ВЕКТОР НАУКИ Тольяттинского государственного университета

Серия: Экономика и управление

Основан в 2010 г.

№ 2 (21)

2015

Ежеквартальный научный журнал

Учредитель – Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Тольяттинский государственный университет»

Ответственный редактор
Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук

Заместители главного редактора:
Еремина Наталья Валерьевна, доктор политических наук, доцент
Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор
Понедельчук Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент

Редакционная коллегия:
Беседин Василий Фёдорович, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Бужин Алексей Андреевич, доктор экономических наук, профессор
Вахтина Маргарита Анатольевна, доктор экономических наук, доцент
Денисюк Александр Николаевич, доктор экономических наук, доцент
Иванов Дмитрий Юрьевич, доктор экономических наук, профессор
Иванова Татьяна Николаевна, доктор социологических наук, доцент
Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор
Кудинова Галина Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент
Мельник Алексей Михайлович, доктор экономических наук, профессор
Мигус Ирина Петровна, доктор экономических наук, профессор
Митяй Оксана Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
Мищук Ольга Витальевна, кандидат экономических наук, доцент
Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор
Пойда-Носик Нина Никифоровна, кандидат экономических наук, доцент
Пенькова Оксана Георгиевна, доктор экономических наук, доцент
Рожко Александр Дмитриевич, кандидат экономических наук, доцент
Самарина Вера Петровна, доктор экономических наук, доцент
Стеченко Дмитрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор
Тарлопов Игорь Олегович, доктор экономических наук, доцент
Терешина Мария Валентиновна, доктор экономических наук, доцент
Уманцив Юрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор
Ярыгин Григорий Олегович, кандидат политических наук, доцент

Входит в перечень рецензируемых научных журналов, зарегистрированных в системе «Российский индекс научного цитирования».

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-40004 от 27 мая 2010 г.).

Компьютерная верстка:
Т.Ю. Пономарева

Технический редактор:
Т.Ю. Пономарева

Адрес редакции: 445667, Россия, Самарская область, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14

Тел.: (8482) 54-63-41

E-mail: kaa140810@yandex.ru

Сайт: http://www.tltsu.ru

Подписано в печать 30.06.2015.
Формат 60x84 1/8.
Печать оперативная.
Усл. п. л. 9,8.
Тираж 50 экз. Заказ 3-350-15.

Издательство Тольяттинского государственного университета
445667, г. Тольятти,
ул. Белорусская, 14

© ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет», 2015

СВЕДЕНИЯ О ЧЛЕНАХ РЕДКОЛЛЕГИИ

Ответственный редактор
Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук
(Тольяттинский государственный университет, Россия)

Заместители главного редактора:
Еремина Наталья Валерьевна, доктор политических наук, доцент
(Санкт-Петербургский государственный университет, Россия)
Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор
(Тольяттинский государственный университет, Россия)
Понедельчук Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
(Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Редакционная коллегия:
Беседин Василий Фёдорович, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
(Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Украины, Киев, Украина)
Бужин Алексей Андреевич, доктор экономических наук, профессор
(Черкасский институт пожарной безопасности имени Героев Чернобыля, Украина)
Вахтина Маргарита Анатольевна, доктор экономических наук, доцент
(Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти, Россия)
Денисюк Александр Николаевич, доктор экономических наук, доцент
(Винницкий торгово-экономический институт, Украина)
Иванов Дмитрий Юрьевич, доктор экономических наук, профессор
(Самарский государственный аэрокосмический университет, Россия)
Иванова Татьяна Николаевна, доктор социологических наук, доцент
(Тольяттинский государственный университет, Россия)
Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор
(Институт экономики, управления и права, Казань, Россия)
Кудинова Галина Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент
(Институт экологии Волжского бассейна РАН, Тольятти, Россия)
Мельник Алексей Михайлович, доктор экономических наук, профессор
(Киевский национальный экономический университет, Украина)
Мигус Ирина Петровна, доктор экономических наук, профессор
(Черкасский национальный университет, Украина)
Митяй Оксана Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
(Уманский государственный педагогический университет, Украина)
Мищук Ольга Витальевна, кандидат экономических наук, доцент
(Уманский государственный педагогический университет, Украина)
Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор
(Уманский государственный педагогический университет, Украина)
Пойда-Носик Нина Никифоровна, кандидат экономических наук, доцент
(Ужгородский национальный университет, Украина)
Пенькова Оксана Георгиевна, доктор экономических наук, доцент
(Уманский национальный университет садоводства, Украина)
Рожко Александр Дмитриевич, кандидат экономических наук, доцент
(Киевский национальный университет, Украина)
Самарина Вера Петровна, доктор экономических наук, доцент
(Национальный исследовательский университет «МИСиС», Москва, Россия)
Стеченко Дмитрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор
(Национальный технический университет «Киевский политехнический институт», Украина)
Тарлопов Игорь Олегович, доктор экономических наук, доцент
(Бердянский университет менеджмента и бизнеса, Украина)
Терешина Мария Валентиновна, доктор экономических наук, доцент
(Кубанский государственный университет, Краснодар, Россия)
Уманцив Юрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор
(Киевский национальный торгово-экономический университет, Украина)
Ярыгин Григорий Олегович, кандидат политических наук, доцент
(Санкт-Петербургский государственный университет, Россия)

СОДЕРЖАНИЕ

К ТИПОЛОГИИ И ХАРАКТЕРНЫМ ОСОБЕННОСТЯМ ПОЛИТИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ
Алиев Анар 5

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ
Алиева Ругия Октай кызы 7

РОЛЬ КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ В ФОРМИРОВАНИИ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ
Бачо Роберт Иосифович 9

УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
Бугарь Олеся Александровна 15

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КЛАСТЕРА
Великая Елена Геннадьевна, Папян Айк Гришаевич 19

УДАЛЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РЕШЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД
Глухова Людмила Владимировна, Сердюкова Наталья Александровна 25

ТЕОРИЯ РАЗВИТИЯ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ ДЕНЕГ
Довгань Андрей Сергеевич, Слабинская Юлия Михайловна 29

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ РОССИИ
Дубровина Наталья Александровна 31

СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВАЯ МОБИЛЬНОСТЬ МОЛОДЕЖИ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ
Иванова Татьяна Николаевна 35

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ БИЗНЕСА В ИСПОЛЬЗОВАНИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
Ильина Ирина Евгеньевна, Бурланков Степан Петрович 38

ОБ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОМ ПОДХОДЕ К ИЗМЕРЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ
Лобова Светлана Владиславльевна, Понькина Елена Владимировна 42

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ
Павлова Екатерина Владиславовна, Боровицкая Марина Владимировна 47

АНАЛИЗ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА РОССИИ И ДИЛЕРСКОЙ СЕТИ LADA
Павлова Елена Владимировна 51

РАЗВИТИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Павлова Елена Владимировна, Гафаров Заур Мансурович 54

СИНТЕЗ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ТРАНСПОРТА ГАЗА
Писаренко Виктор Николаевич 57

МОДЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ПРИМОРСКОГО КРАЯ
Степулева Людмила Федоровна, Худякова Светлана Константиновна 61

ПРЕДМЕТНОЕ ПОЛЕ СОВРЕМЕННОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ И МЕСТО В НЕМ ТЕОРИИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА
Титенко Олесь Андреевич 65

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА
Шамарина Екатерина Анатольевна 69

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДА И КАПИТАЛА В УКРАИНЕ
Шевчук Наталья Васильевна 72

ОЦЕНКА СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ МЕТОДОМ «ЗАТРАТЫ-ВЫПУСК»
Щукин Борис Николаевич, Шабранская Наталия Игоревна 76

Наши авторы 81

CONTENT

TO THE TYPOLOGY AND CHARACTERISTICS OF THE POLITICAL CONFLICTS
Aliyev Anar 5

ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF TAX AUTHORITIES IN THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN
Aliyeva Rugiya Ogtay gizi 7

ROLE OF CREDIT UNIONS IN THE FORMATION OF THE UKRAINIAN CREDIT SYSTEM
Bacho Robert Josipovich 9

ACCOUNTING FOR FUNDS AND ANALYSIS THE COMPANY'S SOLVENCY
Bugar Olesya Aleksandrovna 15

THE STRATEGY FORMING FOR THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL CLUSTER
Velikaya Elena Gennadyevna, Papyan Aik Grishaevich 19

REMOTE SUPPORT OF THE STATE FINANCIAL SYSTEM SOLUTIONS: SYSTEM APPROACH
Glukhova Lyudmila Vladimirovna, Serdyukova Natalya Aleksandrovna 25

THE THEORY OF PURCHASING POWER OF MONEY
Dovgan Andrei Sergeevich, Slabinskaya Julia Mikhailovna 29

STRATEGIC DIRECTIONS FOR RESEARCH AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF MECHANICAL ENGINEERING IN RUSSIA
Dubrovina Natalya Aleksandrovna 31

SOCIAL AND LABOR MOBILITY OF YOUNG PEOPLE IN THE LIGHT OF LABOR RELATIONS
Ivanova Tatyana Nikolayevna 35

TAX INCENTIVES FOR BUSINESS INTEREST IN THE USE OF RESULTS OF INTELLECTUAL ACTIVITY
Ilina Irina Evgenyevna, Burlankov Stepan Petrovich 38

AN ECONOMETRIC APPROACH TO MEASURING EFFICIENCY: THE THEORETICAL ASPECT OF THE STUDY
Lobova Svetlana Vladislavlievna, Ponkina Elena Vladimirovna 42

PROBLEMS OF THE ASSESSMENT AND REFLECTION IN ACCOUNTING REPORTS OF OWN CAPITAL OF THE ORGANIZATION
Pavlova Ekaterina Vladislavovna, Borovitskaya Marina Vladimirovna 47

ANALYSIS OF AUTOMOBILE MARKET IN RUSSIA AND LADA DEALER NETWORK
Pavlova Elena Vladimirovna 51

DEVELOPMENT OF BANK LIQUIDITY REGULATORY IN THE RUSSIAN FEDERATION
Pavlova Elena Vladimirovna, Gafarov Zaur Mansurovich 54

SYNTHESIS OF MODEL OF GAS TRANSPORTATION SYSTEM MANAGEMENT
Pisarenko Viktor Nikolaevich 57

MODEL OF EFFECTIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE STRUCTURES OF TIMBER PROCESSING COMPLEX OF PRIMORSKY KRAI
Stepuleva Lyudmila Fedorovna, Hudyakova Svetlana Konstantinovna 61

SUBJECT FIELD OF THE MODERN POLITICAL ECONOMY AND THE PLACE OF INFORMATION SOCIETY THEORY IN IT
Tytenko Oles Andreevich 65

IMPROVEMENT OF METHODS OF ANALYZING AND MONITORING CREDITWORTHINESS OF THE BUSINESS ENTITY
Shamarina Ekaterina Anatolyevna 69

ANALYSIS OF LABOR AND CAPITAL EFFICIENCY IN UKRAINE
Shevchuk Natalia Vasilievna 72

THE EVALUATION OF STRUCTURAL SHIFTS USING THE "INPUT-OUTPUT" METHOD
Shchukin Boris Nikolaevich, Shabrankaya Natalia Igoryevna 76

Our authors 81

УДК 32.019.52

К ТИПОЛОГИИ И ХАРАКТЕРНЫМ ОСОБЕННОСТЯМ ПОЛИТИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ

© 2015

А. Алиев, доктор философии по философии, старший преподаватель
Азербайджанский государственный экономический университет, Баку (Азербайджан)

Аннотация: В статье рассматриваются характерные особенности политических конфликтов как составной части мировых политических процессов. Сохранение конфликтной ситуации приводит к нарушению стабильности и порядка в мире. Их решение должно быть основано на конкретном анализе ситуации и фактов. Анализ характерных особенностей конфликтов на Кавказе показывает, что в мире имеются двойные стандарты при их решении, что приводит к нарушению принципов международного права.

Ключевые слова: политический конфликт, этнический сепаратизм, Нагорно-Карабахский конфликт, классификация конфликтов, международное право, двойные стандарты.

Анализ правовых механизмов деятельности ряда международных организаций показывает, что в современном мире невозможно разрешить конфликты, которые в принципе порой исключают друг друга. Причина в том, что они имеют разные основания и условия для формирования самого конфликта. С другой стороны, если международные организации не выступают в роли объективного арбитра, не стоит ждать, что они будут разрешены в рамках международного права. Разумеется, при реализации миссии разрешения международного конфликта имеются и факты, нашедшие отражение в мировой практике, когда ни супердержавы, ни международные организации не применяют нормы международного права на соответствующем уровне или же подходят к их применению на основе двойных стандартов.

Современное политическое положение в мире и существующие международные принципы, а также исследования теоретиков права и политики, практические работы подтверждают мысль о том, что стремление определить свое положение, т. е. статус самоопределения, свойственно колониальным народам. Что же касается национальных и этнических меньшинств, при реализации ими права на самоопределение они стремятся отделиться от государства или же создать на территории другого государства свое собственное. При рассмотрении исторических корней Нагорно-Карабахского, армяно-азербайджанского конфликта видим, что он является горьким следствием неправомерной политики сопредельных стран, а также искусственного завышения численности армянского населения путем переселения на исконно азербайджанские земли, что создало искусственные условия для формирования очага национальной напряженности.

Все это является очевидным попранием международных правовых принципов. Следуя принципам международного права, любая попытка нарушить территориальную целостность частично или полностью противоречит целям и принципам ООН. Российский правовед С. Пунчин считает, что народы, живущие в колониальной стране, имеют право, не нарушая территориальной целостности, получить внутреннюю автономию [1, с. 122–123]. В этом отношении Азербайджанская Республика имеет верную политическую концепцию, которая на всех переговорных процессах, во всех утвержденных документах находит свое подтверждение. Вместе с тем дашнаки, которые хотят на деле реализовать идею «Великой Армении» через эскалацию Нагорно-Карабахского конфликта, во всех указанных моментах опираются на свои националистические идеи. Армянские националисты представляют, что они всего лишь стремятся объединить те земли, которые исторически им принадлежали. Но прежде всего, их целью является разделение по этнически-территориальному принципу. Это же приводит к притеснению неармянских народов, к террористическим актам против них, призывам к созданию этнически «чистых» районов и восстановлению «исторической справедливости».

Следует отметить, что современные конфликты по поводу того, как можно «справедливо» или «несправедливо» разделить территорию и провести границы, споры о том, кто вселился на эту территорию раньше, никогда не оканчивались миром. Это всегда было поводом для роста национализма и формирования конфликтов. Что же касается армянского национализма, то фактор так называемой исторической несправедливости стал фактором их сплочения вокруг этой национальной идеи, вокруг нее хорошо организована и сплочена диаспора армян как в Европе, так и в США. Во многих районах Армении, а также в Нагорном Карабахе азербайджанцы и армяне многие годы жили рядом и мирно сосуществовали, здесь невозможно было бы мирным путем создать моноэтническое государство. Именно поэтому армянские националисты стали формировать механизм этнической чистки территории. Это, в свою очередь, привело к жестокости, агрессии, ненависти и территориальным притязаниям.

Президент Азербайджана И. Алиев 29 июля 2004 года на саммите в рамках евроатлантического партнерства НАТО обосновал идею о том, что консервация указанной проблемы является опасным прецедентом для Южного Кавказа и Центральной Азии. Он резко критиковал равнодушие в позиции развитых стран мира и международных организаций, приводящее к тяжелым последствиям. Президент открыто объявил о том, что Нагорный Карабах превратился в зону, которая представляет опасность для мира и стабильности в Южном Кавказе. Проблема Нагорного Карабаха является таковой не только для Южного Кавказа, но и всей Европы в целом. Наличие этой проблемы противоречит принципам мирного сосуществования, позиции Европы в этом деле, поскольку нарушена территориальная целостность страны [2].

В целом же анализ показывает, что политический конфликт между народами и отношения, которые при этом складываются, оказывают негативное воздействие на социально-экономическое, политическое и культурное развитие. Это не только тормозит ход общественного развития или нарушает его, но и ведет к изменению ориентаций, то есть формирует негативные тенденции, может спровоцировать конфликт в будущем, между последующими поколениями.

Мы считаем, что по своему характеру среди международных и региональных этнополитических конфликтов армяно-азербайджанский, Нагорно-Карабахский конфликт постепенно включает в свое содержание религиозные и этнические оттенки. И сегодня в международных отношениях политическая география играет ведущую роль. Именно поэтому в истории международных отношений основным объектом самого конфликта всегда являлись территориальные претензии народов друг к другу. Основой идеи «Великая Армения» явились как раз подобные претензии [3, с. 59]. На самом же деле конфликтная ситуация, сложившаяся на исконных азербайджанских землях, является следствием столкновения интересов, причем иногда оно протекало в завуалированном виде. В сущности конфликта есть еще одна черта, которая состоит в том, что на международной арене на сегодняшний день нет второго такого состояния, ког-

да идет этническая чистка земель и их захват на территории какого-либо государства.

В самом деле, современные политические процессы показывают, что протекание этнических конфликтов на Кавказе, их последствия являются нарушением всех имеющихся международных норм, на первый же план по своей важности выступают интересы ведущих стран мира. Это, в свою очередь, усиливает существующую политическую напряженность. К сожалению, исследования показывают, что народы и этнические группы, обладающие национальной автономией, стремятся к независимости, таким образом, целенаправленно идет углубление очагов конфликтов и их расширение.

Отметим, что это проявляется не только в Нагорно-Карабахском, но и в абхазском, северно-осетинском, чеченском, ингушском и др. конфликтах. Современное этнополитическое положение народов в мире и проведенные исследования показывают, что Нагорно-Карабахский конфликт несравним с указанными конфликтами. Есть такие конфликты, которые носят религиозный характер, в других же народы стремятся на своих исторических землях получить независимость или автономию. К примеру, чеченцы на своей исторической земле боролись за статус автономии Чечни, а армяне, создав в начале прошлого столетия на землях Азербайджана армянское государство, снова решили создать такое же государство опять на исторических землях – территории Нагорного Карабаха. Началось с целенаправленного переселения сюда армян – это известный исторический факт. Это целенаправленная и последовательная политическая игра. Поэтому ни в одной стране мира подобные претензии не могут быть приняты, иначе останется под большим вопросом вообще существование человечества в целом.

Указанные выше конфликты находятся на такой стадии развития, когда в любой момент могут перейти в столкновение, религиозную войну или террор. В августе 2008 года именно этот процесс привел к возникновению на Кавказе нового очага опасности – войны между Грузией и Россией. Подключение России к конфликту обострило ситуацию. Здесь выявились национальные интересы и ряда других стран; страны, втянутые в военный конфликт, привлекли внимание международной общественности. К выводу об опасной тенденции разрастания этих конфликтов и их долгосрочности пришел российский исследователь Д. Малышов [4]. Современный подход к разрешению подобных конфликтов состоит лишь в дипломатических переговорах, на основе которых можно добиться предоставления народу права на национальную автономию. Фактически в этом вопросе деятельность сверхдержав и международных организаций очень слаба [4, с. 112].

В целом современная практика подтверждает, что территорию любого государства можно изменять лишь с его согласия. Являясь субъектом международного права, ни одно государство не имеет права толковать это по-своему. В современном международном мире превращение без всякого на то основания территориальной проблемы в цель грязной политической игры говорит о наличии в этом деле целого клубка не разрешенных вовремя вопросов. В то же время в вопросе мирного разрешения конфликтов мир стоит перед большой дилеммой. Есть такие конфликты, как, например, между Испанией и Марокко вокруг острова Лейла (Прохиль), а также между Чехией и Германией (Судетский кризис), борьба за Гибралтар (англо-испанская война); исследование общих оснований в палестино-израильском конфликте показывает, что в целом наличие определенных прав у сторон, а также активное вмешательство международного сообщества могут способствовать относительно спокойному течению конфликта или даже частичному его разрешению.

В конце XX столетия разрушение ряда полиэтнических государств, высокий деструктивный потенциал в дезориентации народов дает основание для суждения, что этнический сепаратизм является серьезным препятствием не только для национальной и региональной безопасности, но и для глобальной безопасности. Как считают многие специалисты, решение этой проблемы встанет во главу угла уже в современное столетие перед каждой страной. И это – реальность [5].

