивилизованности в обеспечении защиты собственных интересов и интересов интегрированных экономических субъектов. На рисунке 8 отражен спектр взаимосвязей и взаимодействий, свойственных АПК как политической системе.

В связи с важностью того, какими ресурсами обладает организационная система и каков механизм формирования энергетического потенциала АПК, необходимого для его функционирования и успешного развития в конкурентной рыночной среде, авторы считают нужным рассмотрение АПК как синергетической системы.

Актуальность рассмотрения АПК в данном аспекте его проявления состоит в понимании того, какой результат, эффект достигается в зависимости от степени оптимальности сочетания взаимосвязей и взаимодействий его хозяйствующих субъектов.

Исходя из трактовки закона синергии, изучены научные мнения о синергетическом эффекте в организационных системах. Обобщение полученной информации позволяет сделать несколько важных выводов. Во-первых, синергетический эффект может возникать за рамками каждой отдельной части системы, то есть он продукт интеграции. Во-вторых, синергетический эффект – понятие многоаспектное в соответствии с многоаспектным проявлением самой организационной системы. В-третьих, синергетическая связь в экономической системе представляет собой выгоду от объединения различных видов бизнеса. В-четвертых, синергетический эффект от взаимодействия в экономической системе выступает как больший экономический рост и увеличение дохода в сравнении с возможностями каждой отдельной части системы без их интеграции.

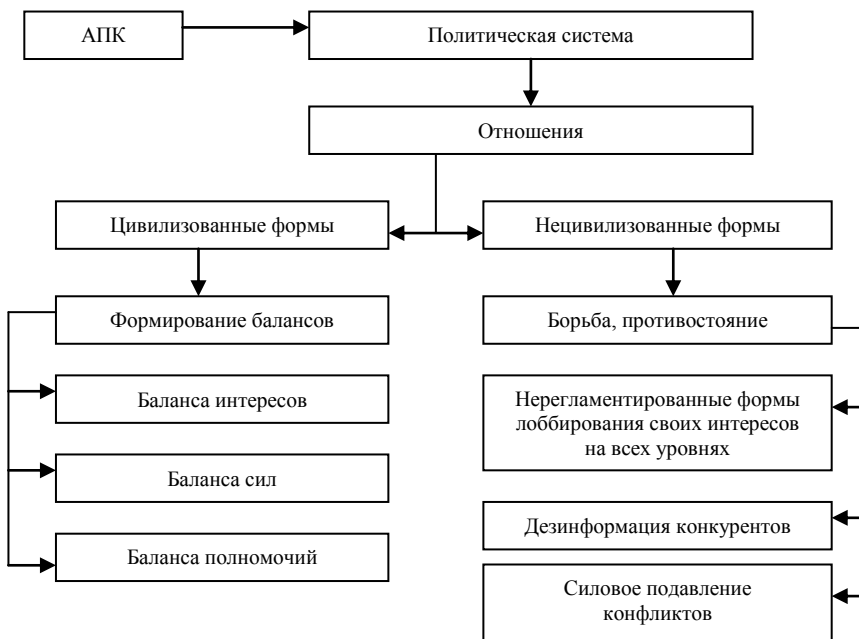


Рис. 8.8. Спектр взаимосвязей и взаимодействий в АПК – политической системе

Рассматривая АПК как синергетическую систему, авторы в данном случае подразумевают ее ресурсную природу, способность не только формиро-

вать, но и трансформировать ее ресурсный потенциал. В такой синергетической системе укладывается все множество потенциально возможных вариантов более или менее сочетаемых взаимодействий ресурсных потенциалов, которыми она располагает или может располагать [10].

С использованием и взаимодействием ресурсных потенциалов связано получение доходов как важнейшей экономической задачи всей системы и каждой ее части. Эта задача смыкается с задачей ресурсосбережения и, следовательно, нахождением определенного набора частей в системе и определенных отношений между ними, обеспечивающих наибольший синергетический эффект. На рисунке 8.9 показано функционирование АПК в аспекте синергетической системы.

Все многообразие взаимосвязей и взаимодействий в АПК, рассмотренном во взаимосвязях различных аспектов своего проявления как сложной организационной системы, отражено в суммирующей информации таблицы 2. В ней показан еще один аспект функционирования АПК – логистический, который рассматривается нами как принципиально важный в исследовании интеграционных процессов, сопровождающих формирование, функционирование и развитие агропромышленной системы.

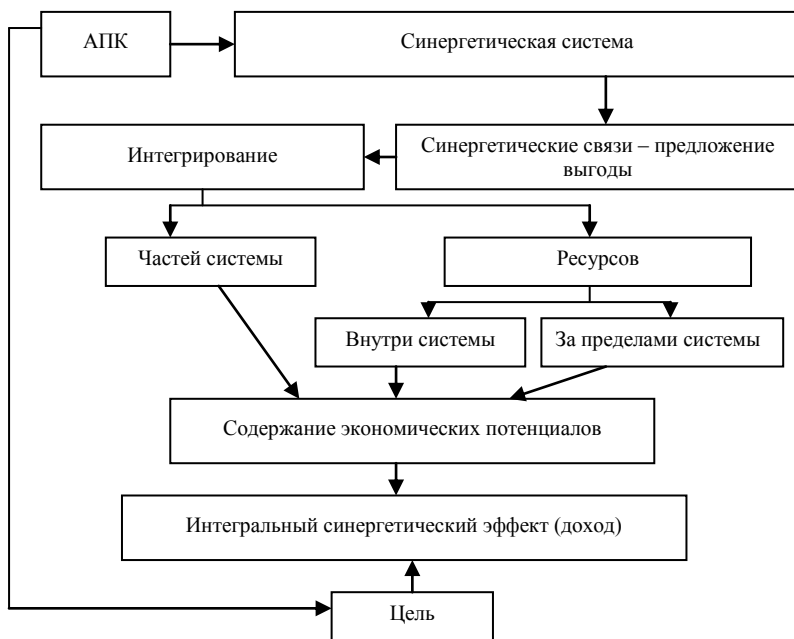


Рис. 8.9. Функционирование АПК как синергетической системы с синергетическими связями

По количеству, значимости и многообразию взаимосвязей и взаимодействий в АПК он может быть охарактеризован как социально-экономическая логистическая система.

Таблица 8.2

**Взаимодействия в АПК как в логистической
социально-экономической системе**

Взаимосвязи, взаимодействия	Причинно-следственные связи	Система компромиссов (партнерство)	Реакция на восприятие внешней среды	Баланс подчиненности и автономности	Баланс интересов, сил, полномочий	Сложение экономических потенциалов	Многоуровневая иерархия	Товарообмен, деньги, конкуренция	Формализованные связи: система регламентов, стандартов, организационных правил и т.п.	Самоорганизация на основе целесообразности
Экономическая	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Логистическая	X	X	X	X	X	X	X	X		
Социальная	X	X	X	X	X				X	
Политическая	X	X	X	X	X					
Органическая (адаптационная)	X	X	X	X						X
Иерархическая	X	X			X		X		X	
Открытая	X	X	X							
Механистическая	X								X	
Синергетическая	X					X				

8.4. АПК как логистическая система

В связи с тем, что в логистическом аспекте АПК концентрируется многообразие присущих ему отношений между элементами системы, необходимых для достижения успеха, это направление требует более глубокого исследования и теоретического осмысления. Исследование АПК в русле логистики тем более актуально, что именно здесь следует искать причины возникновения многих проблем, порожденных потерей продуктивных ориентиров в формировании системы прямых хозяйственных связей и организации паритетных партнерских отношений хозяйствующих субъектов АПК, действующих в рыночном пространстве.

Эта ситуация породила почву для паразитического существования перекупщиков, которые спекулируют на «... неумении производителей и конеч-

ных потребителей выбрать предпочтительных контрагентов. Такого рода посредники зарабатывают на разрыве рациональных хозяйственных связей» [1, с. 450].

Из идеи интеграции, положенной в основу АПК, исходит логистический подход к исследованию механизмов его функционирования. Авторская позиция относительно АПК – логистической системы основывается на том, что, беря за основу важные для данного исследования научные положения логистики, авторы распространяют его закономерности на более сложный организм, каким является АПК, соответственно интерпретируя их под требования нового объекта.

В основу логистического подхода к АПК укладывается интегральная парадигма логистики [14, с. 38], в которой авторы находят место новому пониманию рынка, идее организационных отношений, вмещающих перспективы интеграции между логистическими партнерами, новым горизонтам формирования и регулирования взаимосвязей и взаимодействий хозяйствующих субъектов на всех этапах производства и обращения продукта АПК – логистической системы.

В логистическую систему АПК, формирующуюся и развивающуюся на основе интеграционных процессов, органично встраивается идея партнерства в отношении его экономических субъектов. Открываются следующие условия возникновения преимуществ партнерства:

- вертикальная интеграция, когда партнерство осуществляется на разных уровнях логистической цепочки. Такая интеграция может давать более низкие издержки обращения или более эффективное распределение ресурсов;
- горизонтальная интеграция, когда партнерство происходит на аналогичных направлениях деятельности при: 1) имеющихся (временно или постоянно) совместных неиспользуемых ресурсах, 2) маркетинговых возможностях;
- финансовые возможности – обмен долями капиталов, клиентской базой;
- диверсификация на базе приобретения партнера со специализацией в другой области деятельности или в другом регионе;
- рыночная выгода, образуемая приобретением партнера(ов);
- увеличение наличных средств через партнерство как следствие перелива капитала в другую отрасль или в другой субъект деятельности.