Как обычно, в ходе политических конфликтов этнический сепаратизм начинает обостряться при нестабильном состоянии экономики, когда растет преступность, идет интенсивная борьба за власть. «Питательной средой» для этнического сепаратизма является разжигание национальной розни в горячих точках планеты. С целью урегулирования подобных конфликтов мировое сообщество претворяет в жизнь самые разные меры – начиная от мер дипломатического характера до военного вмешательства. Здесь также практикуется поддержка одной из конфликтующих сторон, введение сил ООН на территорию конфликта и т. д. В некоторых случаях бывает, что получены положительные результаты и конфликт в определенной мере разрешен. Разнообразие конфликтов обусловливает успешность тех шагов, которые предпринимают международные организации. Именно поэтому при решении этнополитических конфликтов применяются разные подходы. В последние годы здесь наблюдается значительное разнообразие.

В научной литературе к типологии этнополитических конфликтов имеются разные подходы. К примеру, Г. Лапидус так характеризует этнополитические конфликты на территории постсоветского пространства:

1) конфликты с вовлечением в них аборигенных меньшинств (например, гагаузы в Молдавии);

2) конфликты с вовлечением в них общин пришлого населения;

3) конфликты с вовлечением насильственно перемещенных меньшинств (крымские татары);

4) конфликты, возникающие в результате попыток пересмотра отношений между бывшими автономными республиками и правительствами государств-преемников (Абхазии в Грузии) [6].

Профессор Гарвардской школы права (США) У. Юри рассматривает весь спектр советских межнациональных конфликтов по следующим категориям:

1) «насильственные», т. е. вылившиеся в реальные акции насилия;

2) «насильственные, но управляемые», т. е. поддающиеся контролю и урегулированию;

3) «чреватые насилием», т. е. готовые вот-вот вылиться в реальные насильственные действия;

4) «потенциально насильственные», т. е. не проявившие себя как таковые, но имеющие в глубине своей предпосылки к насилию;

5) «ненасильственные» [7].

Наиболее полный вариант типологии межнациональных конфликтов предложил, на наш взгляд, Я. Этингер. Он сводит их к нескольким основным типам.

1. Территориальные конфликты, часто тесно связанные с воссоединением раздробленных в прошлом этносов. Во время этих конфликтов сепаратистская группировка пользуется политической и военной поддержкой соседнего государства (к примеру, Нагорный Карабах, Южная Осетия).

2. Конфликты, порожденные стремлением этнического меньшинства реализовать право на самоопределение в форме создания независимого государственного образования. Таково положение в Абхазии, Гагаузии, отчасти в Приднестровье.

3. Конфликты, связанные с восстановлением территориальных прав депортированных народов.

4. Конфликты, в основе которых лежат притязания того или иного государства на часть территории соседнего государства.

5. Конфликты, источниками которых служат последствия произвольных территориальных изменений, осуществляемых в советский период (к примеру, проблема Крыма).

6. Конфликты как следствие столкновений экономических интересов [8].

Разумеется, описанные типологии носят условный характер. Несомненно, что в отдельности каждый конфликт может сочетать в себе элементы нескольких видов конфликтов. В основе каждого конфликта лежат и объективные, и субъективные конфликты. Естественно, что здесь играют роль также пространственные и временные факторы. Именно поэтому невозможно полностью отождествить между собой различные этнополитические конфликты. Однако, как свидетельствует научная литература, последствия конфликтов, возникших на разных основаниях, приводят к разным отягощающим последствиям для всего человечества. Все это составляет угрозу миру и стабильности во всем мире. Именно поэтому исследование причин конфликтов, их анализ и применение однозначно адекватных правовых норм при их разрешении является одним из главных приоритетов политической науки и практики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ибаев В. Армяно-азербайджанский Нагорно-Карабахский конфликт и международные организации. Баку: Тябиб, 1999. 144 с.

2. Резолюция № 874 Совета Безопасности ООН // Азербайджан. 1994. 28 февр. URL: bizimasr.media-az.com.

3. Конфликты в Нагорном Карабахе / сост. И.Ш. Шукюров. Баку: Азернешр, 1990. 272 с.

4. Ахмедов Е. Агрессия Армении против Азербайджана и международные организации. Баку: Туна, 1998. 137 с.

5. Морозов Ю., Лутовинов В. Этносепаратизм как угроза национальной, региональной и глобальной безопасности. URL: voskres.ru.

6. Амелин В.В. Этнополитические конфликты: типы и формы проявления, региональные особенности. URL: credonew.ru.

7. Маценов Д.Н. Западные политологи о межнациональных отношениях в СССР // Мировая экономика и международные отношения. 1991. № 8. С. 101–112.

8. Этингер Я. Межнациональные конфликты в СНГ и международный опыт // Свободная мысль. 1993. № 3. С. 89.

TO THE TYPOLOGY AND CHARACTERISTICS OF THE POLITICAL CONFLICTS

© 2015

A. Aliyev, PhD (Philosophy), senior lecturer
Azerbaijan State University of Economics, Baku (Azerbaijan)

Abstract: The article discusses the characteristics of political conflicts as the part of global political processes. Saving conflict leads to disruption of stability and order in the world. Their decision should be based on a concrete analysis of the situation and facts. Analysis of the characteristic features of the conflicts in the Caucasus shows that in the world there are double standards in addressing them. This leads to a violation of the principles of international law.

Keywords: political conflict, ethnic separatism, the Nagorno-Karabakh conflict, the classification of conflicts, international law, double standards.

УДК 336.2.023

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

© 2015

Р.О. Алиева, диссертант
Азербайджанский государственный экономический университет, Баку (Азербайджан)

Аннотация: Налоговый контроль непосредственно осуществляют органы республиканской налоговой службы по району, району в городе, городу без районного деления и инспекции республиканской налоговой службы межрайонного уровня. Вопросы оценки эффективности деятельности налоговых органов в нашей стране недостаточно исследованы и в значительной мере являются дискуссионными. В статье предложена методика по оценке эффективности деятельности налоговых органов.

Ключевые слова: инвестиции, налоги, эффективность, интеграция, глобализация.

Министерство налогов Азербайджанской Республики было создано 11 февраля 2000 года [1]. Оно «осуществляет налоговую политику в рамках проводимых в стране единой финансовой и бюджетной политики, обеспечивает своевременный и полный сбор налогов и других поступлений в государственный бюджет, реализует государственный контроль в этой сфере» [2]. Был утвержден ряд законодательных актов в этой области, в том числе Закон Азербайджанской Республики «Об утверждении, вступлении в силу Уголовно-процессуального Кодекса Азербайджанской Республики и связанных с ним вопросах правового регулирования», Закон «О применении Уголовно-процессуального Кодекса Азербайджанской Республики», ряд указов, связанных с предотвращением незаконных вмешательств в деятельность субъектов предпринимательства, с развитием предпринимательства в стране. Помимо этого, были изданы указы «Об утверждении Государственной программы развития малого и среднего предпринимательства в Азербайджанской Республике» от 17 августа 2002 года, «О дополнительных мерах в области государственной поддержки развития предпринимательства в Азербайджанской Республике» от 10 сентября 2002 года и «О предотвращении вмешательств, мешающих развитию предпринимательства» от 28 сентября 2002 года. Все это поставило ряд важных задач перед налоговыми органами страны.

В этом плане стоит отметить деятельность учебного центра при Министерстве налогов страны, который проводит определенную работу в целях повышения как налоговой квалификации наботников, так и налоговой грамотности населения. Следует подчеркнуть, что все время разрабатываются «темы для усовершенствования научно-исследовательской деятельности центра и проведения исследовательских работ, подготовлены методические рекомендации по изучению процедур исследования итогов деятельности, с целью согласования практических потребностей сотрудников налоговых органов в процесс обучения внедрен годичный учебный график, в котором учитываются рекомендации учебно-методического совета и структурных подразделений министерства, учебно-методические планы по краткосрочному обучению и подготовке кадров» [3]. Известно также, что на основании соглашения, подписанного Европейским союзом и Министерством налогов Азербайджана

в рамках твиннинг-проекта «Помощь Министерству налогов Азербайджанской Республики в развитии людских ресурсов», была проведена встреча с представителями налоговой администрации Испании по теме совершенствования процессов внедрения и развития электронного образования в сфере налогов [3].

Что же касается оценки эффективности деятельности налоговых органов страны, то в данном направлении проводится следующая работа. Прежде всего, совершенствуется процедура взимания налогов с населения. В частности, предложена новая методика по взиманию налога на имущество. Кабинет Министров страны утвердил коэффициенты, которые будут использоваться при оценке налога на недвижимость. В соответствии с коэффициентами можно вычислить, сколько налогов будет оплачено домовладельцем. Город разделен на 12 зон, с удалением от центра соотношение снижается от 1,50 до 0,70. Как рассчитываются налоги?

Для расчета налога на имущество физических лиц в январе 2015 года были введены новые правила. Из общей стоимости собственников в прошлом вычиталось 5 тысяч манатов, а из оставшейся суммы вычиталось 0,1 % налога. В соответствии с новыми условиями, если площадь составляет 30 кв.м, то налог не оплачивается, если же площадь больше 30 кв.м, то с оставшихся метров налог оплачивается по 0,25 маната с кв.м, в соответствии с приведенной выше градацией добавляется коэффициент (к примеру, в центре города он составит 1,5, на эту цифру следует умножить полученную сумму).

Ежегодные налоги выплачиваются местным муниципалитетам. Подобные скидки на коэффициенты являются выгодным совершенствованием налоговой политики страны. «Следует отметить, что у населения нет еще четких установок о налоговой политике в целом, о новом расчете налога на имущество на условиях, приемлемых для нас. На международном рынке в течение многих лет формировали налоги и люди платят вовремя. Мы сформировали рынок всего 20 лет, есть проблемы не только в сборе налогов на недвижимость у физических лиц, но были проблемы и в расчетах» [4].

В налоговой системе введение кассовых аппаратов, достижение системы «единого окна», многие инновации, реформы, а также увеличение количества электронных услуг, оказываемых налогоплательщикам Министерством налогов, заслуживают похвалы. Как продолжение проектов, осуществляемых в рамках программы электронного правительства Министерства связи и информационных технологий и Государственного агентства по государственной службе при Президенте Азербайджанской Республики (Асан) в сочетании с проектом «подпись», с 2013 года начали применяться электронные и мобильные подписи Сертификационного Сервис-центра Министерства налогов.

С января текущего года в категории заработной платы физического лица для работы по найму, если ежемесячный доход составлял 250 манатов (ранее показатель составлял 200 манатов) для трудоспособного населения, то вычитается один прожиточный минимум, т. е. 136 манатов, и лишь затем вычисляется налог. Кроме того, большая группа работников сферы образования с зарплатой до 250 манатов была освобождена от НДС, в том числе сотрудники дошкольных образовательных учреждений.

Самое главное – это увеличение числа налогоплательщиков. Надо пропагандировать положительный эффект от уплаченных налогов в отношении благосостояния людей, кроме того, следует усилить борьбу с теневой экономикой. В частности, крупные торговые центры, шоу-бизнес должны быть в центре внимания налоговиков. Оборот здесь строго контролируется в целях содействия налоговой администрации и налогоплательщикам страны. В учреждениях Турции сведения об уплаченных налогах вывешивают на видном месте. В наукоемких областях и свободных экономических зонах должны быть установлены скидки на налоги. Налоговая администрация и реализация равенства перед законом, прозрачность и добровольность в исполнении налоговых обязательств, защиты прав потребителей должны осуществляться на основе законности и правопорядка. В то же время может быть эффективно использован опыт других стран [5].

Имеются многочисленные приемы и методики по повышению эффективности налогового контроля, которые применяются на практике в нашей стране. В частности, можно отметить следующие: 1) методы документального контроля; 2) методы фактического контроля; 3) вычислительный и аналитический методы; 4) информативные методы.

Для повседневного контроля применяется такой метод, как инвентаризация. Основными целями инвентаризации являются: 1) выявление средств, скрытых от налогообложения, т. е. определение присутствия реальных товаров и материалов и недвижимого имущества; 2) определение фактических данных бухгалтерского учета, необходимых для сравнения с данными об имуществе и других ценностях; 3) проверка полного отражения в учете обязательств относительно движимого и недвижимого имущества, с целью выявления фактов уклонения от уплаты и ликвидации налоговой регистрации; 4) определение суммы налога к уплате на скрытые от налогообложения товары и материалы, в том числе имущество, инвентарь и другие ценности налогоплательщика, с учетом их рыночной стоимости [6, с. 57].

Следующим направлением усиления эффективности налогообложения является использование налогового рычага как стимулятора инвестиционной политики.

Известно, что налоговая система является одним из основных факторов, влияющих на размер и активность государственных инвестиций. В налоговых системах развитых стран принципы предоставления налоговых льгот отражаются в стандартах и правовых нормах [7–10]. Нормы устанавливаются в соответствии с режимом амортизации, расходами и отчислением, чтобы определить налоговую базу, налоговые ставки и все вопросы, связанные с их регулированием. Налоговый кодекс совершенствуется для того, чтобы создать благоприятную среду для предпринимательской деятельности.

Международный опыт показывает, что инвестиции благоприятно воздействуют на процесс активации экономики страны, прежде всего, за счет снижения налогового бремени на субъектов хозяйствования. Тем не менее следует отметить, что наряду с другими мерами предоставление налоговых льгот для инвестиций с высоким выходом также создает привлекательный инвестиционный климат. Предоставление налоговых стимулов для инвестиций, в дополнение к упрощению механизма исчисления налогов, также очень важно. Вместе с тем важно создание эффективной системы защиты прав налогоплательщиков и обеспечение социальной защиты бедных [8].

Таким образом, использование правового механизма налоговой практики, его постоянное совершенствование, применение передового опыта развитых стран, формирование положительного общественного мнения вокруг проблемы налогов является необходимым условием для повышения эффективности деятельности налоговых органов страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мусаев А. Налоговая система как эффективный инструмент экономического развития. URL: pda.1news.az/articles.

2. Министерство Налогов Азербайджанской Республики. URL: azerbaijan.az.

3. Юсифов Д. Мы уделяем особое внимание профессиональной подготовке кадров. URL: azerizv.az.

4. Это подходит местным условиям, однако… URL: obyektivxeber.com.

5. Azərbaycan vergi sistemində bu il də bir sıra mütərəqqi yeniliklər var. URL: banker.az.

6. Kəlbiyev Y.A. Vergi nəzarətinin təşkilinin nəzəri və

praktiki aspektləri // Azərbaycanın vergi xəbərləri. 2011. № 2. Səh. 37–62.

7. Хайбулаева Е.О. Роль налоговых механизмов стимулирования инноваций // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 3. С. 25–27.

8. Тумаева Н.Е. Налоговые льготы и преференции: теоретические аспекты проблем понятийного аппарата // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2014. № 5. С. 38–42.

9. Коростелева Л.А. Особенности налоговой политики зарубежных стран в развитии малого бизнеса // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 3. С. 42–44.

10. Зиятдинов А.Ф. Налоговый контроль за расходами физических лиц // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 3. С. 63–67.

11. Musayev A. İnvestisiyanın vergi stimullaşdırılması. URL: banker.az.

ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF TAX AUTHORITIES IN THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN

© 2015

R.O. Aliyeva, candidate for a degree
Azerbaijan State University of Economics, Baku (Azerbaijan)

Abstract: Tax control authorities directly involved in the republican tax service in the district, district in the city, city not divided into districts, and the inspection of the republican tax service inter-district level. Questions to assess the effectiveness of the tax authorities in the country are not enough researched and are largely controversial. The paper proposes a methodology to assess the effectiveness of the tax authorities.

Keywords: investments, taxes, efficiency, integration, globalization.

УДК 336.773 (477)

РОЛЬ КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ В ФОРМИРОВАНИИ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

© 2015

Р.И. Бачо, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Экономика»
Закарпатский венгерский институт имени Ференца Ракоци II, Берегово (Украина)

Аннотация: В статье осуществлена оценка развития кредитных союзов Украины в посткризисный период. Проведено сравнение функционирования банковских и небанковских кредитных учреждений. Констатирована низкая доля небанковских кредитных учреждений в общих кредитных операциях рынка в связи с утверждением банко-ориентированной финансово-кредитной системы в Украине. В исследовании констатировано, что в разгар финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. кредитные союзы были едиными финансовыми учреждениями, которые продолжали кредитование наименее защищенных слоев населения. Сделан вывод о том, что кредитные союзы играют весомую роль на кредитном рынке, так как оказывают содействие доступу населения к кредитным ресурсам при низкой склонности банковских учреждений к пониманию новейших, осложненных условий жизни населения Украины, которое в силу своих низких доходов не способно получить кредиты в банковских учреждениях.

Ключевые слова: кредитная система, финансовые компании, коммерческие банки, кредитные союзы, ломбарды.

Постановка проблеми. У посткризовий період виникає об'єктивна необхідність дослідження ролі кредитних спілок на кредитному ринку, у зв'язку з тим, що у розгарі фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. вони були єдиними фінансовими установами, що продовжували кредитування найменш захищених верств населення. Незважаючи на достатньо низькі об'єми операцій цих установ порівняно з банківськими установами, соціально-економічна роль кредитних спілок у розвитку регіонів України є вагомою.

У зв'язку з наведеним вище актуалізується необхідність об'єктивної оцінки кредитних спілок на кредитному ринку України.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Проблематиці розвитку банківських та небанківських кредитних устано присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, М. Савлук, Б. Шелудько, В. Предборський, О. Данілов, Б. Івасів проводять характеристику небанківських установ в основному в порівнянні з іншими елементами фінансової системи. О. Вовчак, О. Барановський [1], О. Гладчук [2] та ін. досліджують роль банківських установ на фінансовому ринку. Проблематиці функціонування кредитних спілок присвячені наукові праці В. Гончаренка [3], А. Пожар, О. Пантелеймоненка [4], М. Щербан [5], Г. Брітченка та ін. Достатньо ґрунтовно розкриті сучасні аспекти функціонування небанківських фінансових установ в Україні В. Левченко, яка у монографії «Розвиток ринку небанківських фінансових послуг України» [6] здійснила спробу розробити методологію стратегічного розвитку даного ринку в умовах інтеграції України у світовий фінансовий простір. Водночас, відмічається відсутність ґрунтовних досліджень присвячених діяльності саме кредитних спілок на кредитному ринку України.

Постановка завдання. У зв'язку з наведеним вище метою статті є дослідження сучасного стану, особливостей розвитку та оцінка ролі кредитних спілок на фінансовому ринку України. Об'єктом дослідження є кредитні спілки як невід'ємні учасники кредитного ринку. Завдання, що ставиться у роботі, полягає у визначенні ролі та місця кредитних спілок у кредитній системі України.

Виклад основного матеріалу. На думку автора, місце кредитних спілок на фінансовому ринку доречно відобразити у контексті функціонування банківських та небанківських фінансово-кредитних установ. Вибір порівняння саме в цьому аспекті пов'язаний з тим, що при порівнянні таких установ на фінансовому ринку необхідно врахувати те, аби порівнювані установи здійснювали максимально споріднену діяльність. Тому для порівняння вибрано банки, кредитні спілки, ломбарди та інші фінансові установи.

Комерційні банки є провідними суб'єктами-кредиторами кредитного ринку, не зважаючи на те що на ньому функціонує ряд інших парабанківських установ. Динаміка основних показників, що характеризують діяльність банківських установ у 2010–2014 рр. наведена у табл. 1.

За досліджуваний період суттєво скоротилася кількість банківських установ внаслідок суттєвого підриву платоспроможності та ліквідності деяких з них внаслідок ускладненої політико-економічної ситуації, та наближення деяких із них до колишньої політичної еліти країни. В цілому за останні 5 років кількість банків скоротилася на 13 од. – з 176 од. у 2010 р. до 163 од. у 2014 р. В той же час, активи існуючих установ зросли на 40 %, капітал – на 7,5 %, а обсяг виданих кредитів – на 26 %.

На кредитному ринку України функціонують банків-

ські та небанківські фінансово-кредитні установи і на якому роль перших є визначальною. Ця роль пов'язана з тим, що в історично в Україні сформувалася банко-орієнтована фінансова система і роль небанківських установ знаходиться на задньому плані. Однак слід зазначити, що саме останні забезпечують максимальний доступ широких верств населення до кредитних ресурсів в умовах низького кредитування комерційними банками громадян та низької схильності населення до співробітництва з ними в силу негативних подій 2008–2009 рр.

Беззаперечним лідером кредитного ринку за всіма показниками, окрім кількості установ, є банківська сфера (табл. 2).

За досліджуваний період кількість банківських установ скоротилися на 13 одиниць, в той час як небанківських кредитних установ у 2014 р. було на 31 од. більше, ніж у 2010 р. В цілому ж частка банківських установ у загальній кількості кредитних установ скоротилася з 13,5 % у 2010 р. до 12,3 % у 2014 р., а частка небанківських установ відповідно зросла (табл. 3).

Таблиця 1.

*Загальні показники, що характеризують банківську систему України у 2010–2014 рр.**

№	Показники	Роки					Зміна 2014/2010	
		2010	2011	2012	2013	2014	Абс.	%
1	Кількість банків	176	176	176	176	163	-13,0	-7,4
2	Всього активи, млн грн.	942088	1054280	1127192	1278095	1316852	374764,0	39,8
3	Всього капітал, млн грн.	137725	155487	169320	192599	148023	10298,0	7,5
4	Обсяг виданих кредитів, млн грн.	723295	732822	801809	815142	911402	188107,0	26,0
5	Частка капіталу в активах, %	14,6	14,8	15,0	15,1	13,6	-1,0	-
6	Середній розмір кред. установ, млн грн.	5352,8	5990,2	6404,5	7261,9	8078,8	2726,1	50,9

* Складено та розраховано автором на основі даних [4].

Таблиця 2.

*Порівняння ролі банківських та небанківських фінансових установ на кредитному ринку України у 2010–2014 рр.**

№	Показники	Роки					Зміна 2014/2010	
		2010	2011	2012	2013	2014	Абс.	%
1	Кількість установ	1303	1293	1327	1364	1321	18	1,4
2	банківські установи	176	176	176	176	163	-13	-7,4
3	небанківські установи	1127	1117	1151	1188	1158	31	2,8
4	Всього активи, млн грн.	948907	1061774	1135846	1290350	1333561	384654	40,5
5	банківські установи	942088	1054280	1127192	1278095	1316852	374764	39,8
6	небанківські установи	6819,3	7493,9	8654,3	12255,2	16709,2	9890	145,0
7	Всього капітал, млн грн.	140313	158714	173280	197084	152691	12378	8,8
8	банківські установи	137725	155487	169320	192599	148023	10298	7,5
9	небанківські установи	2588	3227	3960	4485	4668	2080	80,4
10	Середній розмір кред. установ, млн грн.	728,2	821,2	856,0	946,0	1009,5	281	38,6
11	банківські установи	5352,8	5990,2	6404,5	7261,9	8078,8	2726	50,9
12	небанківські установи	6,1	6,7	7,5	10,3	14,4	8	138,5
13	Частка капіталу в активах	14,7	14,8	15,1	15,1	11,3	-3,4	-
14	банківські установи	14,6	14,7	15,0	15,1	11,2	-3,4	-
15	небанківські установи	38,0	43,1	45,8	36,6	27,9	-10,0	-
16	Обсяг виданих кредитів, млн грн.	732201	744393	815206	842009	927102	194901	26,6
17	банківські установи	723295	732822	801809	815142	911402	188107	26,0
18	небанківські установи	8905,5	11571,1	13396,6	26867,3	15699,9	6794	76,3

* Складено та розраховано автором на основі даних [4; 7–11].

Таблиця 3.

*Структура основних показників, що характеризують кредитний ринок України за основними сегментами у 2010–2014 рр., %**

№	Показники	Роки					Зміна 2014/2010
		2010	2011	2012	2013	2014	
1	Кількість установ	100	100	100	100	100	-
2	банківські установи	13,5	13,6	13,3	12,9	12,3	-1,2
3	небанківські установи	86,5	86,4	86,7	87,1	87,7	1,2
4	Всього активи	100	100	100	100	100	-
5	бнківські установи	99,3	99,3	99,2	99,1	98,7	-0,5
6	небанківські установи	0,7	0,7	0,8	0,9	1,3	0,5
7	Всього капітал	100	100	100	100	100	-
8	банківські установи	98,2	98,0	97,7	97,7	96,9	-1,2
9	небанківські установи	1,8	2,0	2,3	2,3	3,1	1,2
10	Обсяг виданих кредитів	100	100	100	100	100	-
11	банківські установи	98,8	98,4	98,4	96,8	98,3	-0,5
12	небанківські установи	1,2	1,6	1,6	3,2	1,7	0,5

* Складено та розраховано автором

Активи кредитних установ за досліджуваний період зросли на 40,5 % – з 948,9 млн грн. у 2010 р. до 1333,6 млн грн. у 2014 р., причому темп росту активів небанківських установ у більш ніж 4 рази випереджує темп росту активів банків. У посткризовому періоді відмічається 7,5%-ий ріст капіталу банків, водночас темп росту банківських установ склав 80,4 %. Таким чином, прослідковується активний ріст основних фінансово-економічних показників небанківських кредитних установ, що свідчить про відновлення їх діяльності та привабливість наданих ними послуг для споживачів фінансових послуг.

Слід також відмітити, що незважаючи на те, що на банківські установи припадає 99 % активів та 97 % капіталу кредитних установ, частка капіталу в активах небанківських фінансових установ є набагато вищою – адже якщо цей показник у 2010 р. для банківських установ складає 14,6 %, то у небанківських – 38,0 %, а у 2014 р. цей паритет складає 11,2 % : 27,9 %.

На думку автора, розглянувши загальний стан кредитного ринку у посткризовий період у розрізі банківського та небанківського сектору, доречно здійснити оцінку ролі кредитних спілок у останньому. Це пов'язано з тим, що кредитні спілки, будучи учасниками парабанківської системи разом з іншими її учасниками (ломбардами, фінансовими компаніями) забезпечують доступ широких верств населення до кредитних ресурсів, що за певних причин ускладнюється для них у банківських установах.

Небанківськими фінансово-кредитними установами є кредитні спілки, ломбарди та інші фінансові установи (фінансові компанії). Такий висновок випливає із ч. 3 ст. 5 Закону України «Про фінансові послуги та регулювання ринків фінансових послуг» [6], в якому зазначено, що фінансові кредити за рахунок залучених коштів мають право видавати лише кредитні установи на власний ризик на підставі відповідної ліцензії. Такі ліцензії видають Нацкомфінпослуг саме наведеним вище установам. Кредитні установи набувають статусу фінансової установи лише після внесення її до Державного реєстру фінансових установ України.

Відповідно до Господарського кодексу України, кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки.

Кредитна компанія – фінансова установа, яка відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [12] має право за рахунок залучених коштів надавати фінансові кредити на власний ризик.

Ломбард – це фінансова установа, виключним видом діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам за рахунок власних або залучених коштів, під заставу майна на визначений строк і під процент та надання супутніх послуг ломбарду [12].

Звичайно, згідно чинного законодавства на небанківському ринку присутні також юридичні особи публічного права. Вони створюються розпорядчим актом Президента України, органу державної влади, органу влади Автономної Республіки Крим або органу місцевого самоврядування й уповноважена надавати фінансові послуги. Діяльність цих установ внаслідок особливого їх юридичного статуту не є достатньо відкритою. Однак загальновідомо, що на Державну іпотечну установу припадає близько 70 % юридичних осіб публічного права. Загальні показники кредитних установ ринку НФП (за винятком юридичних осіб публічного права) узагальнено у табл. 4.

Таблиця 4.

*Загальні показники кредитних установ ринку небанківських фінансових послуг України у 2010–2014 рр.**

№	Показники	Роки					Зміна 2014/2010	
		2010	2011	2012	2013	2014	Абс.	%
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*
1	Всього установ	1127	1117	1151	1188	1158	31,0	2,8
2	Кредитні спілки	659	613	617	624	589	-70,0	-10,6
3	Інші кред. установи	42	48	61	85	92	50,0	119,0
4	Ломбарди	426	456	473	479	477	51,0	12,0
5	Всього активи, млн грн.	6819,3	7493,9	8654,3	12255,2	16709,2	9889,9	145,0
6	Кредитні спілки	3432,2	2386,5	2656,9	2598,8	2338,7	-1093,5	-31,9
7	Інші кред. установи	2498,9	3903,6	4439,0	8137,8	12660,2	10161,3	406,6
8	Ломбарди	888,2	1203,8	1558,4	1518,6	1710,3	822,1	92,6
9	Всього капітал, млн грн.	2588,3	3227,2	3959,5	4485,3	4668,07	2079,8	80,4
10	Кредитні спілки	1117,3	942,9	1088,7	1055,6	1048,7	-68,6	-6,1
11	Інші кред. установи	843,5	1441,7	1835,6	2434,4	2649	1805,5	214,0
12	Ломбарди	627,5	842,6	1035,2	995,3	970,37	342,9	54,6
13	Обсяг виданих кредитів, млн грн.	8905,5	11571,1	13396,6	26867,3	15699,9	6794,4	76,3
14	Кредитні спілки	2134,9	2319,2	2665,7	2576,2	2150,6	15,7	0,7
15	Інші кред. установи	1408,4	2064,9	1888,0	3981,8	5138,5	3730,1	264,8
16	Ломбарди	5362,2	7187,0	8842,9	20309,3	8410,8	3048,6	56,9
17	Частка капіталу в активах, %	38,0	43,1	45,8	36,6	27,9	-10,1	-
18	Кредитні спілки	32,6	39,5	41,0	40,6	44,8	12,3	-
19	Інші кред. установи	33,8	36,9	41,4	29,9	20,9	-12,8	-
20	Ломбарди	70,6	70,0	66,4	65,5	56,7	-13,9	-
21	Середній розмір кред. установ, млн грн.	6,1	6,7	7,5	10,3	14,4	8,4	138,5
22	Кредитні спілки	5,2	3,9	4,3	4,2	4,0	-1,2	-23,8
23	Інші кред. установи	59,5	81,3	72,8	95,7	137,6	78,1	131,3
24	Ломбарди	2,1	2,6	3,3	3,2	3,6	1,5	72,0

* Складено та розраховано автором на основі даних [7–11].

На небанківському ринку в цілому спостерігається поступове зростання кількості кредитних установ з 1127 од. у 2010 р. до 1158 од. у 2014 р., водночас у 2010-2012 р. та у 2014 р. відмічалося їх зменшення в силу політико-економічних причин. З даних спостерігається двояка тенденція – в той час як кількість кредитних спілок скорочувалася, кількість інших кредитних установ та ломбардів стрімко зростала. За аналізований період кількість КС скоротилася на 10,6 %, а кількість інших кредитних установ та ломбардів зросла на 119,0 % та 12,0% відповідно.

У структурі кредитних установ даного сегменту кредитного ринку відбувається поступове скорочення частки КС з 58,5 % у 2010 р. до 50,9 % у 2014 р. з одночасним збільшенням кількості інших кредитних установ за цей період на 4,2 % та ломбардів з 37,8 % до 41,2 % (табл. 5). Така різка зміна в структурі кредитних установ пов'язана ліквідацією великої кількості КС та одночасним зростанням кількості ломбардів та кредитних компаній. Загальновідомо, що в умовах фінансових криз істотно зростає попит на ломбардні послуги та послуги кредитних компаній. Однією з причин розширення попиту саме на послуги цих установ є відсутність вимоги вступу до них (на відміну від КС) та обов'язковості здійснення вступних та інших внесків у капітал кредитних установ.

Фінансова криза, що охопила Україну в кінці 2008 року, вказала на недоліки функціонування КС та їх вразливість порівняно з банками та іншими кредитними установами. Адже відомо, що внески членів КС не захищені, порівняно з вкладниками комерційних банків, на яких поширюється захист Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Зловживання керівниками псевдоспілок у передкризовий період призвели до неплатоспроможності цих установ у зв'язку з побудовою їх за принципом «фінансової піраміди», в якій вкладникам виплачувалися відсотки за рахунок нових вкладників, а отримані спілкою кошти виводилися через фіктивні кредитні угоди. Саме це підтверджує істотне зростання порушених кримінальних справ проти керівників КС у 2008–2014 рр.

Оцінюючи активи кредитних установ небанківського ринку констатується суттєве зростання їх розміру з 6,8 млрд грн. у 2010 р. до 16,7 млрд грн. у 2014 р., причому активи КС скоротилися за аналізований період на 31,9 % – з 3,4 млрд грн. до 2,3 млрд грн. Водночас відмічається суттєве зростання активів інших кредитних установ (+406,6) та ломбардів (+92,6 %). Найбільшу частку в сукупних активах кредитних установ у 2014 р. складають активи інших кредитних установ (75,8 %), активи КС становлять 14,0 %, а ломбардів – 10,2 %.

Статистичні дані кредитних установ аналізованого сегменту фінансового ринку свідчать про поступове зростання капіталізації установ, причому останніми роками відмічається процес докапіталізації фінансових компаній України. Згідно чинних законодавчих норм фінансова компанія повинна створити мінімальний розмір власного капіталу не менше 1 млн грн., не враховуючи субординований борг. Водночас, якщо фінансова установа надає фінансові послуги, що передбачають здійснення операцій з коштами, отриманими від фізичних осіб, а також клірингу, то власний капітал таких установ повинен складати не менше 5 млн грн. Якщо ж фінансова установа здійснює діяльність і через свої відокремлені структурні підрозділи в регіонах України, то така кредитна установа повинна збільшити розмір власного капіталу до не менше як 7 млн грн.

В цілому сукупний капітал аналізованих кредитних установ зріс за аналізований період на 2,1 млрд грн. (+80,4 %), причому якщо капітал кредитних спілок за останні п'ять років скоротився на 6,1 %, то даний показник у фінансових компаній зріс на 214,0 %, у ломбардів – на 54,6 %. Оцінюючи структуру капіталу в розрізі кредитних установ досліджуваного періоду, необхідно зазначити те, що спостерігається істотне скорочення частки КС – з 43,2 % у 2010 р. до 22,5 % у 2014 р. та ломбардів на 3,1 % з одночасним зростанням частки інших кредитних установ з 32,6 % у 2010 р. до 75,8 % у 2014 р. Фактично, у 2013 р. склалося так, що більш ніж половина капіталу кредитних установ небанківського ринку акумулювалася у 7,2 % кредитних установ.

Одним з показників фінансової незалежності кредитних установ є частка капіталу в активах і чим більшою є ця частка, тим фінансово більш незалежною є установа [13–23]. Аналізовані статистичні дані свідчать про позитивну тенденцію зростання цієї частки в кредитних установах парабанківської системи у 2010–2014 рр., водночас у 2013 р. відмічається певне скорочення цієї частки, що пов'язане із зростанням збиткових установ. Адже загальновідомо, що нерозподілений прибуток (у КС – нерозподілений дохід) є складовою капіталу фінансових установ, і при збитковій діяльності показник капіталу скорочуватиметься. Слід також відмітити, що у 2014 р. тільки кредитні спілки спромоглися істотно наростити даний показник, порівняно з попереднім роком, адже у КС цей показник зріс за останній рік з 40,6 % до 44,8 %, а у фінансових компаній та ломбардів даний показник скоротився.

У посткризовий період відмічається інтенсифікація кредитування небанківськими фінансово-кредитними установами: обсяг кредитування у цей період зріс на 76,3 % – з 8,9 млрд грн. у 2010 р. до 15,7 млрд грн. у 2014 р., причому у 2013 р. було досягнуто максимуму кредитування у розмірі 26,9 млрд грн., водночас, якщо іншими кредитним установами та ломбардами приріст обсягу кредитування складає 3,7 млрд грн. та 3,0 млрд грн. відповідно, то КС було видано тільки на 15,7 млн грн. більше кредитів у 2014 р. ніж у 2010 р., причому спад активності спостерігається з вже другий рік поспіль.

Основним вимірником успішного функціонування будь-якого господарюючого суб'єкту є його фінансові результати від проведення діяльності. Використання саме такого формулювання, а відхід від оцінки прибутковості діяльності пов'язане саме з функціонування кредитних спілок, які згідно чинного законодавства є неприбутковими організаціями.

Звичайно, питання відсутності мети отримання ними прибутку не означає проведення ними збиткової діяльності, а свідчить про особливий механізм функціонування даної організації та специфіки фінансового механізму кредитного кооперативу [24–26].

У зв'язку з цим, з метою об'єктивності оцінки діяльності небанківських кредитних установ, на основі опублікованої Нацкомфінпослуг інформації, слід оцінити фінансові результати кредитних спілок та ломбардів України за досліджуваний період. На даний час відсутня інформація про фінансову діяльність інших кредитних установ на кредитному небанківському ринку України у зв'язку з чим розрахунки проведені лише щодо наведених вище установ. Дані, на основі яких розраховано фінансовий результат від діяльності кредитних спілок і ломбардів та в цілому сегменту небанківського кредитування розміщені у табл. 6.

Порівнюючи доходи від діяльності кредитних спілок та ломбардів доцільно відмітити суттєве зростання доходів останніх, адже у посткризовий період їх доходи зросли на 53 % – з 1,3 млрд грн. у 2010 р. до 2,0 млрд грн. у 2014 р. Доходи ж КС за аналогічний період скоротилися на 2 % – з 0,70 млрд грн. до 0,69 млрд грн. Аналогічна тенденція спостерігається й стосовно витрат цих кредитних установ.

Розрахувавши значення фінансового результату від діяльності КС та ломбардів, доходимо висновку, що обидва сегменти небанківського кредитного ринку показують позитивний фінансовий результат, причому стабільність отримання його першими є більшою.

Таблиця 5.

*Структура кредитних установ на небанківському кредитному ринку України у 2010–2014 рр., %**

№	Показники	Роки					Зміна 2014/ 2010
		2010	2011	2012	2013	2014	
1	Всього кредитних установ	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
2	Кредитні спілки	58,5	54,9	53,6	52,5	50,9	-7,6
3	Інші кред. установи	3,7	4,3	5,3	7,2	7,9	4,2
4	Ломбарди	37,8	40,8	41,1	40,3	41,2	3,4
5	Всього активи	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
6	Кредитні спілки	50,3	31,8	30,7	21,2	14,0	-36,3
7	Інші кред. установи	36,6	52,1	51,3	66,4	75,8	39,1
8	Ломбарди	13,0	16,1	18,0	12,4	10,2	-2,8
9	Всього капітал	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
10	Кредитні спілки	43,2	29,2	27,5	23,5	22,5	-20,7
11	Інші кред. установи	32,6	44,7	46,4	54,3	56,7	24,2
12	Ломбарди	24,2	26,1	26,1	22,2	20,8	-3,5
13	Обсяг виданих кредитів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
14	Кредитні спілки	24,0	20,0	19,9	9,6	13,7	-10,3
15	Інші кред. установи	15,8	17,8	14,1	14,8	32,7	16,9
16	Ломбарди	60,2	62,1	66,0	75,6	53,6	-6,6

* Розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг [7-10, 13].

Таблиця 6.

*Фінансові результати діяльності кредитних установ на ринку небанківських фінансових послуг України у 2010–2014 рр.**

Показники	Роки					Зміна 2014/2010	
	2010	2011	2012	2013	2014	Абс.	%
Кредитні спілки							
Доходи	706,2	672,2	755,1	764,6	692,1	-14,1	-2,0
витрати	681,8	585,5	625,8	665,3	621,1	-60,7	-8,9
фінансовий результат	24,4	86,7	129,3	99,3	71	46,6	191,0
Рентабельність доходу	3,5	12,9	17,1	13,0	10,3	6,8	-
Ломбарди							
Доходи	1305,2	1600,5	1783,6	4271,2	1996,6	691,3	53,0
витрати	1214,8	1464,8	1654,9	4002,6	1877,6	662,9	54,6
фінансовий результат	90,5	135,7	128,7	268,6	118,9	28,4	31,4
Рентабельність доходу	6,9	8,5	7,2	6,3	6,0	-1,0	-
Всього небанківські кредитні установи (крім інших кредитних установ)							
Доходи	2011,4	2272,7	2538,7	5035,8	2688,7	677,2	33,7
витрати	1896,6	2050,3	2280,7	4667,9	2498,7	602,2	31,8
фінансовий результат	114,9	222,4	258,0	367,9	189,9	75,0	65,3
Рентабельність доходу	5,7	9,8	10,2	7,3	7,1	1,4	-

* Складено, згруповано та розраховано автором на основі: [7–10, 13].