Эффект от партнерства в логистической экономической системе предполагается в увеличении доходов и усилении денежных потоков. Его можно выразить обобщенной формулой:

$$\text{Эп} = f(\text{Пв}, \text{Пд}, \text{З}, \text{И}, \text{Н}), \quad (8.1)$$

где Пв – увеличение прибыли как следствие расширения масштабов деятельности;

Пд – увеличение прибыли как следствие диверсификации деятельности;

З – экономия текущих издержек;

И – дополнительные инвестиции для реализации новых возможностей вследствие перелива капитала;

Н – экономия налоговых платежей как следствие возможных изменений организационно-правовой базы партнерства.

Логистический подход к АПК приводит к необходимости рассматривать его как открытую систему, внутри которой происходит обмен веществом, информацией и энергией. Следствием этого является формирование материальных, информационных и финансовых (энергетических) потоков. В сущности интегральной парадигмы видится использование материального потока как интегрирующего инструмента для построения всего механизма системы, целью которого поставлен успешный бизнес. Схематично это показано на рисунке 8.10.

АПК как логистическую социально-экономическую мезо-систему целесообразно рассматривать, разграничивая ее составные части по функциональному признаку. При этом образуются следующие взаимодействующие друг с другом части, представленные: предприятиями отраслей промышленности, производящими средства производства для АПК; сельскохозяйственными предприятиями различных форм собственности, правового статуса и подотраслевой принадлежности; предприятиями отраслей переработки, заготовки, хранения сельскохозяйственной продукции и продуктов питания; предприятиями, образующими производственную инфраструктуру АПК, куда входят дороги, транспортные хозяйства, лизинговые организации, кредитно-финансовые учреждения; торговлей (оптовой), включающей аграрные рынки и рынки продовольствия; отраслями социальной инфраструктуры, в том числе: здравоохранением, образованием, розничной торговлей, учреждениями культуры, бытового обслуживания, жилищным строительством, физкультурой и спортом; институтами внешнеэкономических связей в АПК; институтами научного и кадрового обеспечения АПК.

Будучи открытой системой, АПК находится в состоянии взаимодействия с внешней средой: на входе – общественный заказ на деятельность, на выходе – потребление всех видов конечной продукции, произведенной в АПК для общества.

На вход и выход системы оказывают влияние экономические, социальные и политические факторы внешней среды, которые формируются и транслируются социумом, рынком и государством. При этом взгляде на АПК как на логистическую систему она представляется глобальной иерархической структурой, имеющей вид, схематично представленный на рисунке 8.11, и представляющей собой сложную мини-, мезо-, мета-систему. На определенном уровне будут организации всех форм собственности, потребители готовой продукции, государственные, кредитные, финансовые учреждения.

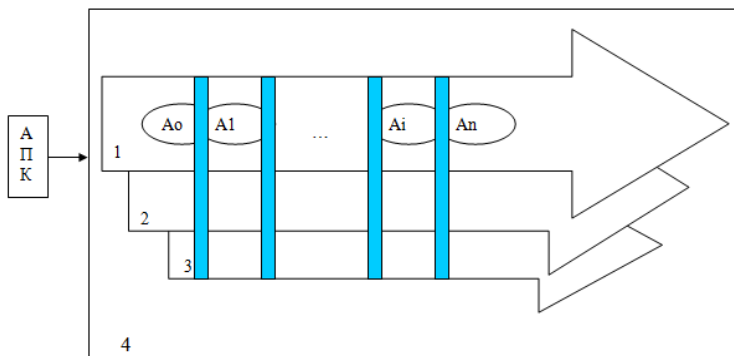


Рис. 8.10. АПК – логистическая система, основанная на интегрированном логистическом потоке взаимосвязей и взаимодействий причинно-следственной природы:

- 1 – материальный логистический поток;
- 2 – информационный логистический подход;
- 3 – финансовый логистический поток;
- 4 – внутренняя среда логистической системы;
- – экономически и функционально обособленные элементы – звенья логистической системы;
- – интегрирование логистического потока взаимосвязей и взаимодействий причинно-следственной природы;
- A_0 – начальный продукт логистической системы;
- A_1, \dots, A_i – промежуточные продукты (услуги) в логистическом потоке;
- A_n – продукт конечного потребления.

Внешняя среда АПК – логистической системы, вместе с которой формируется мета-система АПК, представляет собой триединство социума, рынка и государства, находящихся в органическом единстве взаимодействия и динамическом балансе влияния на все структуры мезо-, мини-системы АПК. Роль этого триединства в регулировании функционирования АПК показана в таблице 8.3.

Интеграция мини-систем во внутренней структуре АПК может иметь или не иметь организационного оформления. В первом случае интеграция приобретает черты комбинирования, которому свойствен более тесный и долговременный вид отношений, имеющий черты плано-распределительного характера.

Во втором случае интеграция приобретает контрактный характер – на основе более или менее жестких временных договоров и соглашений по более или менее широкому кругу взаимодействий. При этом логистическая концепция реализуется на основе экономических компромиссов между элементами системы с использованием механизмов рыночного ценообразования и государственного регулирования паритетности отношений участников интеграции.

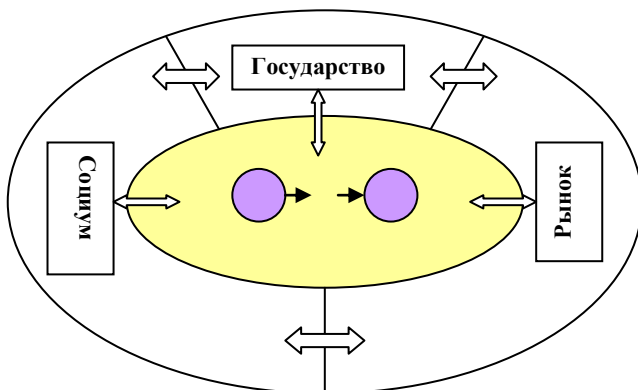


Рис. 8.11. ЛПК – логистическая система с иерархической структурой:
 ● – мини-системы (внутренняя среда ЛПК – логистической системы);
 ● – мезо-система (ЛПК – логистическая система);
 ○ – мета-система (ЛПК – логистическая система с внешней средой);
 ⇔ – взаимосвязи и взаимодействия в мини-, мезо-, мета-системе ЛПК.

Таблица 8.3

**Роль триединства «социум – рынок – государство»
 в регулировании функционирования ЛПК**

Социум	Рынок	Государство
1. Выработка институтов функционирования бизнеса и формирование бизнес-среды	1. Действие механизмов рыночных отношений: причина – гарантия свободного поведения на рынке; следствие – оптимизация соотношения спроса и предложения	1. Механизмы урегулирования рыночных отношений: система налогов и правил налогообложения; антимонопольные рычаги воздействия
2. Организация системы ценностей социальной и экономической жизни	2. Ориентирование на ресурсосбережение	2. Природоохранная деятельность
3. Формирование организационной, корпоративной культуры	3. Создание рыночной среды: цель – извлечение прибыли; результат – удовлетворение потребностей общества	3. Рычаги управляемости рыночными процессами
		4. Создание и поддержание инфраструктурных условий деятельности
		5. Нормализация последствий либерализации цен
		6. Поддержание социальной направленности рынка
		7. Субсидирование диспаритета цен, вызванного закономерными, системно повторяющимися причинами
		8. Аграрный протекционизм (приоритетное содействие развитию агробизнеса)

Каждый элемент системы должен быть оптимальным. Поэтому участники логистической цепочки, на которой базируется логистический поток, если с ними не достигается компромисса, могут и должны быть заменяемы другими. В этом случае логистический поток возобновляется путем заключения контрактных соглашений с другими аналогичными по профилю деятельности, но более оптимальными хозяйствующими субъектами. Очевидно, что здесь требования логистики смыкаются с условиями адаптивности системы.

Взаимоотношения входящих во все структуры АПК субъектов, осуществляемые на базе стратегического партнерства, способны создавать эффект синергетической природы, который достигается за счет создания мультипликативной зоны сложения их потенциалов. Партнерами могут быть юридические и физические лица, интересы которых совпадают на некотором отрезке времени. Стратегическими партнерами они являются, если их сугубо прагматические интересы совпадают по основным целям и на длительный период времени.

Очень важное условие, которое следует иметь в виду для стратегического партнерства в логистической социально-экономической системе одним из важнейших является требование, чтобы от взаимодействия выигрывали все участники. Как только это требование не соблюдается по какой-либо позиции отношений (чаще всего по поводу участия в производстве и потреблении предпринимательского дохода), они теряют характер партнерства, переходя на уровень диспаритета отношений.