Висновки та перспективи подальших досліджень. В цілому доходимо висновку, що кредитні спілки відіграють вагому роль на кредитному ринку, адже сприяють доступу населення до кредитних ресурсів у силу низької схильності банківських установ до розуміння новітніх, ускладнених умов життя населення України, яке в силу своїх низьких доходів не спроможне отримати кредити у банківських установах. Подальші дослідження повинні здійснюватися в напрямі вдосконалення регулювання на фінансовому ринку України в умовах євроінтеграційного поступу України.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Стійкість фінансових ринків України та механізми її забезпечення / за ред. О.І. Барановського. Київ: Ін-т екон. та прогнозув., 2010. 492 с.

2. Гладчук О. Теоретичні та практичні аспекти вдосконалення фінансово-кредитного механізму // Вісник ТНЕУ. 2007. № 1. С. 40–45.

3. Гончаренко В.В. Кредитні спілки як фінансові кооперативи: міжнародний досвід та українська практика. Київ: Наукова думка, 1997. 233 с.

4. Пантелеймоненко А.О. До питання про визначення сутності понять «кооперація» та «кооператив» у працях представників світової кооперативної думки // Історія народного господарства та економічної думки України. 2005. № 37-38. С. 297–305.

5. Щербан М.Д. Сучасний розвиток системи кредитної кооперації України // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. 2014. № 3/1. Т. 19. С. 259–265.

6. Левченко В.П. Розвиток ринку небанківських фінансових послуг. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 368 с.

7. Підсумки діяльності кредитних установ за 2010 р. URL: nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KS/ks_2010.pdf.

8. Підсумки діяльності кредитних установ за 2011 р. URL: nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KS/ks_2011.pdf.

9. Підсумки діяльності кредитних установ за 2012 р. URL: nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KS/ks2012-1.pdf.

10. Підсумки діяльності кредитних установ за 2013 р. URL: nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KS/ks_2013.pdf.

11. Підсумки діяльності кредитних установ за 2014 р. URL: nfp.gov.ua/files/ks_2014.pdf.

12. Україна. Про фінансові послуги та державне регу-

лювання ринку фінансових послуг : закон № 2664-III від 12.07.2001. URL: zakon.rada.gov.ua/go/2664-14.

13. Піддубна Л.В. Визначення поняття і складу небанківських інституційних інвесторів. URL: fkd.khibs.edu.ua/pdf/2012_1/16.pdf.

14. Волкова О.Г. Кредитна кооперація: сутність та принципи здійснення // Вісник соціально-економічних досліджень. 2008. № 31. С. 35−41.

15. Гриценко О. Забезпечення фінансової безпеки діяльності кредитних спілок // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Економіко-правове забезпечення розвитку підприємництва в Україні. 2008. Вип. 6. С. 23–35.

16. Довгополик А.А. Поняття кредитних спілок України, порядок створення та діяльності яких є об'єктом адміністративно-правового регулювання: доктринальне визначення та законодавче закріплення // Вісник Запорізького національного університету. 2010. № 1. С. 76–82.

17. Шевчук Ю.А. Финансово-кредитные рычаги стимулирования инновационного развития национальной экономики // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 1. С. 120–123.

18. Основні показники системи кредитних установ України. URL: nfp.gov.ua/files/pokaznyki_ks%202014.xlsx.

19. Пожар А. Формування сервісної інфраструктури системи кредитної кооперації на регіональному рівні // Світ фінансів. 2007. № 3. С. 12.

20. Слатвинский М.А. Проблемы модернизации экономики Украины: инвестиционный аспект // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 2. С. 62–66.

21. Сирота А.І. Щодо співвідношення понять кредитна та фінансова установа // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Юриспруденція. 2013. Т. 1. № 6-3. С. 100–102.

22. Музыченко А.С., Бержанир А.Л. Институционализация системы государственно-частного партнерства в Украине // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 3. С. 14–17.

23. Хомутенко А.В. Система фінансового контролю за діяльністю небанківських неприбуткових фінансових установ України. Одеса: Друк, 2009. 188 с.

24. Чирва О.Г. Зарубежный опыт развития сельской кредитной кооперации и возможности его адаптации в аграрном секторе экономики Украины // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 1. С. 32–35.

25. Олейник Е.А. Формирование системы сельской кредитной кооперации в Украине // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 3. С. 74–77.

26. Чирва О.Г. Интеграция зарубежного опыта построения системы сельской кредитной кооперации в Украине // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 3. С. 31–34.

РОЛЬ КРЕДИТНИХ СПІЛОК У ФОРМУВАННІ КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

© 2015

Р.Й. Бачо, кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри «Економіка»
Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II, Берегово (Україна)

Анотація: В статті здійснено оцінку розвитку кредитних спілок України у посткризовий період. Проведено порівняння загального стану функціонування банківських та небанківських кредитних установ. Констатовано низьку частку небанківських кредитних установ у загальних кредитних операціях ринку у зв'язку з утвердженням банко-орієнтованої фінансово-кредитної системи в Україні. В дослідженні констатовано, що у розпалі фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. кредитні спілки були єдиними фінансовими установами, що продовжували кредитування найменш захищених верств населення. Зроблено висновок про те, що кредитні спілки відіграють вагому роль на кредитному ринку, адже сприяють доступу населення до кредитних ресурсів у силу низької схильності банківських установ до розуміння новітніх, ускладнених умов життя населення України, яке в силу своїх низьких доходів не спроможне отримати кредити у банківських установах.

Ключові слова: кредитна система, фінансові компанії, комерційні банки, кредитні спілки, ломбарди.

ROLE OF CREDIT UNIONS IN THE FORMATION OF THE UKRAINIAN CREDIT SYSTEM

© 2015

R.J. Bacho, candidate of economical sciences, Associate Professor, Head of Chair "Economic"
Ferenc Rákóczi II Transcarpathian Hungarian Institute, Berehove (Ukraine)

Abstract: In the article the assessment of the Ukrainian credit unions' development in the post-crisis period has been made. The comparison of the general state of functioning of banking and non-banking credit institutions has been made. It's stated that in the total credit market transactions the share of non-banking credit institutions is low because of the approval of the bank-oriented financial and credit system in Ukraine. The study states that in the height of the 2008–2009's financial crisis credit unions were the only financial institutions that continued lending to the least protected sections of the population. The article concludes that credit unions play an important role in the credit market, as contributing to people's access to credit resources because of the low propensity of banking institutions to understand the latest and complicated conditions of the Ukrainian population, which, because of their low incomes, do not able to get loans in banks.

Keywords: credit system, financial companies, commercial banks, credit unions, pawnshops.

УДК 336.6

УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2015

О.А. Бугарь, магистрант кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: На сегодняшний день актуальность и значимость денежных средств и денежных эквивалентов в деятельности предприятия не вызывает сомнений. Учетная информация в современных условиях институциональной бизнес-среды становится все более первостепенной и актуальной при разработке новой, адекватной условиям глобализации и интеграции методологии учета. Для того чтобы провести сравнительный анализ отражения учета денежных средств в финансовой отчетности, необходимо сопоставить требования отечественного законодательства и МСФО. Для контроля за использованием денежных средств формируются экономические службы на предприятия. А с целью контроля в области учета и в области соблюдения законодательства применяют аудиторские проверки. Объем имеющихся у предприятия денег определяет платежеспособность предприятия (одну из важнейших характеристик финансового положения предприятия). Оценка платежеспособности организации осуществляется на основе анализа ликвидности текущих активов с помощью коэффициентов платежеспособности, которые определяются на основе структуры баланса каждого конкретного предприятия и пояснений к бухгалтерскому балансу и являются относительными величинами. Однако перечисленные коэффициенты при характеристике платежеспособности имеют ряд недостатков. Денежные средства являются источником формирования денежного потока. Эффективное управление денежными потоками позволяет снизить потребность в капитале, ускорить обороты, а также выявить финансовые резервы внутри предприятия и тем самым снизить объемы внешних займов.

Ключевые слова: денежные средства, денежные эквиваленты, бухгалтерский учет, безналичный расчет, платежные документы, касса, расчетный счет, денежный поток, ликвидность, платежеспособность.

Понятие и значимость, состав и структура денежных средств – вопрос, который требует детального изучения и оценки.

Денежные средства представляют собой аккумулированные в различных формах, чаще всего на счетах в банках различного рода доходы и поступления, которые находятся в постоянном обороте у различных объектов хозяйствования.

В современной деятельности предприятия денежные средства могут быть в наличной и безналичной формах. В наличной форме денежные средства представляют собой денежные средства в кассе предприятия. Безналичные формы могут быть представлены в отечественной валюте, т. е. в рублях, рублевые эквиваленты безналичных денежных средств хранятся на расчетном счете организации в банке [1].

В соответствии с гражданским законодательством РФ предприятия имеют право открывать счета в банках. Расчетным счетом является основной счет предприятия, через который проводятся все денежные операции без ограничения их перечня. Гражданский кодекс РФ предоставляет перечень безналичных форм расчетов, формы избираются организациями самостоятельно и предусматриваются в договорах, заключаемых с контрагентами.

Безналичные расчеты оформляются денежно-расчетными документами установленной формы: платежными поручениями; требованиями-поручениями; расчетами по инкассо; аккредитивами; чеками [2].

В учете денежные средства в иностранных валютах отражаются в рублях в суммах, определяемых путем пересчета иностранной валюты в установленном порядке [3].

В части ведения бухгалтерского учета для контроля за движением денежных средств предназначены специальные счета учета денежных средств.

Денежные средства являются источником формирования денежного потока. Денежный поток можно охарактеризовать как разницу между денежными поступлениями и потреблением организации. Эффективное управление денежными потоками позволяет снизить потребность в капитале, ускорить обороты, а также выявить финансовые резервы внутри предприятия и тем самым снизить объемы внешних займов.

Все денежные потоки можно разделить на три группы:

- денежные потоки от основной или операционной деятельности. Прирост данного потока дают основные виды деятельности: продажа, дивиденды, получаемые от инвестиций. Уменьшается поток за счет производственных расходов, в том числе выплат процентов и налогов;

- денежные потоки от инвестиционной деятельности. В эту группу можно включить денежный поток, который формируется на основании долгосрочных активов. Прирост средств данного потока происходит за счет уменьшения объема инвестиций, списания недвижимости и оборудования, а также при реализации нематериальных и других активов;

- денежные потоки от финансовой деятельности. Данный поток формируют долгосрочные пассивы и собственный капитал. Увеличение долгосрочных заемных средств или реализация акций формирует приток, уменьшение пассивов и распределение дивидендов акционерам формирует отток [4].

В настоящее время происходит конвергенция российских положений по бухгалтерскому учету (РПБУ) с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Одним из доказательств этого стало появление ПБУ 23/2011, которое является аналогом МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» [5].

В 2011 г. Приказом Минфина России от 02.02.2011 № 11н было утверждено новое Положение по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011). Впервые в российской практике появился порядок в том, как отражать денежные средства и их потоки в отчете о движении денежных средств. ПБУ 23/2011 в основном направлено на детальное раскрытие понятий и принципов классификации денежных потоков. Однако в отличие от МСФО (IAS) 7 в нем отсутствуют методы формирования денежных потоков.

Существует различие в определении эквивалентов денежных средств. Определение эквивалентов денежных средств, данное в МСФО (IAS) 7, четко относит к ним краткосрочные высоколиквидные инвестиции, легко обратимые в заранее известные суммы денежных средств и подверженные незначительному риску изменения их стоимости, в то время как ПБУ 23/2011 не разграничивает срочность финансовых вложений [6].

Так, в соответствии с классификацией денежных потоков вложения денежных средств в другие объекты на срок до 1 года относятся к краткосрочному денежному потоку, на срок более 1 года – к долгосрочному денежному потоку. Также надо учитывать, что принятие срока 1 год в качестве критерия для разделения денежных потоков по их продолжительности условно.

В результате отнесения краткосрочных или долгосрочных финансовых вложений к эквивалентам денежных средств в соответствии с ПБУ 23/2011 происходит переквалификация в статьях оборотных активов или в статьях оборотных активов и внеоборотных активов соответственно [7]. Увеличивается величина денежных

средств и их эквивалентов, что в результате приводит к завышению показателей платежеспособности и ликвидности.

Проанализировав вышеназванные различия, можно сделать вывод, что российский стандарт предоставляет большую свободу бухгалтеру в использовании своего профессионального суждения при отнесении финансовых вложений к денежным эквивалентам. А определение денежных эквивалентов по МСФО является более точным и конкретным, так как к ним могут быть отнесены только краткосрочные финансовые вложения.

Следует отметить, что в ПБУ 23/2011 не дается определения ни операционной, ни текущей деятельности, а используется такое понятие, как «денежные потоки от текущих операций».

В МСФО (IAS) 7 определение операционной деятельности изложено кратко и достаточно понятно, т. е. бухгалтер, определившись, какие операции он относит к инвестиционной и финансовой деятельности, все остальные операции, связанные с основной приносящей доход деятельностью и прочей деятельностью, классифицирует как операционную деятельность.

Совсем по-другому дело обстоит в РПБУ, в которых приводится определение «денежные потоки от текущих операций». В соответствии с данным определением к денежным потокам от текущих операций можно относить денежные потоки по обычным видам деятельности, приносящие выручку. Кроме того, существует следующее дополнение к данному определению: денежные потоки от текущих операций, как правило, связаны с формированием прибыли (убытка) организации от продаж [8].

Для денежных потоков от операционной деятельности между РПБУ и МСФО также существуют различия. Первое из них является следствием различий в сфере действия МСФО (IAS) 7 и ПБУ 23/2011. В соответствии с МСФО (IAS) 7 к примерам денежных потоков от операционной деятельности можно отнести денежные поступления и выплаты по договорам, заключенным в коммерческих или торговых целях, в то время как по ПБУ 23/2011 к денежным потокам от текущих операций относятся, например: уплата процентов по долговым обязательствам, за исключением процентов, включаемых в стоимость инвестиционных активов; поступление процентов по дебиторской задолженности покупателей (заказчиков); денежные потоки по финансовым вложениям, приобретаемым с целью их перепродажи в краткосрочной перспективе (как правило, в течение 3 мес.).

Вторая отличительная особенность связана с денежными потоками страховых организаций. Денежные поступления и выплаты страховой компании по страховым премиям, требованиям, аннуитетам и прочим страховым вознаграждениям приводятся в примерах денежных потоков от операционной деятельности в МСФО (IAS) 7, в то время как в ПБУ 23/2011 о денежных потоках страховых организаций ничего не сказано. Это различие связано с тем, что для коммерческих организаций, осуществляющих специфические виды деятельности (в данном случае страховых организаций), существует своя нормативно-правовая база.

Существует различие и в квалификации полученных процентов. МСФО (IAS) 7 позволяет полученные проценты относить как к операционной, так и к инвестиционной деятельности в зависимости от профессионального суждения бухгалтера. ПБУ 23/2011 относит поступления процентов по долговым финансовым вложениям, за исключением приобретенных с целью перепродажи в краткосрочной перспективе, к денежным потокам от инвестиционных операций. Отнесение полученных процентов по финансовым вложениям к инвестиционным операциям организации не противоречит определению денежных потоков от инвестиционных операций, так как данные поступления связаны с приобретением внеоборотных активов предприятия.

МСФО (IAS) 7 предоставляет больше возможностей для бухгалтера в применении своего профессионального суждения при классификации полученных процентов к тому или иному виду денежных потоков.

Существуют различия и в определении инвестиционной деятельности. Во-первых, следует отметить, что в ПБУ 23/2011 не дается определения именно инвестиционной деятельности, а используется такое понятие, как «денежные потоки от инвестиционных операций» (как было описано и в случае с операционной деятельностью). Во-вторых, в соответствии с РПБУ к денежным потокам от инвестиционных операций могут относиться только операции, связанные с изменением внеоборотных активов, т. е. они сразу ограничиваются понятием долгосрочности. А в соответствии с МСФО к инвестиционной деятельности, так же как и в ПБУ 23/2011, относится деятельность, связанная с долгосрочными активами, и отличительным моментом является то, что к этой же деятельности могут относиться другие инвестиции, которые бухгалтер по своему профессиональному суждению не отнес к эквивалентам денежных средств. Следовательно, к инвестиционной деятельности также можно отнести и краткосрочные инвестиции, так как денежными эквивалентами по МСФО (IAS) 7 являются только краткосрочные высоколиквидные инвестиции, по которым известны денежные суммы к получению и имеется незначительный риск изменения их стоимости [6]. Относительно инвестиционной деятельности МСФО также предоставляют бухгалтеру больше возможностей для применения своего профессионального суждения, что не противоречит перечисленным примерам в МСФО (IAS) 7, связанным с инвестиционной деятельностью.

Существуют различия и в указаниях способов составления отчета о движении денежных средств. В соответствии с МСФО (IAS) 7 отчет о движении денежных средств в части отражения денежных потоков от операционной деятельности может быть составлен прямым и косвенным методом. Прямой метод, в свою очередь, делится также на два варианта составления: информация берется из учетных записей, или корректируются суммы выручки, себестоимости и другие статьи отчета о совокупной прибыли (в РПБУ – отчета о финансовых результатах) [9]. Отчет о движении денежных средств в части отражения инвестиционной и финансовой деятельности составляется только прямым методом. В соответствии с утвержденной формой отчета о движении денежных средств в РПБУ он составляется прямым методом [5].

Применяя тот или иной вид и метод расчета денежного потока, необходимо помнить, что целый ряд проблем способен снизить его информативную ценность.

Таким образом, сравнительный анализ МСФО (IAS) 7 и ПБУ 23/2011 показал, что отечественная методология бухгалтерского учета, будучи построенной на основе МСФО, имеет ряд различий. Анализ МСФО в части формирования и движения денежных средств показывает значимость денежных потоков, принципы, методы формирования и их оценки, выступает ориентацией для усовершенствования отечественных стандартов.

Денежные средства – это уникальный вид оборотных средств, который обладает абсолютной ликвидностью, т. е. способен немедленно выступать средством платежа по обязательствам предприятия в любое время [10–13].

Уровень платежеспособности предприятия может выступать как сопоставление уровня денежных средств с текущими обязательствами предприятия, но также необходимо учитывать необходимость приобретения текущих ресурсов. С другой стороны, излишние запасы могут приводить к замедлению оборота и к снижению эффективности использования. Таким образом, задача учета – сохранение повседневной платежеспособности предприятия и извлечение дополнительной прибыли за счет инвестиций [14; 15].

Оценка платежеспособности организации осуществляется на основе анализа ликвидности текущих активов

с помощью коэффициентов платежеспособности, которые определяются на основе структуры баланса каждого конкретного предприятия и пояснений к бухгалтерскому балансу и являются относительными величинами. Рассчитанные коэффициенты затем сопоставляются с их нормативными значениями. Для измерения платежеспособности рассчитывается три коэффициента. Данные коэффициенты представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Коэффициенты ликвидности организации

Показатель	Расчетная формула	Оптимальное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	(Денежные средства + + Краткосрочные финансовые вложения) / Краткосрочные обязательства	0,2 – 0,3
Коэффициент критической ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия)	(Денежные средства + + Краткосрочные финансовые вложения + + Краткосрочная дебиторская задолженность) / Краткосрочные обязательства	0,8 – 1
Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия)	Оборотные активы / Краткосрочные обязательства *По уточненному расчету:* (Оборотные активы – – Долгосрочная дебиторская задолженность) / Краткосрочные обязательства	1,5 – 2

Перечисленные выше показатели представляют интерес не только для руководства предприятия, но и для внешних субъектов анализа: коэффициент абсолютной ликвидности имеет значение для поставщиков сырья и материалов, коэффициент промежуточной ликвидности – для банков, коэффициент текущей ликвидности – для инвесторов [16; 17; 18].

Однако перечисленные коэффициенты при характеристике платежеспособности имеют ряд недостатков:

- статичность, т. е. эти показатели, исчисленные по данным бухгалтерского баланса и пояснений к нему, характеризуют имущественное положение предприятия на определенную дату и, следовательно, являются одномоментными, поэтому их следует изучать только в динамике;

- происходит завышение коэффициента текущей ликвидности за счет включения в состав текущих активов «мертвых статей»;

- дебиторская задолженность может быть просроченной или маловероятной к взысканию, в этой связи значения коэффициентов промежуточной и текущей ликвидности могут быть завышены за счет неликвидной дебиторской задолженности [19].