Для достижения эффективного партнерства необходим ряд гарантий во взаимосвязях и правил взаимодействия, а именно: открытость отношений путем предоставления полной в рамках необходимости, достоверной информации друг о друге, четкая очерченность границ необходимой информации во времени и пространстве, взаимная ответственность за принятие и реализацию общих решений, за результаты общей сферы деятельности, равное принятие на себя рисков.

Стратегическая ценность отношений участников логистической социально-экономической системы проистекает из их причинно-следственных качеств, когда успех или неуспех какого-либо участника на предшествующей стадии в логистической цепочке обязательно адекватно скажется на всех последующих стадиях социально-экономического процесса. Понимание этого меняет взгляды на ответственность за процесс и результат общей деятельности. Поэтому стратегия, закладываемая в интегральную логистическую парадигму, способна превращать проблемы, конфликты, диспаритет отношений в возможность получения эффекта от гармонизации деятельности и полного сотрудничества по всей логистической цепочке в рамках АПК. При этом партнерство в рыночной среде не есть категория противоречия, так как партнерство предполагает равенство позиций взаимозаинтересованных уча-

стников интегрированного экономического процесса. В таблице 8.4 рассмотрен эффект достижения партнерских отношений в интегрированной логистической социально-экономической системе – АПК.

Таблица 8.4

Эффект достижения партнерских отношений в интегрированной логистической социально-экономической системе – АПК

Вид эффекта	Сущность проявления эффекта через взаимодействие партнеров	Содержание эффекта
Производственный	Кооперация труда; Поставки по логистической цепочке Взаимодополняемые умения, навыки, функции партнеров, их специализация	Снижение общих издержек от организации поставок при вертикальной интеграции
Управленческий	Адаптивное (приспособление) и креативное (созидающее) экономическое поведение стратегических партнеров, выражающееся в своеобразии созидательного разрушения старой комбинации интеграции и создании новой	Использование родственных отраслей деятельности партнеров. Постоянный пересмотр параметров партнерских соглашений Совместимость и изменение первоначально заявленных целей Сопоставимость долей объединяемой ресурсной базы и уровней рентабельности бизнеса Высокий уровень автономности при необходимой степени жесткости управления в соответствии с целями и задачами партнерства в бизнес-деятельности
Рыночный	Наложение рынков партнеров Приобретение новых рыночных позиций	Возможность более полного охвата всей технологической цепочки по созданию конечного продукта Сотрудничество в маркетинговых исследованиях Замена отношений конкуренции на отношения партнерства в рыночном пространстве Использование трансфертного ценообразования
Политический	Баланс позиции и отношений	Разработка согласованной политики по всем направлениям интеграции благоприятной среды для бизнеса Создание бизнеса вследствие больших возможностей лоббирования ключевых интересов
Инновационный	Объединенное создание и распределение инноваций	Концентрация ресурсов на развитие Создание новых производственных и организационных технологий, дающих эффект в нескольких сферах бизнеса
Инвестиционный	Концентрация и перераспределение инвестиций на ключевых позициях в логистической системе	Доступ к новым источникам финансовых ресурсов Новации в бизнесе в зоне стратегического партнерства
Кадровый	Предпринимательская мотивация Специализация и кооперация труда	Новые возможности использования человеческого ресурса Повышение уровня корпоративной организационной культуры

Государство, присутствуя в рыночном пространстве, естественным образом принимает участие в деятельности экономических субъектов вообще

и АПК в частности. Нами рассматривается роль государства по отношению к АПК как специфическому партнеру.

Взаимоотношения между ними должны складываться следующим образом. Участие государства в деятельности АПК – социально-экономической системы формирует два потока отношений между ними: первый – отчисление налогов от получаемого дохода интегрированных систем АПК, идущих на формирование бюджетов муниципального, регионального и федерального уровней; второй – предоставление в пользование, собственность, аренду необходимых хозяйствующим субъектам АПК товаров общественного пользования.

Таблица 8.5

Функции участия государства в бизнес-деятельности АПК

Территориальная инфраструктура АПК: уровни интеграции	Функции	Содержание функций
Федеральный	Экономическая	Создание паритетных экономических отношений Государственная поддержка отраслей Научное и кадровое обеспечение
	Социальная	Обеспечение прав и свобод граждан Социально-направленная политика
	Политическая	Обеспечение стабильной политики в стране Гарантии эволюционного пути развития общества и экономики
	Экономическая	Разработка и реализация программ по природоустройству и природопользованию
Региональный	Организационно-экономическая	Содействие в создании интегрированных формирований АПК Поддержка регионального бюджета Организация аграрных и продовольственных рынков Развитие лизинга Содержание информационно-консультационных служб
	Социально-политическая	Поддержание спокойной обстановки в регионе Создание нормального экономического климата, способствование развитию бизнес-деятельности Политика протекционизма по отношению к аграрному сектору АПК
	Природозащитная	Зональное районирование производства Экономические мероприятия
Районный (местный)	Организационная	Участие в создании кооперативов, предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции и технологическому оборудованию Информационное обеспечение Организация продвижения продукции на рынок, сбыта продукции

Это: инфраструктура, информационное обслуживание, социально-культурная сфера, образование, медицинское обслуживание, охрана прав граждан и субъектов рынка. Эти объекты создаются и содержатся за счет бюджетных средств. Отсюда видятся продуктивность взаимной заинтересованности государства и АПК во взаимодействии, общность их интересов. На

этом естественным образом должна строиться позиция их партнерских отношений. Мы акцентируем важную концептуальную идею: государство и АПК должны быть созидающими партнерами. Государственное участие в функционировании АПК как в мета-системе должно концентрироваться в целом ряде специфических функций и мер воздействия, в том числе экономических, организационных, административных, правовых. Они более подробно изложены в таблице 8.5.

Единообразный подход (без учета состояния, специфики и потребностей отдельных субъектов бизнеса) способен уменьшить действие государственных инструментов регулирования. В результате теряется потенциал рентабельности по всей логистической цепочке интегрированных участников АПК.

По мнению авторов, проблема государственного вмешательства в экономическую сферу агропромышленных систем состоит в нахождении баланса между политикой невмешательства и прямым диктатом.

Должна быть достигнута созидающая, а не разрушающая мера диктата государства в регулировании «невидимой руки» рынка.

Государственное регулирование должно осуществляться по принципу: конкуренция везде, где можно, регулирование везде, где необходимо. Это способствует построению гибкой, адаптивной системы и взаимодействий и формированию на этой основе интегрированных экономических образований, способных к бизнес-деятельности в сложной динамичной среде.

Библиографический список к главе 8

1. АПК Российского Черноземья: состояние, опыт, стратегия развития / Е.С. Строев [и др.]; под ред. Е.С. Строева. – Воронеж: Центр духовного возрождения Черноземного края, 2004. – 607 с.
2. Башмачников В.Ф. Внутрихозяйственный расчет и коллективный подряд на сельскохозяйственных предприятиях / В.Ф. Башмачников. – М.: Росагропромиздат, 1989. – 207 с.
3. Белоусов В.И. Экономические и организационные основы регулируемых рыночных отношений / В.И. Белоусов. – Воронеж: Истоки, 1990. – 90 с.
4. Беляев А.А. Системология организаций: учеб. / А.А. Беляев, Э.М. Коротков. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 188 с.
5. Буробкин И.Н. Развитие интеграционных процессов в АПК / И.Н. Буробкин, Е.А. Попова // Экономика с.-х. и перераб. предприятий. – 2003. – № 12. – С. 12-15.
6. Виханский О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: Гардарики, 2002. – 528 с.

7. Злобин Е.Ф. Управление агропромышленным холдингом / Е.Ф. Злобин. – М.: АгриПресс, 2001.
8. Критика способности суждения. – СПб.: Наука, 1995. – 512 с.
9. Машунин Ю.К. Методы и модели векторной оптимизации / Ю.К. Машунин. – М.: Наука, 1986. – 140 с.
10. Меделяева З.П. Экономические взаимоотношения в АПК: теория, методология, практика: монография / З.П. Меделяева. – Воронеж: Воронеж. гос. аграр. ун-т, 2008. – 292 с.
11. Морозова Н.И. Стратегическое партнерство – путь к стабилизации АПК / Н.И. Морозова, И.Г. Шашкова, Ф.А. Мусаев // Экономика с.-х. и перераб. предприятий. – 2003. – № 4. – С. 41-45.
12. Рогожин С.В. Теория организации: учеб. пособие / С.В. Рогожин, Т.В. Рогожина. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 320 с.
13. Садков В. Проблема диспаритета цен и направление ее конструктивного решения / В. Садков, О. Попова // АПК: экономика, упр. – 2003. – № 8. – С. 49-53.
14. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: учебник для вузов / В.И. Сергеев. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 607 с.
15. Сергеев В.Н. Интеграция сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий / В.Н. Сергеев // Пищевая промышленность. – 2002. – № 3. – С. 22-24.
16. Соловьев В.С. Стратегический менеджмент: учебник / В.С. Соловьев. – Ростов-н/Д: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. – 448 с.
17. Спивак В.А. Корпоративная культура / В.А. Спивак. – СПб.: Питер, 2001. – 352 с.
18. Ушачев И. Основные положения концепции аграрной политики России / И. Ушачев // АПК: экономика, упр. – 2000. – № 2. – С. 3-10.
19. Ушачев И. Социально-экономические проблемы развития АПК в России / И. Ушачев // АПК: экономика, упр. – 2003. – № 4. – С. 9-20.
20. Файоль А. Общее и промышленное управление / А. Файоль. – М.: Наука, 1994. – 262 с.
21. Чайнов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации / А.В. Чайнов. – М.: Книгосоюз, 1927. – 384 с.
22. Черняев А. Научное обеспечение решения экономических проблем АПК региона / А. Черняев // АПК: экономика, упр. – 1999. – № 12. – С. 51-56.
23. Шогенов Б.А. Управление конкурентоспособностью агропромышленного производства / Б.А. Шогенов, А.М. Шогенов // Экономика с.-х. и перераб. предприятий. – 2005. – № 5. – С. 23-25.

**ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ
ОСОБЕННОСТИ АУДИТА
ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ
И ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В РОССИИ И США**

«Оборотные активы организации призваны обеспечить непрерывное их движение на всех стадиях кругооборота с тем, чтобы удовлетворять потребности производства в денежных и материальных ресурсах, обеспечивать своевременность и полноту расчетов, повышать эффективность их использования» [4, с. 246-247]. «В условиях рыночной экономики вопросы эффективности функционирования предприятий приобретают особую актуальность» [3, с. 35].

Аудит денежных средств и финансовых вложений необходим для определения соответствия применяемой в организации методики учета хозяйственных операций по их движению нормативным актам Российской Федерации и формирования мнения о достоверности их отражения в финансовой отчетности.

Задачами аудита денежных средств и финансовых вложений является проверка: условий хранения денежных средств, денежных документов и ценных бумаг; правильности документального оформления их движения; материальной ответственности и обеспечения контроля за их движением; порядка проведения инвентаризаций и постановки инвентаризационной работы; порядка расчета наличными с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями за полученные и отгруженные товарно-материальные ценности; лимита хранения наличных денежных средств в кассе; правильности оценки финансовых вложений; правильности ведения аналитического учета и соответствия их аналитического и синтетического учета, а также подтверждение права собственности на них; достоверности начисления, поступления и отражения в учете доходов по операциям с финансовыми вложениями и др.

«Каждая аудиторская организация самостоятельно определяет пути решения этих задач, используя разнообразные методики, внутрифирменные аудиторские стандарты и т.д.» [1, с. 218]. «Потребности развития рыночной экономики в нашей стране привели к тому, что ценные бумаги начинают входить в число самых распространенных активов коммерческих организаций» [5, с. 69].

Проведение аудита в целом по организации предполагает три последовательных этапа: планирование; проведение комплекса тестов средств внутреннего контроля и процедур проверки по существу; завершение аудита и подготовка аудиторского заключения. Планирование аудиторской проверки

денежных средств и финансовых вложений осуществляется на основе общего сводного плана и сводной программы аудита. Модель проведения аудита денежных средств и финансовых вложений представлена на рис. 9.1.

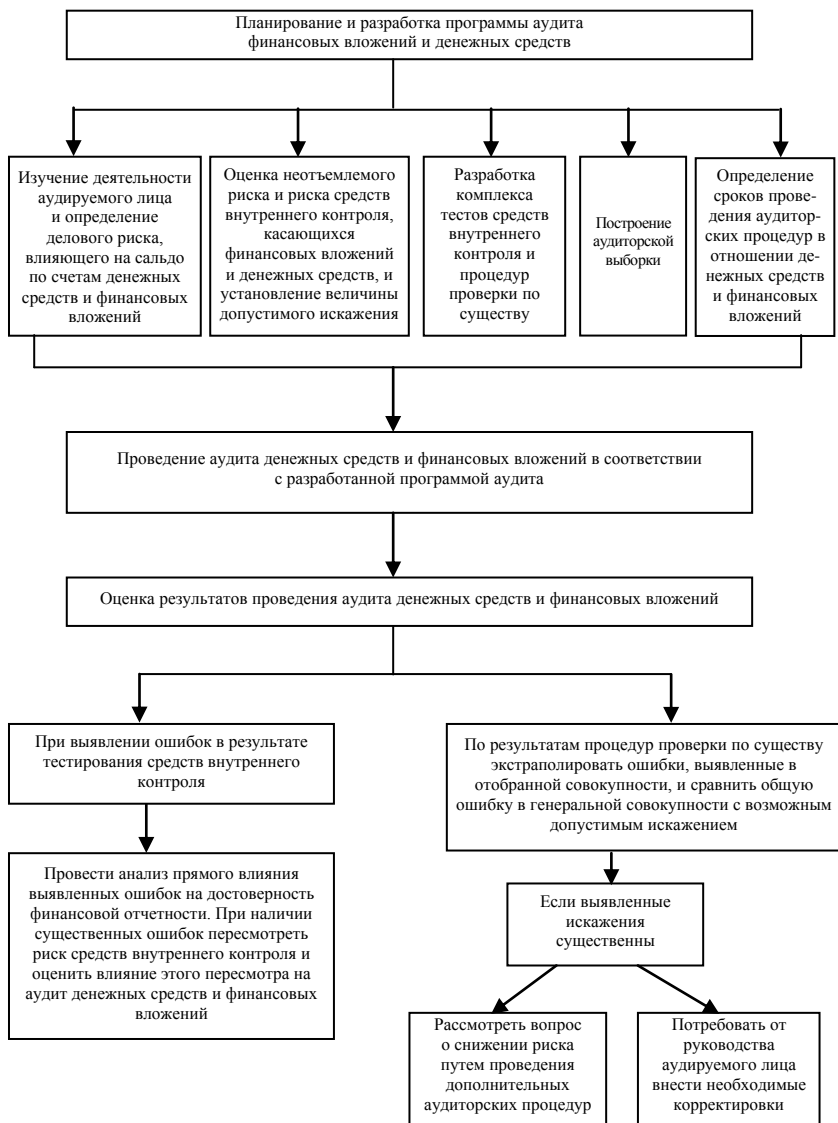


Рис. 9.1. Модель проведения аудита денежных средств и финансовых вложений

«При разработке процедур проверки по существу аудитор должен принять во внимание предпосылки подготовки отчетности и связанные с ними цели аудита» [2, с. 280].

При планировании и разработке аудиторских процедур необходимо учитывать размер аудируемого лица, его структуру, вид деятельности, сложность операций с ценными бумагами и денежными средствами, осуществляемый организацией контроль за ними.

Как правило, деловой риск, влияющий на сальдо по счетам денежных средств, является небольшим. Однако в отношении финансовых вложений его величина может быть значительной в связи, например, с ухудшением ситуации на фондовых рынках. Поэтому при оценке данного вида риска аудитор должен внимательно изучить инвестиционную политику аудируемого лица, а также контроль со стороны руководства в данной области, направленный на снижение этого вида риска.

Кроме того, аудитор должен изначально установить высокий уровень неотъемлемого риска по денежным средствам, поскольку они являются активом, в отношении которого чаще всего совершаются мошеннические операции.

При оценке неотъемлемого риска по финансовым вложениям аудитор должен принимать во внимание следующие факторы: цели руководства организации в отношении финансовых вложений; отличительные особенности того или иного вида ценных бумаг; кредитный риск (который возникает в связи, например, с неспособностью эмитентов долговых ценных бумаг выполнять связанные с ними обязательства); риск несоблюдения нормативно-правовых требований; риск изменения цен на фондовом рынке и т.д.

При оценке систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля аудиторы могут документировать полученную ими информацию с помощью:

1. Текстового описания, в котором излагается: как хозяйственные операции в организации регистрируются, обрабатываются, включаются в финансовую отчетность; как документы заполняются, хранятся и уничтожаются; насколько эффективны элементы контрольной среды (распределение ответственности и полномочий, кадровая политика и т.д.);
2. Блок-схем, с помощью которых аудитор графически представляет организацию документооборота;
3. Вопросников, заполнение которых позволяет аудитору получить представление об эффективности средств внутреннего контроля аудируемого лица и существующих недостатках. Они могут предполагать варианты ответов «Да», «Нет», либо более развернутые ответы.

Нам представляется, что перечень вопросов следует составлять по тем моментам, которые не нашли отражения в бухгалтерском учете и отчетности. Так, можно не задавать следующие вопросы: инкассируется ли организация; сменялись ли кассиры в проверяемом периоде; проводится ли инвен-

таризация при смене кассира; назначается ли инвентаризационная комиссия приказом руководителя; заключен ли с кассиром договор о полной материальной ответственности; ведется ли кассовая книга в организации; составляет ли кассир реестр депонированных сумм, и ведется ли журнал учета депонентов; имеется ли в организации приказ руководителя по списку лиц, которым разрешено выдавать деньги на хозяйственные нужды, и установлен ли срок, на который эти деньги выдаются, и т.д.

Отдельные процедуры, осуществляемые аудитором для изучения систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля организации, могут не планироваться специально как тесты средств внутреннего контроля, но при этом аудитор может получить доказательства в отношении эффективности системы внутреннего контроля аудируемого лица. В частности, при изучении систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля в отношении расходования денежных средств аудитор может получить доказательства эффективности процедуры банковской сверки денежных операций с использованием наблюдения и запросов.

Когда у аудитора складывается предварительное мнение о состоянии системы внутреннего контроля в отношении денежных средств и финансовых вложений, он определяет величину риска средств внутреннего контроля. В обратной зависимости от этого вида риска находится риск необнаружения, состоящий в том, что аудиторские процедуры не позволят обнаружить существенные искажения в финансовой отчетности. В частности, низкая оценка эффективности средств внутреннего контроля организации означает высокий уровень риска необнаружения, что потребует увеличения объемов процедур проверки по существу в отношении денежных средств и финансовых вложений.

При проведении проверки аудитору необходимо получить подтверждение предпосылок подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности. В частности, на начальной стадии аудита денежных средств и финансовых вложений он должен выяснить, существуют ли на самом деле денежные средства и финансовые вложения, отраженные в отчетности аудируемого лица (предпосылка «существование»), и действительно ли имели место операции с ними в соответствующем периоде (предпосылка «возникновение»). Процедуры проверки по существу, направленные на подтверждение данных предпосылок, включают:

- изучение учетной политики организации в отношении финансовых вложений;
- анализ договоров о покупке ценных бумаг, учредительных документов, депозитных договоров, сертификатов акций, векселей и прочих документов, являющихся основанием для отражения финансовых вложений в бухгалтерском учете;
- направление запроса эмитенту ценных бумаг, брокерской компании, которая приобрела ценные бумаги по поручению аудируемого лица;

- проверку документации, подтверждающей последующую продажу или погашение ценных бумаг;
- проведение аналитических процедур.

Проверка предпосылки «полнота» направлена на то, чтобы аудитор смог убедиться, что организация отразила все свои денежные средства и финансовые вложения в отчетности. Аудиторские процедуры при этом включают:

- направление запросов номинальному держателю ценных бумаг о предоставлении соответствующей информации о них, а также, например, о наличии дополнительных соглашений, договоров РЕПО и др.;
- изучение документации об операциях с денежными средствами и финансовыми вложениями, произошедших после отчетной даты;
- проверку отражения результатов инвентаризаций в бухгалтерском учете;
- полноту зачисления валютной выручки на валютный счет организации;
- сравнение величины сальдо на начало и конец периода по счету 58 «Финансовые вложения» для выявления суммы выбывших финансовых вложений, и проверку соблюдения всех условий прекращения их признания;
- проверку соответствия сумм денежных средств, указанных в выписке банка и кассовом отчете, данным финансовой (бухгалтерской) отчетности;
- проверку соответствия показателей денежных средств и финансовых вложений, отраженных в разных формах отчетности;
- проведение аналитических процедур, касающихся структуры и динамики финансовых вложений, их доходности.

Кроме того, аудитор должен осуществить проверку наличия прав у аудируемого лица в отношении финансовых вложений (предпосылка «права и обязанности»). Для этого ему следует, например, направить запрос номинальному держателю ценных бумаг относительно подтверждения основных условий договоров, а также изучить различную документацию, включая договоры о передаче ценных бумаг в качестве обеспечения исполнения обязательств или соглашения об их продаже с обратной покупкой.

При проверке предпосылки «стоимостная оценка» аудитор проверяет правильность определения первоначальной стоимости финансовых вложений путем изучения договоров: простого товарищества; покупки ценных бумаг; на оказание информационных, консультационных услуг и др. Кроме того, необходимо произвести проверку их последующей оценки и оценки при выбытии на соответствие требованиям законодательства, нормативным актам и учетной политики организации. Так, в отношении финансовых вложений, по которым определяется рыночная стоимость, аудитор должен про-

верить правильность ее расчета на конец отчетного периода (например, путем изучения биржевых котировок). По денежным средствам, выраженным в иностранной валюте, устанавливается правильность расчета курсовых разниц и отражение их на счетах бухгалтерского учета.

Поскольку при устойчивом снижении стоимости финансовых вложений организация может образовывать резерв под их обесценение, то следует проверить правильность его формирования по каждому виду ценных бумаг. При этом устанавливается, имеет ли организация право на создание такого резерва, так как он формируется по вложениям, текущая рыночная стоимость которых не определяется, и при их существенном обесценении у профессиональных участников рынка ценных бумаг (они включают сумму обесценения в себестоимость, а прочие коммерческие организации – в состав прочих расходов).

Аудитор производит проверку оценочных резервов на предмет правильности их расчета и отражения на счетах синтетического и аналитического учета и в отчетности организации.

Помимо этого, аудитор устанавливает точность отражения в учете доходов и расходов по финансовым вложениям (предпосылка «точное измерение»). При подтверждении данной предпосылки аудитор также осуществляет сверку регистров синтетического и аналитического учета, проверку бухгалтерских записей по счетам 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках», 58 «Финансовые вложения», отражающих движение денежных средств и финансовых вложений и их остаток.

Согласно ПБУ 19/02, в бухгалтерской отчетности финансовые вложения должны представляться в зависимости от срока их обращения (погашения) как краткосрочные или долгосрочные (предпосылка «классификация»). При проверке долгосрочных финансовых вложений аудитор должен рассмотреть доказательства возможности их отражения в составе внеоборотных активов, обсудить с руководством аудируемого лица намерения сохранить их на балансе и получить письменные разъяснения по данному вопросу. Кроме того, необходимо установить правильность применяемых организацией подходов для отделения денежных эквивалентов от других финансовых вложений.

Особое внимание следует уделять рассмотрению порядка представления и раскрытия информации об операциях с денежными средствами и финансовыми вложениями в отчетности (предпосылка «представление и раскрытие»). В бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию с учетом требований существенности следующая информация:

- способы оценки финансовых вложений при их выбытии по группам (видам);
- последствия изменений способов оценки финансовых вложений при их выбытии;

- стоимость финансовых вложений, по которым можно определить текущую рыночную стоимость, и финансовых вложений, по которым текущая рыночная стоимость не определяется;
- разница между текущей рыночной стоимостью на отчетную дату и предыдущей оценкой финансовых вложений, по которым определялась текущая рыночная стоимость;
- по долговым ценным бумагам, по которым не определялась текущая рыночная стоимость – разница между первоначальной стоимостью и номинальной стоимостью в течение срока их обращения, начисляемая в соответствии с ПБУ 19/02;
- стоимость и виды ценных бумаг и иных финансовых вложений, обремененных залогом;
- стоимость и виды выбывших ценных бумаг и иных финансовых вложений, переданных другим организациям или лицам (кроме продажи);
- данные о резерве под обесценение финансовых вложений с указанием: вида финансовых вложений, величины резерва, созданного в отчетном году, величины резерва, признанного прочим доходом отчетного периода; сумм резерва, использованных в отчетном году;
- по долговым ценным бумагам и предоставленным займам – данные об их оценке по дисконтированной стоимости, о величине их дисконтированной стоимости, о примененных способах дисконтирования;
- величина курсовых разниц, образовавшихся по операциям пересчета выраженной в иностранной валюте стоимости активов и обязательств, подлежащих оплате в иностранной валюте и в рублях;
- величина курсовых разниц, зачисленных на счета бухгалтерского учета, отличные от счета учета финансовых результатов организации;
- официальный курс иностранной валюты к рублю, установленный ЦБ РФ, на отчетную дату;
- состав денежных средств и денежных эквивалентов и увязка сумм, представленных в отчете о движении денежных средств, с соответствующими статьями бухгалтерского баланса;
- используемые подходы для отделения денежных эквивалентов от других финансовых вложений;
- имеющиеся существенные суммы денежных средств (или их эквивалентов), которые по состоянию на отчетную дату недоступны для использования организацией с указанием причин данных ограничений и т.д.

Очевидно, что в ходе проверки аудитор может получить аудиторские доказательства, которые относятся более чем к одной предпосылке. Например, направляя запрос номинальному держателю ценных бумаг, он может получить доказательства как относительно их существования, так и относительно полноты отражения в учете и отчетности.

При аудите хозяйственных операций по учету денежных средств и финансовых вложений аудитор должен проверить соответствие документов, связанных с их оформлением, законодательно-нормативным актам РФ. Поскольку данные операции затрагивают различные разделы бухгалтерского учета (учет расчетов с поставщиками, покупателями при продаже, выбытии, покупке ценных бумаг и т.д.), то при проверке документов их следует сопоставлять с документами по учету расчетных операций. Аудитор осуществляет просмотр и сравнение документов путем встречной и взаимной сверки: данных банковских выписок с расчетного счета и приходных кассовых ордеров, записей в кассовой книге; сумм погашенных дебиторской и кредиторской задолженности с суммами полученных и списанных денежных средств из кассы или счетов в банке; сумм выданной рабочим и служащим заработной платы с суммой, списанной кассиром; сумм, указанных в приходных и расходных кассовых ордерах, и журнале регистрации кассовых документов; соответствие кассовых приходных ордеров данным книги кассира-операциониста и т.д.