Главным признаком несостоятельности предприятия является его неплатежеспособность [20]. Для оценки структуры баланса и диагностики банкротства используют два коэффициента:

- коэффициент текущей ликвидности;

- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, который рассчитывается как отношение собственных оборотных средств к сумме всех оборотных активов (формула (1)) и показывает, насколько собственные средства покрывают оборотные активы. Его нормативное значение должно быть не менее 0,1, то есть 10 % оборотных активов должны покрываться собственными активами.

$$К_{ос} = \frac{СКО}{ОбА}, \quad (1)$$

где СКО – сумма источников собственного капитала – это разность между итогом третьего раздела баланса и итогом первого раздела баланса;

ОбА – оборотные активы, принимаемые в расчет при оценке структуры баланса, – это итог второго раздела баланса формы № 1 за вычетом дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты [21].

Структура баланса предприятия признается неудовлетворительной, а предприятие – неплатежеспособным, если выполняется одно из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2;

- коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1.

Существует, однако, мнение, что нормативное значение коэффициента текущей ликвидности представлено завышенным – у большинства предприятий этот коэффициент ниже 2, хотя в их платежеспособности сомневаться не приходится.

В случае если хотя бы один из указанных коэффициентов не отвечает установленным выше требованиям, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за предстоящий период (6 месяцев). Если коэффициенты удовлетворяют нормативным значениям, рассчитывается коэффициент возможной утраты платежеспособности за предстоящий период (3 месяца). Таким образом, наличие реальной возможности у предприятия восстановить (или утратить) свою платежеспособность в течение определенного, заранее назначенного периода выясняется с помощью коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности, представленного в формуле (2) [16]:

$$K_{вос(утр)} = \frac{K^{к}_{тл} + \frac{6(3)}{T}(K^{к}_{тл} - K^{н}_{тл})}{2}, \quad (2)$$

где $K^{к}_{тл}$, $K^{н}_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности на начало и конец периода соответственно;

6(3) – период восстановления (утраты) платежеспособности, месяцы; в качестве периода восстановления платежеспособности принято 6 месяцев, периода утраты – 3 месяца;

T – продолжительность отчетного периода, месяцы;

2 – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности [22].

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значения больше 1, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность. Если этот коэффициент меньше 1, то предприятие в течение 6 месяцев не имеет реальной возможности восстановить платежеспособность [23]. Коэффициент утраты платежеспособности, принимающий значение больше 1, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия не утратить платежеспособность в течение 3 месяцев. Если этот коэффициент меньше 1, то предприятие в ближайшее время может утратить платежеспособность [24; 25].

При рассмотрении вопроса денежных средств, можно выявить основные проблемные аспекты, которые требуют внимания руководства:

- несоблюдение законодательства в области учета и хранения денежных средств;

- нерациональное использование денежных средств.

Руководство предприятий должно понимать, что денежные средства способны приносить экономическую выгоду только тогда, когда они рационально и эффективно используются [26].

Обобщая все вышесказанное, необходимо отметить,

что денежные средства как источник денежных потоков и как наиболее ликвидный актив требуют качества учета и детального контроля при осуществлении расчетных операций. Также руководство организации должно контролировать соблюдение норм законодательства РФ в области учета денежных средств, только в данном случае предприятие сможет выгодно и рационально осуществлять свою деятельность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Васильчук О.И., Савенков Д.Л. Бухгалтерский учет и анализ. М.: Форум, 2011. 495 с.

2. РФ. О бухгалтерском учете : федеральный закон № 402-ФЗ от 22.11.2011 (в ред. от 04.11.2014 № 344-ФЗ).

3. РФ. Минфин. Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте. ПБУ 3/2006 : утв. приказом № 154н от 27.11.2006 (в редакции от 24.12.2010).

4. Золотарева А.Д., Филенко А.А. Денежные средства как источник формирования денежных потоков // Молодой ученый. 2015. № 8. С. 535–537.

5. Ангеловская А.А. Анализ формирования денежных потоков по МСФО и российским стандартам // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 3. С. 47–51.

6. Васильева Е.А. Сравнительный анализ международных и российских стандартов формирования финансовой отчетности // Экономика и предпринимательство. 2013. № 7. С. 545–549.

7. РФ. Минфин. Учет финансовых вложений. ПБУ 19/02 : утв. приказом № 126н от 10.12.2002 (в ред. от 27.04.2012).

8. Старостин А.Ю. Методики регулирования денежных потоков // Молодой ученый. 2012. № 5. С. 222–224.

9. Касимова Е.А. Отчет о движении денежных средств: способы составления, анализ и внутренний контроль // Молодой ученый. 2014. № 4.2. С. 44–47.

10. Кузнецов А.А. Сущность значение денежных потоков хозяйствующего субъекта на современном этапе развития экономики // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 20–21.

11. Кабанов А.А. Методика оценки эффективности управления денежными потоками в холдинговых компаниях // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2014. № 4 (36). С. 117–126.

12. Коростелев А.А., Комар Т.В. Управление информационными потоками в аналитической деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2012. № 1. С. 42–45.

13. Коваленко О.Г. Организационно-методическое обеспечение финансового оздоровления организации на основе управления денежными потоками // Карельский научный журнал. 2013. № 2. С. 14–18.

14. Гапаева С.У. Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия // Молодой ученый. 2013. №12. С. 279–282.

15. Фролова В.А. Оценка финансового состояния ООО «Волжский машиностроительный завод» // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 100–103.

16. Низамова А.И. Анализ платежеспособности организации // Молодой ученый. 2012. № 6. С. 198–200.

17. Бурганов А.Н. Управление ликвидностью предприятия с помощью банковских продуктов // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 3. С. 13–16.

18. Афанасьева Т.В., Кутаева Т.Н. Совершенствование оценки финансового состояния организаций потребительской кооперации // Вестник НГИЭИ. 2014. № 7 (38). С. 16–25.

19. Колмыкова Е.С. Соотношение понятий «платежеспособность» и «ликвидность» // Молодой ученый. 2014. № 3. С. 458–460.

20. Васильчук О.И. Процедуры аудита деятельности предприятий малого и среднего бизнеса, направленные на обеспечение экономической безопасности // Инновационное развитие экономики. 2011. № 3. С. 17–26.

21. Экономический словарь. URL: e-xecutive.ru/wiki/index.php/

22. Васильева Е.А. Учетно-аналитическое обеспечение устойчивого развития хозяйствующего субъекта // Экономика и предпринимательство. 2013. № 7. С. 229–232.

23. Экономический словарь. URL: dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/5034.

24. Прохорова Н.А., Соколова И.А. Проблемы учетно-аналитического обеспечения управления малым предприятием // Вестник Поволжского государственного университета. 2014. № 2. С. 167–170.

25. Прохорова Н.А., Соколова И.А. О необходимости экономико-юридических познаний при различных формах контроля // Вестник СамГУПС. 2010. № 4. С. 72–78.

26. Бланк И.А. Управление денежными потоками. Киев: Ника-Центр, 2013. 736 с.

ACCOUNTING FOR FUNDS AND ANALYSIS THE COMPANY'S SOLVENCY

© 2015

O.A. Bugar, graduate student of Chair "Accounting, Analysis and Audit"
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Abstract: To date, the relevance and value of cash and cash equivalents of the company is not in doubt. Accounting information in the present conditions of the institutional business environment becomes more paramount and urgent to develop the new adequate conditions of globalization and integration of accounting methodology. In order to conduct a comparative analysis of accounting of funds reflected in the financial statements, it is necessary to match the requirements of national legislation and IFRS. To monitor the use of funds economic services to enterprises are generated. And for the purpose of control in the field of accounting and law compliance audits applied. The amount of money available to the enterprise determines the solvency of the company (one of the most important characteristics of the financial situation of the company). Evaluation of solvency of the organization is based on the analysis of the liquidity of current assets with the help of solvency ratios, which are determined based on the structure of the balance of each enterprise and the Notes to the Balance Sheet and is a relative value. However, the listed factors in characterizing the solvency have a number of disadvantages. Cash is the source of the cash flow. Effective cash flow management can reduce the need for capital to accelerate the momentum, and to identify financial reserves within the company and thereby reduce the amount of external loans.

Keywords: cash, cash equivalents, accounting, cashless, payment documents, cash, account, cash flow, liquidity, solvency.

УДК 334.02

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КЛАСТЕРА

© 2015

Е.Г. Великая, доктор экономических наук, генеральный директор ООО «ЛЕДИ ДОКТОР»
А.Г. Папян, аспирант
Московский финансово-юридический университет, Москва (Россия)

Аннотация: Развитие предпринимательства в России за последние 25 лет прошло через различные этапы, в том числе сформировались предпринимательские кластеры в ряде территорий, но этот процесс продолжается, и он особенно значим в условиях современных реалий национальной экономики России. Правильно сформированные и эффективно функционирующие предпринимательские кластеры способны стать залогом новой российской экономики в современных реалиях, а именно в условиях санкций, стать одной из мер стимулирования и поддержки малого и среднего бизнеса и предопределить возможности импортозамещения вначале в рамках отдельных предпринимательских кластеров, а в дальнейшем и на уровне национальной экономики. *Цели/задачи.* Определить, как происходит образование предпринимательских кластеров. Определить условия выработки стратегии предпринимательского кластера. Предложить подходы к выработке и реализации стратегии развития предпринимательских структур, в том числе и в рамках предпринимательских кластеров. *Методология.* В статье с использованием описательных методов проведен анализ различных аспектов функционирования предпринимательских структур в рамках предпринимательского кластера, предложены варианты выработки и реализации стратегии предпринимательского кластера. *Результаты.* В период кризисов эффективная стратегия развития предпринимательских структур в рамках предпринимательских кластеров способна обеспечить национальной экономике России эффективное функционирование и развитие. *Выводы/значимость.* Авторы пришли к выводу, что сделать национальную экономику самодостаточной возможно только при использовании комплексных и системных мер в рамках государства, направленных на поддержку предпринимательских структур, в том числе и в рамках предпринимательских кластеров.

Ключевые слова: стратегия развития, стратегическое планирование, предпринимательский кластер, комплексная стратегия, информационная база мониторинга.

Обзор современной научной литературы, анализ действующей практики планирования свидетельствует о том, что стратегическое планирование становится одним из необходимых условий макроэкономического, регио-нального управления, а также управления на уровне хозяйствующих субъектов. Теоретические подходы к разработке стратегии предпринимательского кластера носят, по сути, традиционный характер. Однако расширение опыта стратегической практики, как по вертикали уровней управления, так и по территориальной горизонтали, развитие институционально-эволюционной экономической теории, современной теории фирмы, системной экономической парадигмы в целом привели к необходимости пересмотра некоторых положений, связанных с процедурами стратегического процесса применительно к кластерам.

Составление стратегии и прогнозирование экономического развития предпринимательского кластера представляет собой непростую задачу, поскольку исходное множество факторов, которые необходимо принимать во внимание, имеют различную природу и характеризуются общей неопределенностью. Поэтому традиционный подход предполагает разбивку комплекса анализируемых данных по видам экономической деятельности и сферам хозяйства, чтобы максимально сократить неопределенность и выработать комплекс мер в узком аспекте политики развития предпринимательского кластера. Часто результатом применения такого подхода является множество несвязанных решений и программ, исходящих из различных административных отделов иногда дублирующих и экономически неэффективных решений. Причем все предпринимательские структуры стремятся к достижению одной цели, и, как правило, это один из вариантов формулировки задач повышения благосостояния населения, проживающего на территории предпринимательского кластера с позиций стейкхолдерского менеджмента и социальной ответственности бизнеса. Кластер же как многофакторная и многоукладная экономическая структура помогает определить комплексную стратегию развития предпринимательства, поскольку вследствие своей уникальной структуры требует принятия мер не только на микро-, но и на мезо- или макроуровне. Кластеризация позволяет сформировать комплексный взгляд на государственную политику в отношении предпринимательства с учетом потенциала экономических субъектов.

В работах ряда ученых говорится о важной роли стратегического планирования для создания и развития кластерных систем [1]. Теоретической базой стратегического планирования кластера, по их мнению, должна стать системно-интеграционная теория планирования, а методология планирования должна базироваться на многомерном матричном организационном подходе. Нельзя не согласиться с данным утверждением, поскольку комплексная стратегия, всесторонне описывающая основные характеристики функционирования экономической системы, не может базироваться на односторонних теориях фирмы. Важно, чтобы стратегическое планирование опиралось на системный синтез, системную интеграцию различных направлений экономической теории. Развитие сложных экономических систем, к каким относится кластерное объединение, не представляется возможным без применения специализированного инструментария, где основной является стратегия развития, переводящая экономическую систему из текущего состояния в целевое, задаваемое параметрами самой системы.

Экономическая стратегия для кластерных систем – это совокупная (интеграционная) стратегия, включающая стратегию развития каждого из элементов кластерной системы, сбалансированная по ресурсам, времени, целевым функциям и механизмам реализации и учитывающая особенности системного развития. При этом формирование стратегий на всех уровнях предпринимательской кластерной системы должно придерживаться единых принципов, в противном случае кластерное объединение окажется в условиях несогласованности направлений развития.

Разработка возможной стратегии развития предпринимательского кластера начинается с определения стратегических целей и задач, а также факторов, на которых базируется интеграционный процесс. Обоснование указанных категорий – достаточно очевидный этап стратегирования. Тем не менее он имеет ключевое значение, поскольку именно здесь должен быть сформулирован вектор приоритетных целевых установок, по которому будет развиваться сам предпринимательский кластер и предпринимательские структуры-участники, входящие в его состав. Цели участников, определяющие систему целей кластерного объединения, формируются исходя из их интересов. К основным интересам участников объединения относятся: снижение издержек производства и реализации продукции; повышение конкурентоспособ-

ности продукции и объединения; организация совместной системы обучения и переобучения кадров; организация совместных логистических сетей сбыта продукции; совместное использование высокотехнологичного оборудования; внедрение инновационных технологий в производство и управление; доступ к информации по маркетингу, производству.

Основные интересы заключаются в создании инвестиционной привлекательности предпринимательского кластера в рамках определенной территории, увеличении налогооблагаемой базы, создании новых организаций, рабочих мест, повышении качества жизни населения. Совместные интересы власти и организаций состоят в решении социальных задач (жилье, дошкольные учреждения, медицинские услуги, подготовка кадров) и привлечении инвестиций.

Основные целевые функции развития организаций участников кластерного объединения в соответствии с их интересами можно некоторым образом синтезировать (табл. 1).

Таблица 1.

Классификация видов стратегических целей развития предпринимательского кластера

Направленность стратегической цели	**Сущность цели**
Цели текущего состояния	Содержат задачи по созданию постоянного притока ресурсов, техническому обслуживанию, постоянному контролю за деятельностью членов объединения
Цели интенсивного развития	Любая цель, включающая в себя активное действие. К ним относят повышение производительности труда, повышение уровня образования и подготовки кадров, рост уровня технической оснащенности, внедрение новых идей
Цели экстенсивного развития	Цели, относящиеся к своеобразным формам роста. К этим целям могут относиться увеличение количества наименований, внедряемых в производство новых товаров; охват новых рынков; внедрение новых видов производства; использование новых идей в области менеджмента; кардинальные изменения в организационной структуре и т. п.

В формулировке цели должно быть отражено, на производство какого вида конкурентоспособной продукции направлено создание предпринимательского кластера. Должен быть назван общий вид деятельности, позволяющий достичь выпуска конкурентоспособной продукции. В формулировке цели должно присутствовать описание механизма повышения конкурентоспособности, характерного для кластерной формы организации производства, а именно – объединение взаимодополняющих предпринимательских структур. Наконец, предпринимательский кластер нуждается в государственной поддержке и с этих позиций является результатом частно-государственного партнерства, которое нацелено на взаимное усиление конкурентных позиций предпринимательского кластера и территориального сообщества на национальном, региональном и местном уровнях.

Следует отметить, что при построении стратегии развития предпринимательского кластера необходимо учитывать, что такое объединение, прежде всего, является частной инициативой бизнеса, нацеленной на взаимное усиление конкурентоспособности его участников на основе общей деятельности. А поскольку предпринимательский кластер является результатом частного бизнеса на конкретной территории, то его задачи, вытекающие из стратегической цели, должны быть распределены по двум уровням:

1) задачи предпринимательского кластера на территориальном уровне;

2) задачи предпринимательского кластера на уровне хозяйствующих субъектов.

К задачам предпринимательского кластера на территориальном уровне относятся: повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности территории базирования предприятий предпринимательского кластера; достижение синергетического эффекта за счет взаимодействия бизнеса, органов власти и науки в рамках предпринимательского кластера на основе государственно-частного партнерства, передачи знаний и технологий; повышение уровня образования и квалификации трудовых ресурсов региона, формирование в регионе новых знаний и навыков; развитие новых коммуникационных каналов для передачи знаний, умений и навыков; повышение бюджетной обеспеченности территорий базирования предприятий предпринимательского кластера и др.

Задачи предпринимательского кластера на уровне хозяйствующих субъектов могут включать в себя: создание современного высокотехнологичного производства на предприятиях предпринимательского кластера; создание глубоких кооперационных связей между предприятиями предпринимательского кластера; формирование общей корпоративной культуры; усиление инновационной активности участников предпринимательского кластера и т. д.

Отметим, что цели, приоритеты и задачи должны быть предельно конкретными, достижимыми и измеримыми. Количественное выражение, как правило, они находят в целевых ориентирах, таких как достижение предпринимательским кластером определенной доли на мировом, национальном рынке профильной продукции, объем импортозамещения и др.

Стратегический системный анализ является следующим этапом в процессе стратегирования предпринимательских кластеров. Учет ключевых трендов на мировом и российском уровнях, отражающих макроэкономические, политические, социальные, технологические и инфраструктурные аспекты развития на долгосрочный период, позволяет корректно сформулировать представление о будущем предпринимательского кластера и региона в целом, которое станет основой видения и долгосрочной стратегической доктрины их развития. Как показывает практика, приоритетный подход, позволяющий концентрировать внимание на ключевых проблемах развития, частично решается за счет использования SWOT-анализа, который позволяет обратить внимание на угрозы и потенциальные возможности развития предпринимательского кластера с точки зрения внешней и внутренней среды.

Функционирование предпринимательских структур в рамках предпринимательского кластера во внешней среде порождает систему взаимных ожиданий между предпринимательскими структурами и другими субъектами. Формирование и реализация этих ожиданий составляют основную часть деятельности предпринимательских структур во внешнем мире. Определение баланса между этими ожиданиями является одной из основных задач стратегического планирования предпринимательской структуры. Достаточно важным, на наш взгляд, является на данном этапе осуществление анализа предпринимательских структур, входящих в состав предпринимательского кластера, с точки зрения внутренних возможностей предпринимательского кластера и непосредственно самих хозяйственных единиц. Это помогает определить их соответствие внешним требованиям и стратегическим задачам предпринимательского кластера в целом.

Разработка стратегии развития предпринимательского кластера может носить как несистемный, так и системный характер [2]. Несистемный подход к выбору стратегических альтернатив при разработке предпринимательского кластера предполагает, что стратегия – это

институциональные и ресурсно-технологические мероприятия, направленные на определенные преобразования. Основной инструментарий, применяемый авторами, направлен на оценку стратегических альтернатив предпринимательского кластера в рамках игрового подхода на основе обработки экспертных заключений и построения оценочных матриц, а также анализ различных вариантов инвестирования реализации стратегии.

Известные российские ученые Г.Б. Клейнер, Р.М. Качалов, Н.Б. Нагрудная рассматривают предпринимательский кластер как систему и рекомендуют изучать его с точки зрения совокупности ее составляющих – объектов, процессов, проектов и среды. Авторы поддерживают данный подход и полагают, что стратегия кластера должна формироваться как совокупность четырех типов групповых стратегий: объектной, процессной, проектной и средовой, а именно:

- стратегических планов, входящих в предпринимательский кластер предпринимательских структур с учетом их всесторонних связей;
- стратегических планов развития и взаимосвязей процессов;
- стратегического описания проектов (целевых программ), реализуемых участниками предпринимательского кластера;
- стратегических планов функционирования и развития сообществ, сформированных из лиц, имеющих отношение к организации предпринимательского кластера.

Место и роль каждого из указанных видов стратегии в комплексной стратегии кластера зависят от стадии жизненного цикла, на котором находится предпринимательский кластер.