Очень важное значение уделяется проверке правильности оформления первичных документов, послуживших основанием для совершения записей хозяйственных операций в учетных регистрах (например, устанавливается наличие разрешительных подписей на оплату платежных документов; полнота и правильность оформления кассовых ордеров, а также наличие оправдательных документов к ним; правильность ведения кассовой книги и других денежных документов; правильность составления книги кассира-операциониста и т.д.).

Если рассматривать более детальные моменты аудиторской проверки, то при аудите сохранности денежных средств и ценных бумаг в кассе организации, их фактического наличия аудитор: проводит инвентаризацию; изучает договоры о материальной ответственности кассиров, приказы о приеме их на работу, трудовые договоры; производит осмотр кассового помещения; проверяет порядок хранения денежных средств, денежных документов и ценных бумаг.

При проверке соблюдения порядка выдачи денег по доверенности применяется просмотр доверенностей, а для соблюдения установленных лимитов хранения наличных денег в кассе и наличных расчетов с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями – просмотр остатков денежных средств в кассовой книге и кассовых документов по расчетам и т.д.

Обязательным элементом аудита является проверка количества открытых расчетных и других счетов в кредитных организациях, анализ договоров банковского счета.

Все выполненные аудиторские процедуры, результаты проверки бухгалтерского учета и отражения в отчетности денежных средств и финансовых вложений, а также основные выводы аудитора должны фиксироваться в рабочих документах.

К типовым нарушениям действующих правил ведения хозяйственных операций с денежными средствами и финансовыми вложениями в организациях относятся:

- отсутствие первичных документов, их неполное оформление (нет подписей, дат, номеров документов) или неправильное оформление (кассовой книги, кассовых ордеров и др. документов);
- нерегулярное проведение инвентаризации денежных средств и финансовых вложений, нарушение правил проведения инвентаризации и отражения в учете ее результатов, отсутствие приказа руководителя, устанавливающего периодичность и внезапность проведения инвентаризаций;
- неоприходование или излишнее списание денежных средств и финансовых вложений, несвоевременное отражение хозяйственных операций с ними;
- несоответствие помещения кассы требованиям нормативных актов и рекомендаций по ее технической укрепленности и оснащенности средствами охранно-пожарной сигнализации, а также несоблюдение правил хранения ключей от сейфа и их дубликатов;
- получение другими лицами денежных средств без доверенности, а подотчетными лицами – без оформления авансовых отчетов;
- несоблюдение лимитов хранения денежных средств в кассе, расчетов наличными между юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, а также законодательства о применении контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением;
- некорректное отражение операций с денежными средствами и финансовыми вложениями в регистрах синтетического и аналитического учета, а также искажение их остатков на начало и конец дня;
- неточное определение курсовых разниц и неправильный их учет;
- несоответствие сумм по выпискам банка суммам, указанным в первичных документах; неподтвержденные документами перечисления денежных средств; отсутствие штампа банка на приложенных первичных документах;
- повторное использование одних и тех же документов; неправильный подсчет итогов в документах;
- прямое хищение денежных средств; присвоение сумм, начисленных разным юридическим и физическим лицам;
- отсутствие аналитического учета финансовых вложений и документов, подтверждающих их фактическое наличие, или неправильное оформление документов;
- неправильное определение первоначальной стоимости финансовых вложений;

- отсутствие раскрытия необходимой информации о финансовых активах в бухгалтерской отчетности, несвоевременное, неверное отражение доходов по операциям с ценными бумагами;
- отнесение к финансовым вложениям и денежным эквивалентам активов, которые не являются таковыми и т.д.

Аудитору необходимо документально отразить выявленные существенные нарушения ведения бухгалтерского учета и составления отчетности и проинформировать руководство аудируемого лица о данных недостатках. Если выявленные искажения являются существенными, аудитор должен потребовать от руководства внести поправки в финансовую отчетность.

Выводы аудитора по каждому разделу аудиторской программы, документально отраженные в рабочих документах, являются материалом для составления аудиторского заключения с целью формирования мнения о достоверности бухгалтерской отчетности.

В США аудит финансовых вложений регламентируется Положением по стандартам аудита № 92, принятым в 2000 году, которое называется «Аудит производных финансовых инструментов, операций хеджирования и вложений в ценные бумаги» [7].

Аудитор, проводящий проверку правильности их отражения в учете и отчетности, должен обладать определенными навыками и знаниями в этой области. Стандартом разрешается привлечение к работе эксперта для получения аудиторских доказательств в случае, если аудитор сочтет это необходимым.

При проверке того, правильно ли организация-клиент произвела оценку ценных бумаг, аудитор должен руководствоваться Общепринятыми принципами бухгалтерского учета, в соответствии с которыми ценные бумаги могут отражаться в отчетности по первоначальной или по справедливой стоимости. Учет финансовых вложений зависит от их вида, характера совершаемой операции, намерений руководства в отношении данных ценных бумаг.

При аудите финансовых вложений, учитываемых по первоначальной стоимости, аудитор должен проанализировать документы, в которых указывается цена их приобретения, направить запрос эмитенту, проверить правильность составления графика погашения дисконта или премии (например, по облигациям) либо путем пересчета, либо путем проведения аналитических процедур. Также аудитор должен оценить решение руководства организации в отношении признания убытка от обесценения финансовых вложений, возникающего на постоянной основе вследствие того, что их справедливая стоимость становится меньше первоначальной.

Если компания применяет метод долевого участия (например, в случае, когда ею приобретается от 20 % до 50 % акций другой компании), оценка финансовых вложений производится на основе финансовых результатов, полученных объектом инвестиций. В таких случаях аудитор должен ознакомиться с финансовой отчетностью объекта инвестиций, а также с результатами его аудиторской проверки (если она была).

В случае когда, по мнению аудитора, ему необходимы дополнительные доказательства, он должен осуществить соответствующие аудиторские процедуры для их получения. Например, он может изучить информацию, касающуюся объекта инвестиций, которая содержится в документах инвестора: данные о его денежных потоках, финансовые сметы, протоколы заседаний и т.п., а также получить у руководства инвестора более подробные сведения о финансовых результатах деятельности объекта инвестиций.

Кроме того, аудитор должен проанализировать все крупные операции, совершенные между организацией-клиентом (инвестором) и объектом инвестиций для того, чтобы проверить: а) правильность исключения нереализованных доходов и расходов, полученных в результате этих хозяйственных операций, как это требуется Общепринятыми принципами бухгалтерского учета при учете инвестиций с использованием метода долевого участия; б) правильность раскрытия в отчетности наиболее существенных операций между данными связанными сторонами.

Если компания учитывает финансовые вложения по справедливой стоимости, то аудитор должен убедиться в том, что организация-клиент смогла верно ее определить. В частности, аудитору необходимо выяснить, устанавливают ли Общепринятые принципы бухгалтерского учета конкретный метод определения справедливой стоимости для тех или иных финансовых вложений, и если да, то использовала ли его организация.

Информацию о рыночной цене ценных бумаг, которые котируются на фондовых биржах или на внебиржевых рынках, можно получить из разных источников, таких как: финансовые издания, фондовые биржи, Автоматизированная система котировок Национальной ассоциации дилеров по ценным бумагам (NASDAQ).

Биржевой курс некоторых ценных бумаг можно узнать через брокерско-дилерские компании или Национальное бюро котировок (National Quotation Bureau). Однако использование таких котировок зачастую требует специальных знаний для того, чтобы изучить обстоятельства, под воздействием которых сформировалась цена финансового вложения. В частности, котировки, публикуемые Национальным бюро, могут быть основаны не на самых последних сделках с этими ценными бумагами и т.д.

Если биржевые курсы для тех или иных ценных бумаг отсутствуют, то для определения их справедливой стоимости можно использовать различные модели оценки (например, дисконтирование будущих потоков денежных средств, или же модель ценообразования опциона Black-Scholes option pricing model – если речь идет о деривативах). В таких случаях аудитору необходимо собрать доказательства того, что справедливая стоимость финансовых вложений была верно определена. В частности, он должен убедиться в обоснованности и целесообразности использования конкретной модели оценки.

Также ему следует проверить правильность расчета ставки дисконтирования и ожидаемых будущих поступлений денежных средств от данного финансового вложения, которые используются при определении справедливой стоимости ценных бумаг, удерживаемых до погашения. Иногда оценка обоснованности применения той или иной модели требует знания определенных методик, рыночных факторов, которые влияют на стоимость финансового вложения и т.д. Поэтому в таких случаях аудитор может привлечь к проверке эксперта в данной области.

Поскольку классификация, а, следовательно, и последующий учет ценных бумаг во многом зависят от решений, принимаемых руководством организации, аудитору необходимо:

1. Понять, на основании каких факторов было осуществлено деление ценных бумаг на удерживаемые до погашения, предназначенные для торговли или имеющиеся в наличии для продажи;
2. Проверить, действительно ли у руководства существует намерение удерживать ценные бумаги до погашения, путем изучения соответствующей документации, касающейся данных финансовых вложений. Кроме того, финансовое состояние организации-клиента, нехватка оборотного капитала, результаты ее операционной деятельности, долговые соглашения и т.д. могут непосредственно повлиять на способность организации удерживать ценные бумаги до погашения;
3. Убедиться, что при продаже ценных бумаг по договору РЕПО с обязательством обратной покупки организация сохраняет контроль над ними. Иногда подобные договоры предусматривают фактическую передачу контроля над ценными бумагами другой стороне, поэтому в таких случаях передача ценных бумаг должна учитываться как их продажа, а не операция заимствования под залог финансовых вложений и т.д.