Первая ступень развития предпринимательского кластера – агломерация. Характеризуется концентрацией большого количества предпринимательских структур и других участников предпринимательского кластера, взаимодействие между которыми носит нерегулярный характер в рамках договорных отношений. Часто агломерация возникает на основе предпосылки к развитию производства. Историческая оправданность предпринимательского кластера сама по себе повышает шансы структуры на успех. Однако применение какой-либо из указанных выше стратегий на данном этапе развития предпринимательского кластера не представляется возможным, поскольку каждая предпринимательская структура действует обособленно, используя индивидуальные подходы к развитию.

Регулярное сотрудничество значительного числа участников агломерации в сфере основной деятельности для достижения общих целей характеризует следующий этап развития предпринимательского кластера. Основную роль на ступени создания предпринимательского кластера играет проектная стратегия. Вовлечение участников в состав предпринимательского кластера облегчается, если существует крупный проект, носящий, с одной стороны, стратегический характер для дальнейшего функционирования предпринимательского кластера, с другой, предполагающий участие потенциальных предпринимательских структур-участников в обеспечении ресурсами данного проекта и в получении выгод от его реализации. Такой проект становится генеральным, собирает участников на стадии формирования предпринимательского кластера. Между тем указанный проект должен быть дополнен проектами меньшего масштаба, которые удовлетворяют тем же условиям, что и основной, но заканчиваются позже основного. Следовательно, необходимо организовать непрерывное проектное планирование. Как правило, на этом этапе проектная стратегия формируется централизованно, от руководства предпринимательского кластера к его участникам.

Предпринимательский кластер становится развивающимся, если появляются новые участники рынка, занятые в основной отрасли функционирования предпринимательского кластера или же в связанных отраслях. На этом этапе зачастую на территории предпринимательского кластера появляются филиалы международных финансовых корпораций, удовлетворяя возросший спрос на инвестиции. На этапе становления предпринимательского кластера главную роль играет процессная стратегия, отражающая планируемые к реализации в рамках предпринимательского кластера сквозные бизнес-процессы. Они должны затрагивать по возможности значительную долю участников кластера, вовлечь их в циклическую жизнь предпринимательского кластера в целом и стать связующим звеном для предпринимательских структур-участников предпринимательского кластера. Процессная стратегия формируется централизованно и относится к числу общекластерных.

На этапе стабильного функционирования предпринимательского кластера, когда зрелый предпринимательский кластер достигает определенной критической массы участников и становится относительно замкнутой структурой с конечным количеством членов, основная роль принадлежит объектной стратегии. Предпринимательский кластер уже обладает хорошо развитой системой взаимоотношений с внешними поставщиками и заказчи-ками, другими предпринимательскими кластерами. Постепенно замедляется динамика роста кластера, сокращаются темпы образования новых фирм внутри предпринимательского кластера. Поэтому важно сформировать стратегию на базе объектных стратегий предпринимательских структур-участников, что предполагает достаточно высокий уровень их менеджмента и высокую степень взаимного доверия предпринимательских структур-участников, готовность к раскрытию стратегической информации. Помимо этого, создание такой стратегии невозможно без готовности предпринимательских структур-участников к достижению договорного компромисса. Принятие согласованной стратегии предпринимательского кластера как объекта с учетом объектных стратегий предпринимательских структур-участников предполагает ориентацию на ее соблюдение в условиях мягкого управления предпринимательским кластером.

Объектная стратегия формируется путем возвратно-поступательных взаимодействий между предпринимательскими структурами-участниками предпринимательского кластера и представителями руководства предпринимательского кластера в целом.

Заключительным этапом развития предпринимательского кластера выступает трансформация, и особая роль здесь отводится средовой стратегии. Со временем меняются рынки, технологии, операции и процедуры, естественным образом влияя на все формы производства, в том числе и на предпринимательские кластеры. Для того чтобы выжить в изменяющихся условиях и сохранить конкурентоспособность, предпринимательскому кластеру необходимы инновации и адаптация к быстро меняющейся среде. Он может избрать форму преобразований в один или несколько новых предпринимательских кластеров, которые сосредотачиваются вокруг другой деятельности, или просто изменить механизмы функционирования. На данном этапе задача стратегии заключается в формировании внутренней среды предпринимательского кластера, т. е. формальных и неформальных норм, правил, традиций, регламентирующих поведение и взаимоотношения предпринимательских структур-участников предпринимательского кластера.

Таким образом, стратегия предпринимательского кластера должна развиваться вместе с предпринимательским кластером и проходить этапы жизненного цикла синхронно. Распределение указанных видов стратегий по этапам жизненного цикла предпринимательского кластера не означает, что на любом из них не могут формироваться, обсуждаться и реализовываться стратегии других видов. В условиях стабильного состава предпринимательского кластера на самых первых этапах его функционирования может разрабатываться комплексная стратегия, включающая в себя все четыре типа страте-

гии. Общая тенденция такова, что стратегия разрастается по мере развития предпринимательского кластера [3].

Разработка комплекса стратегий предпринимательского кластера не может быть осуществлена без соблюдения ряда основополагающих принципов, которых должны придерживаться участники, входящие в состав кластера, поскольку они находятся в постоянном взаимодействии. К основополагающим принципам, регулирующим отношения внутри предпринимательского кластера, относят [4]:

- принцип взаимодополняемости, полагающий, что цепь отношений, построенная внутри предпринимательского кластера, должна способствовать достижению кратчайшего срока изготовления и наименьшей себестоимости продукции и услуг предпринимательских структур, входящих в предпринимательский кластер;

- принцип сдержанной конкуренции указывает на то, что предпринимательские структуры одной отрасли, входящие в один предпринимательский кластер, должны осуществлять взаимовыгодное сотрудничество, а не входить в конфронтацию;

- принцип доступности означает способность предпринимательского кластера поддерживать развитие отрасли, привлекая новые идеи для реализации внутренних проектов путем привлечения новых партнеров, предлагающих более эффективное решение внутренних задач;

- принцип всесторонних связей гласит, что предпринимательские структуры, входящие в предпринимательский кластер, должны поддерживать горизонтальные связи внутри указанного объединения, а не только заботиться о собственном развитии, определяя более выгодных для себя партнеров;

- принцип соответствия означает, что деятельность крупных предпринимательских структур отрасли должна соответствовать направлению государственной политики поддержки последней;

- принцип общности предполагает, что построенные взаимоотношения между различными группами предпринимательских структур должны иметь не только формальные соглашения о сотрудничестве, но и способность руководителей предпринимательских структур, формирующих предпринимательский кластер, разрабатывать общее направление его развития.

Формирование стратегий на всех уровнях предпринимательского кластера должно придерживаться единых принципов, в противном случае предпринимательский кластер окажется в условиях несогласованности направлений развития.

Тем не менее согласование стратегий между участниками предпринимательского кластера представляет собой достаточно серьезную проблему. Требуется более высокий уровень стратегического мышления руководителей предпринимательских структур, входящих в состав предпринимательского кластера, чтобы принять решение, до какой степени они готовы идти на длительное тесное сотрудничество, какие знания они готовы вносить со своей стороны, и все это требует высокого уровня внутренней организации. Следует отметить, что в отличие от обычных форм взаимодействий малого, среднего и крупного бизнеса, предпринимательские кластеры характеризуются рядом особенностей:

- наличием крупной предпринимательской структуры – лидера, определяющего долговременную хозяйственную, инновационную и иную стратегию всего предпринимательского кластера;

- территориальной локализацией основной массы хозяйствующих субъектов – участников предпринимательского кластера;

- устойчивостью хозяйственных связей предпринимательских структур-участников предпринимательского кластера, доминирующим значением этих связей для большинства ее участников;

- долговременной координацией взаимодействия предпринимательских структур-участников предпринимательского кластера в рамках его производственных программ, инновационных процессов; основных систем управления, контроля качества и др.

Когда речь идет о стратегии предпринимательского кластера как объединения определенного количества объектов – участников предпринимательского кластера, требуется формирование объектной стратегии. По мнению Г.Б. Клейнера [5], ее следует проводить в несколько этапов. На первом этапе каждый из определенных объектов вместе с кластером в целом составляет свой стратегический план, основываясь на имеющейся у него информации без учета мнения других участников. На втором этапе осуществляется неиерархическое согласование стратегий, в ходе которого происходит увязка планов по горизонтали, т. е. между определенными участниками кластера с учетом стратегии кластера в целом. Третий этап заключается в иерархическом согласовании стратегий, в ходе которого корректируется интегральная стратегия кластера с учетом мнений опреде¬ленных участников кластера и приоритета собственно кластера. На четвертом этапе происходит корректировка стратегий участников и согласование их с интегральной стратегией кластера. Таким образом, в результате этого процесса возникает стратегия кластера, согласованная со структурой «участник кластера – кластер в целом».

Для формирования проектной стратегии, по мнению того же автора, необходимым является:

- формирование совокупности важнейших стратегических проектов, плани-руемых к реализации каждой организацией – участником кластера; при этом по каждому проекту определены его связи с объектной стратегией данной организации и роль в реализации данной стратегии;

- изучение возможности трансформации стратегических проектов участников в стратегические проекты кластера в целом;

- на базе полученных проектов и объектной стратегии кластера в целом – формирование перечня стратегических проектов кластера;

- определение компонентов комплексной стратегии кластера, необходимых для поддержки данных проектов, и формирование требований к структурным компонентам комплексной стратегии.

Разработка процессной стратегии требует, в первую очередь, выделения устойчивых бизнес-процессов, установления их взаимосвязи, пересечений, конечных результатов. Персонификация бизнес-процессов необходима для определения среди занятых в штатах участников предпринимательского кластера лиц, ответственных за реализацию каждого процесса. Существенным при разработке процессной стратегии является формирование системы мониторинга бизнес-процессов предпринимательского кластера. Без системы мониторинга не представляется возможным качественное составление процессного стратегического плана, предусматривающего:

- описание новых состояний карт бизнес-процессов предпринимательского кластера;

- описание перечня процессов, подлежащих реорганизации;

- описание бизнес-процессов каждого участника предпринимательского кластера, важных для функционирования бизнес-процессов предпринимательского кластера.

Таким образом, комплекс представленных стратегий определяет необ-ходимые действия для достижения единых целей в интересах всего предпринимательского кластера, что характеризует общесистемную (кластерную) стратегию, в структуре которой должны присутствовать все перечисленные виды стратегий.

Количественные и качественные ориентиры стратегии предпринимательского кластера являются основой для разработки комплексной стратегии самой предпринимательской структуры-участника. Традиционно такая

стратегия включает семь разделов, отражающих относительно самостоятельные сферы деятельности предпринимательской структуры:

- товарно-рыночная стратегия – это стратегия поведения на товарных рынках (стратегия маркетинга);
- ресурсно-рыночная стратегия – совокупность принципов, определяющих поведение предприятия на рынках ресурсов производства;
- технологическая стратегия – стратегия выбора и обновления технологии;
- интеграционная стратегия определяет поведение в сфере слияния, погло-щения, интеграции и т. п. Данная стратегия может быть включена в состав объектной стратегии, которая в этом случае будет соединять вопросы построения и изменения внутренних и внешних организационных отношений;
- финансово-инвестиционная стратегия – совокупность принципов, относя-щихся к способам привлечения, накопления и расходования финансовых ресурсов;
- социальная стратегия – совокупность принципов, определяющих тип и структуру коллектива работников предприятия, характер его взаимодействия с собственниками;
- управленческая стратегия.

Исследования последних лет в области стратегического управления и планирования показывают увеличение влияния в конкурентной борьбе таких факторов, как внутренние и внешние компетенции, динамические способности. В связи с этим в работах российских ученых [6] предлагается дополнять вышеперечисленные составляющие комплексной стратегии современной предпринимательской структуры новыми, созвучными времени элементами, а именно корпоративно-культурной, институциональной и когнитивной стратегией. Рекомендуется все эти разделы стратегии включать и в стратегию самого предпринимательского кластера как устойчивой группы территориально близких и функционально связанных предприятий.

Зарубежные исследователи обращают большое внимание на развитие системы управления знаниями в постиндустриальной экономике. Управление знаниями в масштабах компании, региона и страны в целом становится основой развития инновационного процесса [7; 8]. Корпоративные знания играют роль незаменимого средства гармонизации взаимоотношений предпринимательской структуры с рынком, а внутренней среды предпринимательской структуры – с ее задачами. По сути, именно знания являются инструментом создания гармоничных предприятий либо их объединений. Особый характер корпоративного знания подчеркивает Г. Минцберг: «Знание, с которым имеет дело стратегическое мышление, не является интеллектуальным, не является ни аналитическим обобщением, ни абстрактными фактами и цифрами. В гораздо большей степени это личностное знание, внутреннее понимание, родственное «чувству материала» у мастера. Если факты доступны каждому, то такое знание – лишь немногим» [9].

В этой связи следует отметить, что создание предпринимательских кластеров требует формирования нового типа работников, способных создавать, систематизировать и использовать новое знание для обновления и повышения производительности труда [10].

«Новые профессионалы», в свою очередь, нуждаются в системе непрерывного ступенчатого обучения, переподготовки и повышения квалификации. Главным полем конкуренции становится развитие организационной культуры и норм поведения персонала. Усиление культурных взаимосвязей и параллелей участников при формировании культурной стратегии кластера, усиление роли единого запаса знаний, формируемого в ходе создания его когнитивной стратегии, обеспечивают сближение участников кластерной инициативы, формирование схожего видения мира и коллинеарность их стратегических интересов. Потому особое значение приобретает включенность когнитивной, институциональной и культурной стратегий в комплексную стратегию как самого предпринимательского кластера, так и предпринимательских структур-участников.

Для реализации стратегии, ее корректировки целесообразным является создание организационной структуры, координирующей действия участников внутри кластера, основными функциями которой являются:

- обеспечение баланса интересов и разрешение противоречий;
- создание взаимного доверия между участниками;
- обмен информацией;
- составление, реализация и корректировка комплексной стратегии кластера в разрезе объектной, процессной, проектной и средовой ее составляющих.

В качестве такой организационной структуры может выступать независимая кластерная ассоциация, создаваемая самими предпринимательскими структурами-участниками, выступающая органом внутреннего самоуправления в предпринимательском кластере и носящая неформальный характер. При этом координация деятельности предпринимательских структур-участников должна осуществляться профессионалами-консультантами, работающими на постоянной основе.

Учитывая, что предпринимательский кластер является частью стратегии развития региона, считаем целесообразным говорить не только об органе внутреннего самоуправления в предпринимательском кластере, но и органе государственно-частного партнерства, содействующего формированию и развитию предпринимательского кластера в регионе. Речь может идти о создании координационного совета, стратегического комитета либо региональной организации предпринимательского кластера, включающей представителей всех стейкхолдеров предпринимательского кластера.

Формализация подобной организации включает:

- стратегические цели;
- основные принципы и ценности;
- направления работы;
- способы работы с расположенными в регионе предприятиями, организациями, субъектами инфраструктуры;
- методы работы с населением;
- политику развития; финансовое обеспечение;
- культуру отношений.

Основными функциями данной формальной организации выступают:

- обеспечение населения информационными материалами о предпринимательском кластере;
- позиционирование предпринимательского кластера на национальном и международном уровнях;
- обеспечение устойчивости за счет завоевания сильных конкурентных позиций;
- повышение стратегического потенциала за счет развития инновационных навыков.

Важнейшее значение для успешной реализации стратегии предпринимательского кластера в регионе имеет разработка и организация ее мониторинга. На данном этапе производится сбор информации, касающейся степени достижения целей, выраженных конкретными индикаторами.

Основная задача мониторинга – поставлять необходимую информацию для принятия управленческих решений текущего характера и формировать базу для оценки и подготовки стратегических решений [11]. Являясь основой для оценки и принятия решений по корректировке стратегии, мониторинг рассматривается как важнейший элемент управления в современных условиях, так как именно он дает возможность выявить существующие или потенциальные недостатки прежде, чем они перерастут в серьезную проблему.

Организационный механизм мониторинга представляет собой комплекс элементов осуществления этого процесса. Он выражается в инструментальном, информационном, ресурсном, нормативном и кадровом обе-

спечении данного процесса и его организации на определенной территории и во времени с целью получения достоверной информации о ходе реализации стратегии предпринимательского кластера [12].

Традиционно основной информационной базой мониторинга является государственная и муниципальная статистика. Формирование системы мониторинга состояния и развития предпринимательского кластера представляется весьма актуальным и своевременным, поскольку необходима информационная поддержка процессов подготовки и принятия управленческих решений на уровне как региональных и местных органов власти, так и самих предпринимательских структур-участников предпринимательского кластера, а совершенствование информационных взаимосвязей рассматривается сегодня как одно из направлений развития стратегического планирования.

В настоящих условиях хозяйствования в национальной экономике России основной целью развития является создание благоприятных условий для жизни и бизнеса, превращение территории России в место, максимально открытое для новых видов деятельности и удовлетворения возрастающего круга потребностей. Переход от экономики фирм к экономике предпринимательских кластеров позволит национальной экономике России стать развитой экономикой и значительно улучшить предпринимательский климат, повысить качество и уровень жизни населения и обеспечить высокий уровень благосостояния.

При существующей ограниченности ресурсов в условиях финансового кризиса и текущей геополитической ситуации в мире возможность концентрации средств предпринимательских кластеров, обеспечивающих наибольший эффект не только для предпринимательских структур, но и для национальной экономики в целом, особенно актуальна.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования. М.: Финпресс, 2009. 192 с.

2. Далинчук Н.С., Черникова А.А. Кластер: гармонизация экономических и управленческих аспектов, механизм согласования деятельности ключевых подсистем кластера // Российское предпринимательство. 2009. № 8. С. 81–85.

3. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в условиях неопределенности: риски, стратегия, безопасность. М.: Экономика, 2007. 570 с.

4. Великая Е.Г. Стратегическое управление в реальном времени: пути выхода из кризиса. Старый Оскол: ТНТ, 2014. 430 с.

5. Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. 2003. № 1. С. 31–56.

6. Агафонов В.А. Методология стратегического планирования развития кла¬стерных промышленных систем : дис. ... д-ра экон. наук. М., 2011.273 с.

7. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 2009. 344 с.

8. Andersson T., Schwaag-Serger S., Sorvik J., Hansson E.W. The Cluster Policies Whitebook. Sweden: IKED, 2004. 250 p.

9. Минцберг Г., Куинн Д.Б., Гошал С. Высокое ремесло стратегии // Стратегический процесс: концепции, проблемы, решения. СПб.: Питер, 2011. С. 159.

10. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 2010. 458 с.

11. Mattson L.G. Management of Strategic Change in a “Markets-as-Networks” Perspective // The Management of Strategic Change / ed. by A. Pettigrew. London: Basil Blackwell, 1987. P. 234–256.

12. Клейнер Г.Б. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли предприятия // Российский экономический журнал. 2011. № 11-12. С. 63–69.

THE STRATEGY FORMING FOR THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL CLUSTER

© 2015

E.G. Velikaya, doctor of economical science, CEO of Limited Liability Company “LADY DOCTOR”
A.G. Papyan, postgraduate student
Moscow Financial-Law University, Moscow (Russia)

Abstract: Development of entrepreneurship in Russia over the past 25 years passed through various stages including the entrepreneurial clusters formed in a number of areas, but the process continues and it is particularly significant in terms of contemporary realities of the national economy of Russia. Well-formed and well-functioning entrepreneurial clusters can be the key to the new Russian economy in today’s realities, namely in terms of sanctions, can become one of the measures to encourage and support small and medium-sized businesses and prejudge the possibility of import substitution initially within individual entrepreneurial clusters and later on the level of the national economy. *Objective.* Determine the process of business clusters’ formation. Develop a strategy to determine the conditions of the business cluster. Suggest approaches to the formulation and implementation of development strategies of business structures including the framework of enterprise clusters. *Methods.* Various aspects of the functioning of business organizations within the business cluster were analyzed in the article with descriptive methods using as well as options for developing and implementing the strategy of the business cluster were proposed. *Results.* During the crisis, an effective strategy for development of enterprise structures in the framework of enterprise clusters can provide the national economy of Russia efficient functioning and development. *Conclusions and Relevance.* Authors came to the conclusion that to make the national economy self-sufficient only possible when using an integrated and systematic measures within the state to support business organizations including in the framework of enterprise clusters.