Ряд ситуаций, связанных с аудитом финансовых вложений, требуют особого внимания аудитора, поскольку некоторые допущения, лежащие в основе учета ценных бумаг, являются крайне субъективными и во многом зависят от сопутствующих обстоятельств.

Например, это касается отражения убытков от обесценения при снижении справедливой стоимости ценных бумаг, если это снижение носит не кратковременный характер. В таких случаях убыток от обесценения должен включаться в чистую прибыль / убыток текущего отчетного периода вне зависимости от того, к какой категории относится финансовое вложение – удерживаемое до погашения, предназначенное для торговли или имеющееся в наличии для продажи. Решение о том, является ли данное снижение не кратковременным, принимается исходя из оценки будущих событий, а также допущений, основанных как на объективных, так и на субъективных факторах. Примерами таких факторов могут быть:

- Справедливая стоимость финансового вложения значительно ниже его первоначальной стоимости и:
 - это снижение вызвано неблагоприятными обстоятельствами, имеющими непосредственное отношение к финансовым вложениям либо связанными с определенными событиями в отрасли или конкретном географическом сегменте;
 - это снижение происходит в течение продолжительного периода;
 - у руководства организации нет ни намерения, ни возможности удерживать у себя ценные бумаги в течение периода времени, который мог бы потребоваться для повышения их справедливой стоимости;
- Агентство оценки кредитного риска понизило рейтинг ценных бумаг компании;
- Финансовое состояние эмитента ценных бумаг ухудшилось;
- Сумма дивидендов, выплачиваемых по ценным бумагам, уменьшилась, или выплата дивидендов была отменена совсем, либо платежи процентов по долговым ценным бумагам не были произведены.

Таким образом, аудитор должен установить, изучило ли руководство организации всю существенную информацию при принятии решения о признании или непризнании убытка от обесценения финансовых вложений. Если организация отразила убыток от обесценения, то аудитор должен проверить правильность определения его величины.

Кроме того, в задачу аудитора входит проверка того, соответствует ли отражение финансовых вложений в отчетности организации требованиям, предъявляемым Общепринятыми принципами бухгалтерского учета. В частности, информация, представленная в отчетности и пояснительных записках к ней, должна быть содержательной, но при этом не излишне подробной или же чересчур краткой.

Счет «Денежные средства» является единственным счетом, который принимает участие во всех стадиях операционного цикла организации. В связи с тем, что в США практически все операции осуществляются через безналичный расчет, в центре внимания аудитора находятся денежные средства клиента на расчетных и других счетах в банке.

Рис. 9.2 показывает связь между различными циклами хозяйственных операций и денежными средствами организации в банке.

При осуществлении аудита денежных средств необходимо сверить данные выписки из банка с данными Главной книги, а также проверить, соответствуют ли записи, сделанные в Главной книге, хозяйственным операциям, имевшим место в течение отчетного периода.

Однако прежде, чем приступить к проверке, аудитор должен изучить, какие счета денежных средств используются в организации. В частности, у организации могут быть открыты:

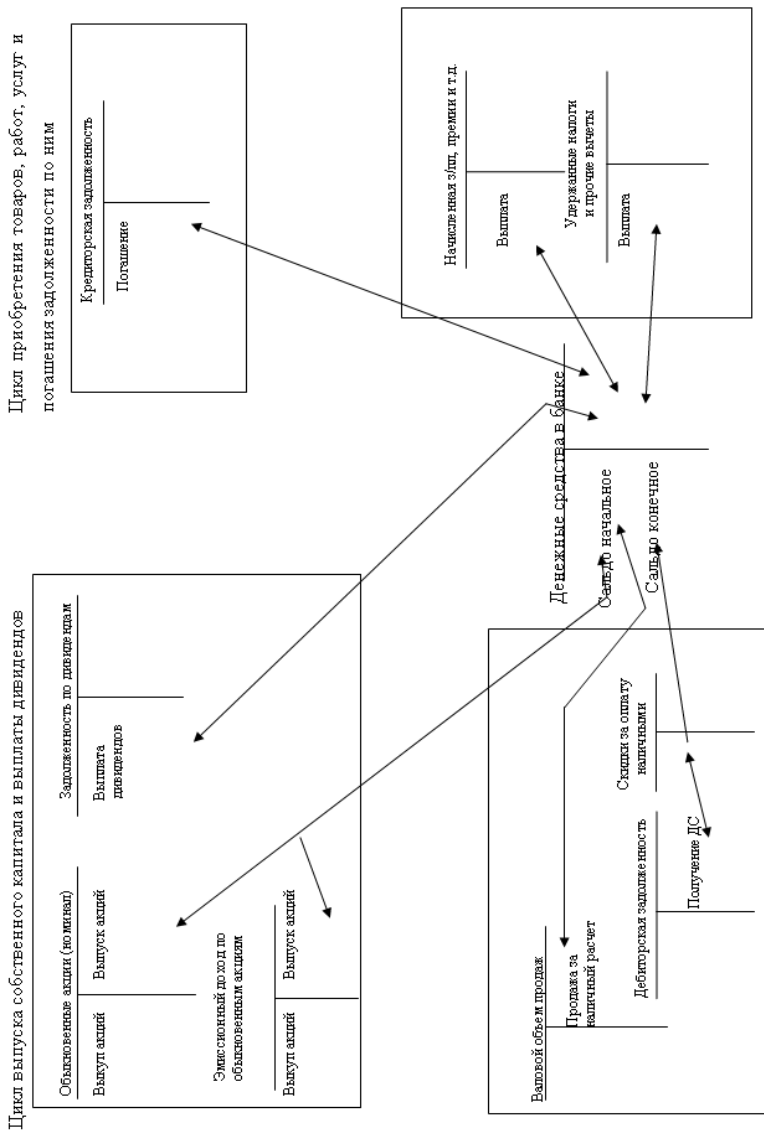


Рис. 9.2. Связь между денежными средствами организации на счетах в банке и разными циклами хозяйственных операций [6, с. 751] (перевод автора)

1. *Основной банковский счет (general cash account)*, через который осуществляются платежи и поступления денежных средств по большинству операций;
2. *Счета, открытые в филиалах банка (branch bank accounts)*, которые используются организациями, осуществляющими деятельность в разных географических сегментах. В частности, филиалы компании могут пользоваться отдельно открытым для них счетом, а излишек наличности будет автоматически зачисляться на основной банковский счет головной организации;
3. *Кассовый фонд подотчетных сумм на мелкие расходы (imprest petty cash fund)*. Он не является банковским счетом и используется в ситуациях, когда необходимо быстро сделать покупки наличными на небольшую сумму (например, приобрести марки, канцтовары и т.д.). Этот кассовый фонд обычно не превышает несколько сот долларов и пополняется один или два раза в месяц;
4. *Денежные эквиваленты (cash equivalents)*, которые представляют собой краткосрочные (со сроком погашения менее 3-х месяцев), высоколиквидные вложения, легко обратимые в заранее известную сумму денежных средств и подвергающиеся незначительному риску изменения их стоимости.

В финансовой отчетности денежные эквиваленты отражаются как часть счета денежных средств.

При проверке конечного сальдо по счету денежных средств на основном банковском счете аудитор должен следовать стандартной методике, которую можно изложить в виде следующей схемы (рис. 9.3).

При оценке системы внутреннего контроля аудитор должен определить:

- а) осуществляет ли аудируемое лицо контроль за циклами хозяйственных операций, которые влияют на отражение поступлений и расходований денежных средств;
- б) производится ли ежемесячная независимая сверка выписки из банка с данными бухгалтерского учета.

Что касается аналитических процедур, то они не так важны при аудите денежных средств. Тем не менее, аудиторы сравнивают остатки по счетам денежных средств на конец года, а также сальдо по счету «Переводы в пути», неоплаченные чеки и т.д. с данными, полученными из банка.

Для получения данных из банка аудитор направляет туда запрос о подтверждении; при этом банк может подтвердить не только сумму остатков денежных средств на счете, но и информацию по кредиту, банковскому векселю с указанием даты займа, процентной ставки, наличия банковского обеспечения и сроков возврата кредита.