Keywords: strategy development, strategic planning, entrepreneurial cluster, integrated strategy, information base monitoring.

УДК 33.065:004

УДАЛЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РЕШЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

© 2015

Л.В. Глухова, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Менеджмент организации»
Волжский университет имени В.Н. Татищева, Тольятти (Россия)
Н.А. Сердюкова, доктор экономических наук, кандидат физико-математических наук, доцент, профессор кафедры «Финансы и цены»
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Москва (Россия)

Аннотация: В связи с переходом к программному бюджету и необходимостью обеспечения высокого качества управления государственными финансами одной из наиболее сложных и важных проблем является оценка эффективности финансовой и экономической деятельности. Проблема внедрения предлагаемых финансово-экономических решений приводит к потребности поиска механизмов для формализации вербальной оценки их качества и построения на этой основе комплексной оценки результативности, являющейся синтезом количественных показателей эффективности и показателей, оценивающих качество предлагаемых финансово-экономических решений. Экспертная система представляет собой организационный механизм, позволяющий автоматизированным путем решить проблемную ситуацию в заранее определенной области исследования, опираясь на выводы узких специалистов-экспертов. Обычно экспертные системы рассматриваются совместно с базами знаний, представляющими собой модели поведения специалистов в определенной области знаний с использованием процедур логического вывода и принятия оптимального решения, где под базой знаний понимается совокупность фактов и правил логического вывода. Настоящая работа предлагает концепцию оценки эффективности функционирования инновационной системы на базе новой формализации системного подхода с помощью методов общей алгебры и методов структурного анализа и синтеза. В статье авторы рассматривают вопросы контроля и диагностики возможных отклонений процессов бюджетирования инноваций, возникающих при обеспечении решений государственного финансового менеджмента. Для этого формируется база знаний экспертов, содержащая набор правил различных сценариев развития. Предложен алгоритм формализации мониторинга параметров модели управления, обеспечивающий состояние экономического гомеостаза для финансовой системы в условиях динамики ее развития. Разработанная методология позволяет, в отличие от ранее используемых, характеризовать изучаемые свойства в едином целостном комплексе, как численных показателей, так и синхронизированных с ними внутрисистемных связей, причем как в динамике, так и в статике.

Ключевые слова: экспертные системы, базы знаний, модели знаний, алгоритм формализации управления моделью знаний, поддержка решений финансового менеджмента.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Актуальность темы научного исследования обоснована проводимой государственной политикой, направленной на развитие финансовых институтов и инструментов, требующих обеспеченности контроля и надзора в сфере финансового рынка. В работе представлено авторское видение возможностей управления развитием государственного финансового менеджмента при распределении финансовых средств субъектам Российской Федерации. Под субъектом Российской Федерации понимается конкретный регион, в котором региональная инновационно-инвестиционная организация рассматривается как сложная экономическая система, со своими причинно-следственными связями между структурными подразделениями и существующими барьерами, препятствующими внедрению нововведений. Особенностью проведенного исследования является акцентирование подходов на формирование комплексного механизма управления, позволяющего на основе совокупности показателей эффективности контролировать финансовые потоки, направляемые государственными структурами для поддержки расширенного воспроизводственного процесса.

В общем виде проблема исследования может быть сформулирована следующим образом: отсутствие механизмов формализации для вербальной оценки качества принятия финансово-экономических решений при бюджетировании инновационной деятельности не позволяет сформировать комплексную оценку эффективности функционирования инновационной системы.

Работа выполняется в рамках Государственной программы Российской Федерации, реализация которой запланирована на период 2013–2020 гг. [1].

Фундаментальность исследования обеспечена применением совокупности научных подходов, обосновывающих авторские решения.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы. Аспекты решения этой проблемы неоднократно затрагивались в нормативных документах Правительства РФ и Министерства Финансов РФ, где основной акцент сделан на интеллектуализации знаний персонала и формировании баз знаний для повышения эффективности внедрения нововведений в экономику страны [2–7].

Современные экспертные системы получили свое развитие в 80-х гг. прошлого столетия. Целью их создания был процесс поиска знаний для решения неформализованных задач (инженерия знаний). Обычно неформализованные или слабо формализованные задачи обладают неоднозначностью, неполнотой и противоречивостью исходных данных, возникающих в динамично изменяющейся внешней среде. Для решения таких задач требуются постоянно изменяющиеся знания. Поэтому одной из проблем современных подходов к процессу принятия управленческих решений в вопросах поддержки государственного финансового менеджмента является поиск легко интегрирующихся с информационными технологиями и средствами обработки данных и знаний механизмов, позволяющих ответственным лицам свести к минимуму риски принятия неправильного управленческого решения.

Особенностью динамических экспертных систем является их функциональная привязка к изменениям внешней среды, поэтому обработка данных и принятие решений осуществляются в реальном масштабе времени, а сами системы являются самообучающимися в процессе «проб» и «ошибок» принятия решений. При этом возникают новые знания, используемые впоследствии. Продукционная модель как способ представления знаний, предложенная Э. Постом в 1943 г., является наиболее часто используемой в силу своей простоты и логической понятности управленческому персоналу. Основу этой модели составляет множество продукционных правил, которые разрабатываются специалистами-экспертами и применяются в областях, которым присуще возникновение рисковых ситуаций [8; 9].

Предлагаемые в статье результаты получены на основании использования аппарата динамических предикатов, теория которых разрабатывается в настоящее время, и статических предикатов, теория которых построена

А.И. Мальцевым [10]. В предлагаемой формализации для общей теории систем авторы статьи развивают выводы М. Месаровича и Я. Такахары [11] и описывают динамику экономической системы, отражая сложность связей, поэтапно возникающих в процессе ее функционирования. Важнейшая роль в этом адаптационном процессе применения новых знаний к конкретному экономическому процессу принадлежит диагностике и мониторингу как инструментам современного менеджмента, позволяющим своевременно блокировать шумовые составляющие процессов управления, способные вывести систему из состояния экономического гомеостаза [12].

Научная новизна полученных авторских решений состоит в обосновании методики повышения качества управления региональными и муниципальными финансами за счет разработанной системы критериев бюджетной обеспеченности и сбалансированности финансовых потоков при организации межбюджетного трансферта и инструментария, поддерживающего управленческие решения государственного финансового менеджмента в виде мультиагентной модели, рассмотренной в данной статье.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В работе «Мультиагентная модель управления государственной инновационной системой» [12] предлагается использовать мультиагентную информационную модель управления информационными процессами для обеспечения поддержки решений государственного финансового менеджмента. Целью мультиагентной системы поддержки государственного финансового менеджмента является динамическое распределение информации между агентами рыночных отношений, которыми реализована способность к взаимодействию друг с другом и анализу сведений, полученных в процессе решения целевых задач. С точки зрения «интеллектуальности», агенты должны быть приспособлены к принятию решений в условиях неопределенности посредством механизма самообучения при возникновении новой нестандартной ситуации. Основными элементами интеллектуального агента, дающими ему возможность обладать определенным уровнем восприятия, умения познавать, формировать новые знания и действовать, являются базы знаний в сфере инновационной деятельности, поддерживаемой государственными финансовыми потоками.

Приведем ряд полученных результатов. В области общей теории систем построена аксиоматика системы в рамках предлагаемой формализации, описаны внешние и внутренние атрибутивные признаки системы, формализованы свойство целостности системы и понятие инновационной системы, описано число возможных синергетических эффектов замкнутой системы. Предлагаемый подход позволяет формализовать качественные изменения в замкнутой системе и, таким образом, предсказывать их возможность [13–15].

В качестве применений в экономике предложен алгоритм комплексной оценки эффективности и корректировки функционирования инновационной экономической системы, выявлена зависимость количества факторов модели от числа факторов исходной модели, представляющей процесс или явление, увеличивающей точность моделируемого процесса или явления в замкнутой системе. Для экспертных систем построен алгоритм составления базы ошибок при выработке рекомендаций по принятию решений экономической задачи, доказана теорема об описании ошибок, получена классификация ошибок – типизация ошибок, ошибки шкалированы по их длине. Построен алгоритм составления базы знаний, доказана теорема об описании верных решений экономической задачи, получена классификация правильных действий, правильные действия шкалированы по их длине. Разработан алгоритм комплексной оценки эффективности функционирования инновационной системы [14].

Инновационная деятельность характеризуется высокой неопределенностью и риском и требует значительного объема финансовых ресурсов. В этой связи актуальность вопросов анализа затрат и оценки эффективности и успешности финансирования инноваций возрастает многократно. Инструментом такого анализа со стороны государственного менеджмента является бюджетирование. Оно обеспечивает рациональное управление ресурсами предприятия, прозрачность и прогнозируемость финансовых потоков, позволяет усилить контроль и финансовую дисциплину.

В настоящее время одной из проблем государственного финансового менеджмента является отсутствие комплексной модели и методики системного анализа и оценки эффективности результатов бюджетирования, хотя существуют различные методы оценки, характерные в основном для принятия решений в статических экспертных системах, базы знаний которых для конкретных ситуаций не меняются в течение длительного времени.

Взаимодействие компонентов предлагаемой модели (рис. 1) происходит в триаде: надсистема, система, подсистема. Роль государства отражена в блоке внешней среды. Модель состоит из модулей и отдельных блоков, является многоуровневой и многоядерной. Каждое из ядер представляет собой автоматизированную информационную или экспертную систему, в которой реализован кибернетический принцип управления.

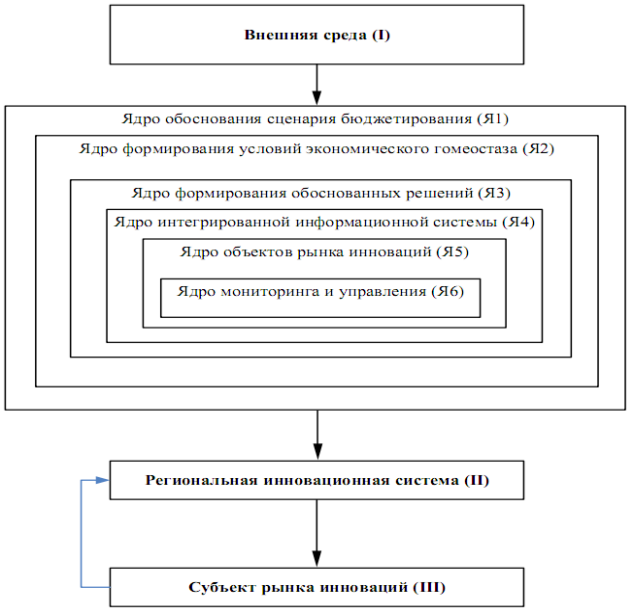


Рис. 1. *Мультиагентная информационная модель системного анализа и поддержки решений государственной финансовой системы*

Система адаптируется под изменение требований внешней среды за счет интеграции двух методологий: новой формализации теории систем и методологии структурного анализа и синтеза [12; 18]. В результате интеграции сформирован и обоснован алгоритм их практического использования, позволяющий определять совокупность нормативных показателей для контролируемых параметров моделей управления динамическими процессами принятия управленческих решений. Вероятностная и стоимостная оценки реализации негативной составляющей, определяемые в модели, позволяют своевременно диагностировать возможность возникновения рисковых ситуаций бюджетирования и вносить корректирующие действия, снижая неопределенность и противоречивость принятия управленческих решений.

Реализации моделей управления, соответствующие обоснованному сценарию развития, будут находиться в состоянии экономического гомеостаза за счет рассчитанных количественных показателей, связывающих целевые показатели внешней (средства федерального бюджета) и внутренней (результаты достижения целевых показателей) сред.

Опишем теперь подробно предлагаемый механизм управления процессами поддержки принятия решений государственной финансовой системы на примере ядра мониторинга и управления (ядро 6). Для оценки эффективности использования финансовых ресурсов требуется наличие оценочных индикаторов, позволяющих диагностировать результативность бюджетирования. Эти функции в предлагаемой мультиагентной информационной модели управления обеспечиваются механизмами интеграции методов структурного анализа и синтеза с новой формализацией теории систем посредством выбора сценариев развития бюджетной политики.

Формализация общей теории систем с помощью алгебраических систем и, в частности, теории групп, используемая в модели, учитывает как внешние, так и внутренние факторы, влияющие на состояние системы. Это позволяют определить число различных сценариев реализации моделируемого финансово-экономического потока данных, вид его завершения и конечное состояние системы для каждого вида завершения процесса. Поясним последнее утверждение. Число различных сценариев не всегда можно уложить в рамки оптимистического, негативного и нейтрального прогноза, но на самом деле оно четко задается количеством факторов, описывающих моделируемую ситуацию, которое можно определить априори, и может давать как больше, чем три реализуемых конечных состояния, так и меньше [15].

Опишем алгоритм заполнения базы знаний в экспертной системе и алгоритм поиска и анализа верных решений.

Для каждой задачи эксперт составляет полное множество правильных действий по следующему алгоритму. Даны: n – количество задач, Q_1, Q_2, … , Q_n – все имеющиеся задачи базы знаний. Эксперт выписывает множество всех атомарных правильных действий для каждой из задач, т. е. действия, содержащие одно правильное действие, которые образуют множество всех атомарных правильных действий $T = \{a_j^i | i = 1, \dots, n, j = 1, \dots, l_i\}$, где i – номер задачи, j – номер правильного действия для рассматриваемой задачи. Композиция (т. е. последовательное выполнение действий) любых правильных действий, в том числе атомарных, является правильным действием: $a_j^i * a_r^s$, где $i, s = 1, \dots, n;\ j, r = 1, \dots, l_i$. Если выполнено правильное атомарное действие a_j^i, то действие, обратное к нему, которое мы будем обозначать $[(a]_j^i)^{-1}$, или без круглых скобок $a_j^{i\,-1}$ – с помощью $^{-1}$, находящейся в верхнем правом индексе, будет правильным; его мы будем называть обратным действием. Очевидно, что $[((a]_j^i)^{-1})^{-1} = e$.

Решение формально будет правильным, если в нем содержится нейтральное правильное действие, которое является композицией взаимно обратных правильных действий, например, $a_j^i * a_j^{i\,-1} = e$ (нейтральное правильное действие), которое также квалифицируется как действие. Таким образом, полная система правильных действий может быть описана замкнутой системой (алгеброй) $\wp = \langle T, *, ^{-1}, e \rangle$ с основным множеством T, бинарной операцией композиция *, унарной операцией взятия обратного элемента $^{-1}$, нейтральным элементом e (нейтральное правильное действие). Будем считать композицию правильных действий ассоциативной операцией. Тогда $\wp$ – свободная группа конечного ранга $r = n\sum_{i=1}^{n} l_i$ в алфавите $\{a_j^i | i = 1, \dots n, j = 1, \dots, l_i\}$.

Лицо, решающее задачу, дает полный алгоритм решения задачи с номером i.

1. Выписываем все атомарные действия, предлагаемые для решения задачи: $\{u_i^s | i = 1, \dots, n;\ s = 1, \dots, t_i\}$.

2. Выписываем все композиции атомарных действий, приведенные лицом, решающим задачу: $\{v_\gamma(u_i^1, \dots, u_i^{h_i}) | i = 1, \dots, n;\ s = 1, \dots, h_i\}$, рассматриваем группу □, порожденную множеством всех атомарных действий, выполненных лицом, решающим задачу:
□ = $\langle \{v_\gamma(u_i^1, \dots, u_i^{h_i}) | i = 1, \dots, n,\ s = 1, \dots, h_i\} \rangle$.

Лемма ван Кампена позволяет «увидеть» эту группу и проанализировать ее. Кроме того, можно построить решетку подгрупп этой группы, дающую возможность графически представить все возможные «ходы» при решении задачи i. Эта группа не обязательно конечная, она может быть счетной [16].

3. Решение верно, если □ $\subset \wp$.

В рассматриваемом в качестве примера ядре 6 (рис. 1) для состояния экономического гомеостаза моделей управления экспертной системы рассчитываются нормативные показатели устойчивости. Для этого в ядре 2 используются методы структурного анализа и синтеза. Они позволяют получить нормативные показатели для оценки эффективности принятия управленческих решений с учетом меняющихся требований внешней среды [17].

Внешняя среда, определяющая требования к параметрам качества финансирования инноваций, определяется:
- Министерством Финансов РФ;
- Министерством экономического развития РФ;
- Инвестиционным Фондом РФ;
- региональными инвестиционными фондами.

Такой состав властных структур и потребителей финансовых средств поддержки инновационных проектов выдвигает разнообразные по специфике, содержанию и глубине требования к уровню качества и компетентности специалистов, курирующих финансовые потоки. Для выполнения требований надсистемы – внешней среды, реализованной в предлагаемой модели, необходима адекватная система управления качеством функционирования сценариев бюджетирования. На это направлено действие ядра 2 – ядра формирования условий экономического гомеостаза. Рассмотрим начальный этап реализации деятельности ядра 2.

Миссия внешней среды (ВС) – 1 «Обеспечение развитие бюджетного процесса по выбранному сценарию» предполагает:

Основные проблемы ВС по достижению миссии.

1.1. Формирование новых, актуальных для текущего бюджетного процесса знаний, преобразующих и развивающих РФ за счет успешной поддержки инновации.

1.2. Формирование ресурсной базы обеспечения бюджетирования инноваций.

Предположим, что вероятность γ обеспечения миссии необходимо задать на уровне от 99 %. Поскольку для осуществления миссии необходимо решить две проблемы (1.1 и 1.2), охватывающие внешнюю среду и надсистему конкретного субъекта инновации, целесообразно рассчитывать ее по параметрам требуемой эффективности $E_{гр}$ функционирования выбранного сценария бюджетирования, переданного из ядра 1, в составе существующих проблем (1.1 и 1.2) по формуле:

$$P(E \geq E_{\partial}) = P_{1.1} \cdot P_{1.2} \geq \frac{\gamma}{100},$$

где $P_{1.1}$ – вероятность обеспечения эффективности решения проблемы 1.1; $P_{1.2}$ – вероятность обеспечения эффективности решения проблемы 1.2.

При условии γ = 99 % и при условии, что вероятность решения обеих проблем равнозначна для достижения миссии $P_{1.1} = P_{1.2} = P_{проб.}$, будем иметь расчетное минимальное значение той вероятности обеспечения решения проблем, ниже которой выполнение самой миссии подвергается возникновению рисковых ситуаций:

$$P_{проб.} = \sqrt{\frac{\gamma}{100}} = \sqrt{0{,}9} = 0{,}995.$$

Таким образом, с вероятностью в 99,5 % должно быть выполнено решение каждой из проблем.

Модель управления функционированием систем (описываемых п. 1.1 и 1.2) для достижения цели имеет вид:
$P(E_{\partial}) = P_1 \cdot P_2 \geq 0{,}9$; при $P_{1.1} = P_{1.2} = \sqrt{\frac{\gamma}{100}} = \sqrt{0{,}9} = 0{,}995$.

То есть с вероятностью в 99,5 % должно быть выполнено решение каждой из проблем. Продолжая выстра-

ивать иерархию причинно-следственных связей инновационной системы, получим нормативные показатели результативности каждой из составляющих.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.

Научный труд соответствует заявленным подзадачам № 1, 2, 3 в Государственной Программе РФ «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации». Программа опубликована на сайте Министерства финансов РФ и предназначена для совместной реализации Министерством финансов РФ и Министерством Регионального развития РФ на период 2013–2020 гг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Государственная Программа РФ «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации». URL: minfin.ru/ru/.

2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. URL: smolin.ru/odv/reference-source/2008-03.htm.

3. РФ. Правительство. Об утверждении государственной программы РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика» : распоряжение № 467-р от 29.03.2013. URL: kremlin.ru/news/15232.

4. Государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика». URL: smolin.ru/odv/reference-source/2008-03.htm.

5. РФ. Правительство. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года : утв. распоряжением № 2227-р от 08.12.2011. URL: kremlin.ru/news/15232.

6. РФ. Правительство. Программа повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 г. : утв. распоряжением № 2593-р от 30.12.2013. URL: kremlin.ru/news/15232.

7. РФ. Президент. О долгосрочной государственной экономической политике : указ № 596 от 07.05.2012. URL: kremlin.ru/news/15232.

8. Таунсенд К., Фохт Д. Проектирование и программная реализация экспертных систем на персональных ЭВМ. М.: Финансы и статистика, 1990. 320 с.