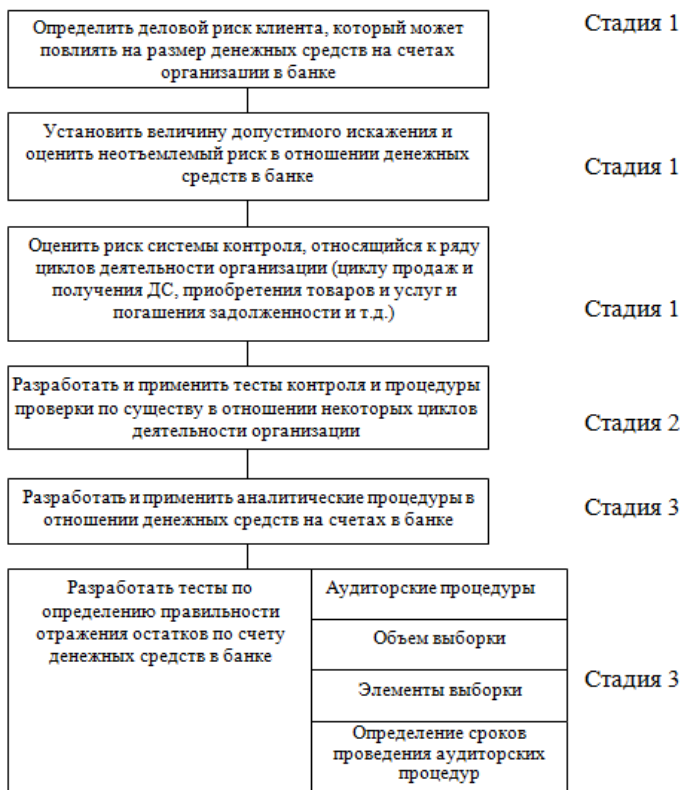


Рис. 9.3. Стадии проверки денежных средств в США [6, с. 754]¹

Одной из основных задач аудитора при проведении проверки является выявление возможного мошенничества в отношении денежных средств. Вероятность мошенничества возрастает в случае, когда в организации не соблюдаются принципы распределения обязанностей между ее работниками (например, одно и то же лицо осуществляет операции с наличными денежными средствами и отражает их в учете), или когда в компании отсутствует независимая сверка данных бухгалтерского учета с выпиской с банковского счета.

В связи с этим аудитору необходимо разработать процедуры по обнаружению вероятного мошенничества, принимая во внимание существующие в организации недостатки системы внутреннего контроля, характер мошенничества и его предполагаемый размер. Аудиторские процедуры, которые позволяют выявить мошенничество, включают:

¹ Перевод автора.

- подтверждение данных по дебиторской задолженности;
- изучение проводок по счету «Денежные средства» в Главной книге и выявление необычных операций;
- сравнение заказов клиентов организации на покупку продукции с последующим поступлением от них денежных средств;
- изучение соответствующей документации, касающейся возврата проданных товаров и начисления резерва по сомнительным долгам.

Однако даже несмотря на тщательно разработанные аудиторские процедуры, в ряде случаев обнаружить кражу денежных средств бывает крайне трудно. Например, если у компании есть нелегальные офшорные счета, на которые она вносит деньги, полученные от незарегистрированных хозяйственных операций, вероятность, что аудитор сможет это обнаружить, крайне мала.

Тем не менее, аудитор должен прилагать все усилия (в разумных пределах) с целью выявления фактов мошенничества, если у него есть основания полагать, что они имеют место.

Если аудитором были обнаружены существенные недостатки в системе внутреннего контроля организации-клиента, он должен выполнить ряд процедур с целью установления следующего:

1. Все ли отраженные в учете денежные поступления были зачислены на счет организации в банке;
2. Все ли суммы денежных средств, внесенные на счет в банке, были отражены в бухгалтерском учете;
3. Все ли выплаты денежных средств, отраженные в учете, были действительно проведены через банк;
4. Все ли суммы, оплаченные по безналичному расчету, были отражены в учете.

Расхитители денежных средств иногда используют практику выписки чека на средства, еще не зачисленные на счет (они переводят деньги из одного банка в другой, неправильно отражая при этом данную операцию). Несмотря на то, что существуют разные способы совершения мошенничества, практически каждый из них заключается в увеличении остатка на банковском счете посредством использования межбанковских операций с целью сокрытия недостачи денежных средств.

В подобных случаях аудитор должен убедиться:

- а) *в достоверности информации, отраженной в документах по межбанковскому переводу.* В частности, ему необходимо проверить соответствие указанных в этих документах дат перевода и получения денежных средств с датами в выписке с банковского счета;
- б) *в том, что межбанковские переводы были отражены как в банке-получателе денежных средств, так и в банке-отправителе;*
- в) *в том, что дата перечисления и дата поступления денежных средств по каждому банковскому переводу относятся к одному и*

тому же отчетному периоду. Если же, например, поступление денег было отражено в текущем периоде, а перечисление – только в последующем, то это может свидетельствовать о попытке скрыть недостачу денежных средств;

- г) *поступления, указанные в документах по межбанковскому переводу, должны быть правильно включены в выписку с банковского счета или же исключены из нее* (в последнем случае они отражаются как «Переводы в пути»). Завышенные суммы по счету «Переводы в пути» могут свидетельствовать о возможном факте мошенничества.

Проверка межбанковских переводов проводится тогда, когда у аудитора есть подозрение о намеренном искажении данных по счету денежных средств, а также в тех случаях, когда организация в своей деятельности использует большое количество переводов.

Кассовый фонд подотчетных сумм на мелкие расходы (аналог российского счета «Касса») всегда подвергается проверке при аудите денежных средств. Несмотря на то, что суммы, находящиеся в этом фонде, незначительны, они нередко подвергаются хищению со стороны работников организации.

Во избежание этого доступ к данному фонду должно иметь только одно лицо, которое несет личную ответственность за сохранность денежных средств. Кроме того, средства этого фонда необходимо учитывать отдельно от других счетов денежных средств.

Учетной политикой организации должны быть четко установлены цели, на которые могут тратиться деньги из кассового фонда, лимит средств, составляющих этот фонд, а также предельная сумма, которую можно израсходовать одновременно. Такой кассовый фонд могут составлять не только наличные деньги, но и чеки.

При аудите наличных денежных средств основной акцент должен делаться на проверку правильности отражения хозяйственных операций с ними. В связи с этим аудитор вначале должен обсудить с материально-ответственным лицом существующую в организации систему внутреннего контроля в отношении наличных средств, а затем изучить документацию по операциям с ними.

В случае, когда риск системы контроля был определен аудитором как низкий, и организация не осуществляла большое количество операций с наличными деньгами в течение отчетного периода, аудитор может завершить их проверку. В противном случае основные аудиторские процедуры включают изучение:

- расходных кассовых ордеров (денежных оправдательных документов), определение соответствия указанных в них сумм данным бухгалтерского учета;
- другой документации по операциям с наличными денежными средствами, которая обычно включает счета-фактуры, приходные кассовые ордера и т.д.

Данные предложения по проведению аудита денежных средств и финансовых вложений будут способствовать его качественному проведению и эффективности применяемых на его основе управленческих решений.

Библиографический список к главе 9

1. Малицкая В.Б. Методология и практика отечественного и международного экономического анализа и аудита финансовых активов в коммерческих организациях: монография / В.Б. Малицкая. – Воронеж: Научная книга, 2011. – 270 с.

2. Малицкая В.Б. Этапы и модель проведения аудита дебиторской задолженности / В.Б. Малицкая // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2012. – № 2 (33). – С. 280-284.

3. Нечаева С.Н., Малицкая В.Б. Исследование современных подходов к определению уровня эффективности / С.Н. Нечаева, В.Б. Малицкая // Международная торговля и торговая политика. – 2010. – № 7-8. – С. 35-41.

4. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография / М.Е. Барсукова, В.Б. Малицкая и др. / Под. общ. ред. С.С. Чернова. Книга 6. – Новосибирск: ЦРНС, 2009. – 345 с.

5. Чиркова М.Б., Малицкая В.Б., Леонова О.И. Сравнение российского учета резервов под обесценение финансовых вложений с международно признанными стандартами / М.Б. Чиркова, В.Б. Малицкая, О.И. Леонова // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 2. – С. 69-76.

6. Arens, Alvin A. Auditing and assurance services: an integral approach, 12th ed. Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Prentice Hall, 2012.

7. Statement on Auditing Standards No. 92 «Auditing Derivative Instruments, Hedging Activities, and Investment in Securities». AICPA, 2000.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**Низами Видади оглы Абдуллаев,
Матвей Николаевич Адушев,
Альбина Алексеевна Власенко,
Ирина Борисовна Дзюбенко,
Людмила Юрьевна Драгилева,
Виктория Борисовна Малицкая,
Зинаида Петровна Медеяева,
Ирина Борисовна Тесленко,
Ольга Евгеньевна Устинова,
Наталья Николаевна Харитонова,
Сергей Сергеевич Чернов,
Мария Борисовна Чиркова,
Владимир Григорьевич Ширококов**

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Монография

Подписано в печать 27.12.2017. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 13,95 Печ. л. 15,00 Заказ

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ!!!

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА предлагает научной и педагогической общественности услуги по публикации *авторских монографий по всем научным направлениям и специальностям*. Для публикации авторам необходимо предоставить в Центр Развития Научного Сотрудничества (по электронной почте) текст монографии, аннотацию, заполненную заявку. Сроки публикации монографии – один месяц с момента обращения автора.

Стоимость публикации определяется индивидуально в зависимости от «сложности» текста (формулы, таблицы, рисунки), объема монографии, тиража и срочности заказа.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте **WWW.ZRNS.RU**, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: **monography@ngs.ru**
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!