9. Shortliffe E.H., Buchaman D.G., Feigenbaum E.A. Knowledge engineering for medical Decision making // Rev. Computer-based Clin. Decision Aids. 1979. Vol. 67. № 9. P. 1207–1223.

10. Мальцев А.И. Алгебраические системы. М.: Наука, 1970. 392 с.

11. Месарович М., Такахара А. Общая теория систем: математические основы. М.: Мир, 1978. 311 с.

12. Глухова Л.В., Сердюкова Н.А. Мультиагентная модель управления государственной инновационной системой // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2014. № 2. С. 81–87.

13. Буравлев А.И., Сердюкова Н.А., Сердюков В.В. Финансовое регулирование высокотехнологичного сектора экономики России и его эффективность // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2010. № 2. С. 113–118.

14. Сердюкова Н.А. Теорема об описании финансовых рисков // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2009. № 2. С. 173–179.

15. Serdyukova N., Serdyukov V. The new scheme of a formalization of an expert system in teaching // ICEE/ICIT Proceedings. Riga, 2014. Paper 032.

16. Хатчер А. Алгебраическая топология. М.: МЦНМО, 2011. 688 с.

17. Глухова Л.В. Теоретические основы структурного анализа и синтеза экономических систем. М.: Изд-во ИКиП, 2007. 122 с.

18. Glukhova L., Yanitskaya T. The Project Management for Runing of Information and Computerization Process and Development of Industrial Companies // Entrepreneurship & Innovation. 2012. Year IV. Issue 4. P. 38–44.

REMOTE SUPPORT OF THE STATE FINANCIAL SYSTEM SOLUTIONS: SYSTEM APPROACH

© 2015

L.V. Glukhova, Doctor of Economics, professor, professor of chair “Management of the organization”
Volzhsky University after V.N. Tatischev, Togliatti (Russia)
N.A. Serdyukova, Doctor of Economics, candidate of physical and mathematical sciences, professor of chair “Finance and Prices”
Plekhanov Russian University of Economics, Moscow (Russia)

Abstract: In connection with the transition to the program budget and the need to ensure high quality of public financial management one of the most difficult and important problems is to evaluate the effectiveness of the financial and economic activity. The problem of implementing the proposed financial-economic decisions leads to the demand of search mechanisms to formalize the verbal assessment of their quality and build on this basis comprehensive performance assessment, which is the synthesis of quantitative performance indicators and metrics that measure the quality of financial-economic decisions. The expert system is an organizational mechanism that allows solving a problem in a predetermined area of study in the automated way, based on the findings of narrow experts. Typically, expert systems are considered together with knowledge bases that represent the behaviors of experts in a particular field of knowledge using procedures of logical conclusion and adoption of optimal solutions, where the knowledge base is a set of facts and rules of inference. The present work proposes the concept of evaluating the effectiveness of functional mapping of the innovation system on the basis of a new formalization of a systematic approach using the methods of General algebra and methods of structural analysis and synthesis. In the article the authors consider the issues of control and diagnostics of possible deviations in the process of innovations’ budgeting which arise from the providing solutions of public financial management. For this purpose the knowledge base of experts formed, containing a set of rules for the different development versions. The algorithm of formalization of monitoring management model’s parameters offered that provides state of the economic homeostasis for the financial system in terms of the dynamics of its development. The developed methodology allows, in contrast to previously used, to characterize the studied properties in a single, integrated complex, as the number of technical indicators and synchronized with them intersystem connections, both in dynamics and static.

Keywords: expert systems, knowledge bases, knowledge models, algorithm of knowledge management model formalization, support of financial management’s decisions.

УДК 336.741.23

ТЕОРИЯ РАЗВИТИЯ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ ДЕНЕГ

© 2015

А.С. Довгань, кандидат наук государственного управления, доцент
Ю.М. Слабинская, студент 4-го курса
Донецкий государственный университет управления, Донецк (Украина)

Аннотация: На сегодняшний день достаточную актуальность приобрел вопрос полной интеграции России в мировую экономику после значительного периода ее международной экономической блокады в составе СССР, а также на фоне мировой глобализации. Постоянное развитие мировой торговли привело к значительному увеличению и усовершенствованию рынка товаров и услуг, что, в свою очередь, привело к их растущему потреблению. Сегодня предоставляемые мировые товары и услуги не просто выросли качественно по сравнению с XX в., сегодня они также выросли и количественно, что неизбежно приводит к улучшению уровня жизни населения Земли. Действительно, если сравнивать, например, с уровнем жизни европейцев в XIX в., то появление лишь только одного такого явления, как водопровод, значительно улучшило жизнь людей, поскольку он позволил максимально возможно удовлетворить потребность населения в качественной воде, в том числе у каждого жителя на дому. Можно привести и такой пример, как изобретение в начале XX в. пенициллина, который позволил успешно бороться с простудными заболеваниями и, в конце концов, повысил общую продолжительность жизни населения. Конечно, таких товаров и услуг большое множество, и приводить их в пример на сегодняшний день можно уже в алфавитном порядке. Однако столь сильное развитие рынка товаров и услуг, который сформировался на капиталистических принципах, привело к краху в 1870–1914 гг. монетарной системы золотого стандарта, которая на тот момент являлась единственно правильной и стабильной системой взаиморасчетов между потребителями и производителями. Однако уже в XIX в. рост количества товаров и услуг начал значительно опережать рост поступления в мировую экономику золотых резервов (который ограничивался исключительно уровнем добычи золота в мире). Все это привело сначала к частичной потере стоимости золота, а впоследствии к невозможности обеспечения всех производимых в мире товаров и услуг золотом. Конечно, ситуацию с взаиморасчетами пытались спасти введением в рынок серебряных финансовых средств, однако со временем стоимости всего серебра и золота также стало не хватать.

Ключевые слова: интеграция, экономика, рынок товаров и услуг, мировая экономика, финансовые средства, деньги.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Период между двумя мировыми войнами (1918–1939 гг.) сыграл важную роль в развитии экономической мысли XX–XXI вв. На фоне грандиозных общественно-политических, экономических и культурно-идеологических изменений, во многом радикальных, связанных с войнами, революциями, кризисами, рождались новые и переосмысливались ранее существовавшие подходы в экономической науке. Отличительной чертой межвоенного периода стало зарождение глобального подхода к анализу экономических проблем, когда экономисты обращаются к проблемам национальной экономики и экономической политики в контексте международных процессов и ищут решения глобальных проблем. Помимо объективных факторов, связанных с ростом взаимозависимости экономик разных стран, которая особенно остро проявилась во время и после Первой мировой войны, истоки этого методологического поворота следует искать в том числе в пацифистской идеологии того времени, в широко распространенном стремлении найти пути международного сотрудничества и мирного сосуществования. Именно тогда началось активное теоретико-экономическое и политически-прикладное обсуждение целей, задач и форм международной координации финансово-экономической политики [1].

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых основывается автор; выделение не разрешенных ранее частей общей проблемы. Теория покупательной способности была раскрыта знаменитым экономистом и профессором Стокгольмского университета Густавом Касселем (1866–1945). Экономическая теория Г. Касселя является завершающей, т. е. она объединяет все ранее написанные труды других ученых в этой области и полностью замыкает новую теорию экономической модели устройства международных отношений. Теоретическая модель Г. Касселя не является чем-то принципиально новым, так как охватывает тот же спектр явлений, что и другие теории, однако упор у Г. Касселя сделан на свободное развитие экономики и отказ от планового развития.

Одной из главных теорий, содержащей именно плановый подход в экономическом устройстве государства, была, несомненно, работа К. Маркса «Капитал», в которой рынку отводится место лишь точки сбыта или покупки товара, цена которого формируется исключительно из потребностей общества в существовании этого товара. «Величина стоимости данной потребительной стоимости определяется лишь количеством труда или количеством рабочего времени, общественно необходимого для ее изготовления. Каждый отдельный товар в данном случае имеет значение лишь как средний экземпляр своего рода. Поэтому товары, в которых содержатся равные количества труда, или которые могут быть изготовлены в течение одного и того же рабочего времени, имеют одинаковую величину стоимости. Стоимость одного товара относится к стоимости каждого другого товара, как рабочее время, необходимое для производства первого, к рабочему времени, необходимому для производства второго» [2].

Отличительной чертой научных трудов Г. Касселя являлись его приверженность именно природным рыночным законам, которые он наблюдал, и отказ от искусственных явлений в экономике. Одним из тех, кто составлял огромную конкуренцию его экономическим учениям, был теоретик Дж.М. Кейнс, который исследовал основу функционирования мировой макроэкономики, что позволило расширить эффективность работы мировой финансовой системы. Дж.М. Кейнс во многом опроверг учения Г. Касселя и доказал свое превосходство экономической мысли, однако и за Г. Касселем осталась довольно значительная часть исследований, которые нашли отражение в современной системе экономических взаимоотношений.

Нужно отдать должное, научные труды Г. Касселя сегодня рассматриваются финансистами и экономистами мира как средство для анализа современной финансово-экономической системы мира, мирового финансового кризиса, а также как руководство для перспективного развития рынка финансов. Ученый еще в 1930 г. занимался исследованием проблемы перемещения капиталов между странами, проблемой разницы торгового сальдо многих стран, которая приводила либо к профициту бюджета, либо к дефициту, что отражалось на дебиторской и кредиторской деятельности.

Формирование целей статьи (постановка задания). Главной целью статьи является анализ теоретической обоснованности принятия золотого стандарта 1967 г. и применение его к экономическим условиям XXI в.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В соответствии с международными соглашениями, Соединенные штаты Америки брали на себя обязательство обеспечивать золотое содержание доллара по курсу 35 долларов за тройскую унцию. Запасы золота, накопленные США, которые составляли около 25 тысяч тонн и хранились в подземных хранилищах Форт Нокса, казались неисчерпаемыми. Однако право обмена долларов США на золото было урезано еще больше по сравнению с золотослитковым стандартом. Право конверсии долларов на золото получали только государства в лице центральных банков [3].

Основные причины выбора именно золота в качестве стандартной денежной единицы:

• относительная высокая стоимость;
• долговечность, неизменяемость при хранении;
• делимость и объединяемость;
• возможность идентификации по цвету, весу, степени ковкости, акустическим свойствам [4].

Однако постепенно от непосредственного использования золота стали отказываться. Основные причины этого:

• невозможность быстрой дополнительной эмиссии в соответствии с потребностями денежного обращения (при росте товарооборота для его обслуживания растет и потребность в денежной массе);
• транспортировка золота, особенно большого количества, является технически трудной и дорогой задачей (золото имеет большую плотность, при транспортировке требуется надлежащая охрана);
• потеря золотых монет приводила к нарушению баланса денежного обращения, и для его восстановления требовалось новое аналогичное количество золота;
• изготовление монет из сплавов золота, естественный износ монет приводили к нарушению коэффициентов обмена [4].

Появление бумажных денег решало именно эти задачи. Золото хранилось в одном месте и строго охранялось. Бумажные деньги являлись, по существу, сертификатом, который предоставлял его владельцу право требования. Рассчитываясь друг с другом бумажными деньгами, люди передавали право собственности на определенное количество золота без передачи самого золота. Это было гораздо удобнее и безопаснее. Впоследствии бумажные деньги стали также использоваться правительствами для того, чтобы контролировать финансовую деятельность на своей территории [4].

Отмена привязки валюты к золоту позволила проводить относительно произвольную денежную эмиссию. При излишке денег в экономике начинается рост цен (инфляция). К примеру, тройская унция золота за период с 1967 по 2013 г. поднялась в цене с 35 до 1700 долларов (то есть за 44 года подорожала приблизительно в 50 раз) [4].

В результате реформы мировой финансовой системы была внедрена бумажноденежная система, которая могла позволить мировой экономике развиваться дальше, поскольку позволяла проводить эмиссию неограниченное количество раз, а отследить подкрепленность бумажных финансовых средств золотом было практически невозможно.

Однако спустя определенное время был зафиксирован разброс курсовой политики бумажной финансовой системы Европы. Основной причиной этого стала естественная инфляция, которая возникала вследствие дефицита некоторой товарной продукции. Подобные дефициты могли быть следствием военных кампаний, проводимых разными странами, неурожайных лет и засухи, необходимости продовольственной помощи другим странам и т. д. В любом случае динамика цен на продовольственные товары постоянно менялась, следовательно, покупательная возможность финансовых средств у разных мировых валют тоже была разная. Именно благодаря этому явлению в Европе начала развиваться посредническая сеть, которая не просто зарабатывала средства на перепродаже товара, а еще и выполняла важную функцию движения товара на рынки других государств.

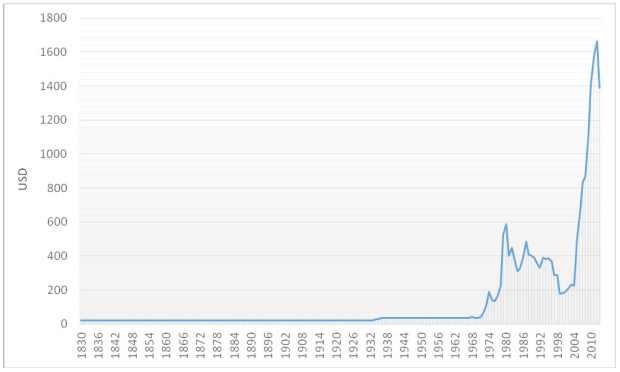


Рис. 1. *Динамика цен на золото 1830–2013 гг. (USD за тройскую унцию) [5]*

Покупательная способность – экономический показатель, обратно пропорциональный количеству валюты, необходимой для покрытия определенной потребительской корзины из товаров и услуг. Падение покупательной способности валюты называется инфляцией, рост покупательной способности – дефляцией. Покупательная способность одной и той же валюты может существенно варьировать в разных странах. Концептом для международного сравнения экономических показателей является пересчет на паритет покупательной способности [6].

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Таким образом, новая мировая экономическая модель имела бреши в своей системе, на которые и указал Г. Кассель. Отказ от системы, в которой легко достигался паритет покупательной способности валют в пользу более сложной системы, поставил мировую экономику перед пропастью функционирования, однако одновременно позволил выйти на более качественный уровень ее работы. Достигнуть экономического благосостояния в стране можно было теми же методами, что и раньше – упорной работой, однако теперь экономика получила более широкое поле для деятельности, в котором открывались новое возможности как для развития человеческого потенциала, так и для страны целиком.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кадачников Д. Международная координация финансово-экономической политики: научное наследие Густава Касселя. URL: institutiones.com/personalities/2033-mezhdunarodnaya-koordinaciya-finansovo-ekonomicheskoy-politiki.

2. Маркс К. Капитал. Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала // Сочинения. В 30 т. Т. 23 / К. Маркс, Ф. Энгельс. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1960. 907 с.

3. Алмазова О.Л., Дубоносов Л.А. Рынок против рынка. М.: Финансы и статистика, 1993. 336 с.

4. Menger Carl. Principles of Economics. Illinois: Free Press, 1950. P. 257–271.

5. Gold Fixings. The London Bullion Market Association. URL: lbma.org.uk/pages/.

6. Покупательная способность. URL: ru.wikipedia.org/wiki/Покупательная_способность.

THE THEORY OF PURCHASING POWER OF MONEY

© 2015

A.S. Dovgan, candidate of public administration, associate professor
Yu.M. Slabinskaya, 4th year student
Donetsk State University of Management, Donetsk (Ukraine)

Abstract: The question of total integration of Russia to the world economy after the considerable period of its international economic blockade as part of USSR is now becoming ever more relevant, and also at times of WG. The continuous development of world trade has led to a significant increase and improvement of the market of goods and services that, in turn, has led to their increasing consumption. Today provide world goods and services do not just increased qualitatively compared with the twentieth century, today they are also grown and quantitatively, which inevitably leads to the improvement of the living standard of the population. Indeed, if we compare, for example, the standard of living of Europeans in the nineteenth century, the appearance of only one of such phenomena as water, has significantly improved the lives of people, because he allowed the maximum meet the demand for quality water, including each resident at home. Or you can give an example of how the invention at the beginning of XX century of penicillin, which helped successfully fight colds and, in the end, increased the overall lifespan of the population. Of course such goods and services a large multitude, and bring them into the example to date, in alphabetical order. However, such a strong development of the market of goods and services, which was formed on the capitalist principles that led to the collapse of the monetary system of the gold standard from 1870 to 1914, which was, at that time, the only correct and stable system of mutual settlements between consumers and producers. However, already in the nineteenth century, the growth in the number of goods and services began to significantly outpace the growth of income in the economy of the world's gold reserves (which are extremely limited level of gold production in the world). All of this led at first to a partial loss of value of gold, and later to the impossibility of securing all of the world's goods and services with gold. Of course, the situation with the settlements tried to save the introduction of the silver market funds, but over time, the cost of silver and gold also was not enough.

Keywords: integration, economy, market of goods and services, the world economy, financial resources, money.

УДК 338

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ РОССИИ

© 2015

Н.А. Дубровина, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Общий и стратегический менеджмент»
Самарский государственный университет, Самара (Россия)

Аннотация: В работе рассмотрены стратегические направления научно-технологического развития машиностроения. Предполагается, что в основе реализации стратегии повышения эффективности машиностроения должна лежать оценка организационных резервов, а также возможностей развития техники и технологии. Выделены цель и задачи, а также критерии реализации стратегии. Обозначено, что при разработке стратегических планов развития машиностроительных предприятий особое внимание следует уделять повышению качества продукции. Определено, что реализация стратегии должна основываться на использовании комплексного, системного, программно-целевого и ресурсного подходов. Перспективные направления развития машиностроения должны решить основные проблемы комплекса, которые обозначены в работе. Отдельное внимание обращено на необходимость внедрения комплекса мероприятий, направленных на адаптацию отечественных машиностроителей к условиям ВТО, а именно при максимальном учете национальных интересов, создании благоприятных условий для отечественных производителей, обеспечивающих приоритетные направления развития российской экономики. Уделено внимание стратегическим рискам развития машиностроения, среди которых выделены глобальные, правовые, финансовые, экологические, инновационные, коммерческие, конкурентные, социальные, институциональные, стратегические риски. Обоснованность представленной стратегии выражается в максимальном приросте продукции машиностроения высокого качества при оптимальном соотношении в темпах изменения производительности труда, фондовооруженности и материалоемкости изделий.

Ключевые слова: стратегия, научно-технологическое развитие, машиностроение, ресурсы, стратегическая цель, задачи, стратегический план, риски, реализация стратегии.

Стратегия научно-технологического развития машиностроения России имеет особую значимость, обусловленную центральным местом комплекса среди других отраслей хозяйствования, ресурсоемкостью и значительным научным потенциалом.

Для того чтобы осуществлять прогрессивные изменения в машиностроении, необходимо иметь научно-обоснованную стратегию его развития, учитывающую изменения рыночной конъюнктуры, форм и методов государственного регулирования, предусматривающую возможность диверсификации и репозиционирования комплекса.

Стратегическим ресурсом развития машиностроения является технология. Она способствует реализации производственного потенциала. Изменение качества технологических ресурсов определяет динамику качества продукции. Управление технологией производства представляет собой важнейший фактор динамики технико-экономических показателей, определяющих тенденции хозяйственной результативности в условиях взаимодействия факторов внешней и внутренней среды предприятия.

Таким образом, стратегической целью развития машиностроительного комплекса России должно стать создание новых инновационных и развитие традиционных подотраслей машиностроения, ориентированных на современные стандарты производства и инвестиционный спрос, и превращение машиностроительного комплекса в один из основных источников устойчивого экономического роста.

Центральное место при разработке стратегических планов развития машиностроительных предприятий следует уделять повышению качества продукции, которое зачастую не соответствует общепринятым требованиям. Специалисты отмечают, что есть сложная проблема оптимизации качества. В этой связи данное направление следует рассматривать как важнейший элемент оценки организационно-технического уровня машиностроительного производства. Безусловно, обоснование затрат на обеспечение оптимального качества продукции

– достаточно сложная научно-экономическая проблема, решение которой возможно только при системном исследовании конкурентоспособности конкретных видов машин. При обосновании методологических основ измерения затрат, используемых для достижения качества производимой продукции, следует учитывать сведения о жизненном цикле трудоемкой и наукоемкой продукции, сбыт которой возможен через рынок аналогов. Нужен учет основных факторов, обуславливающих качество продукции машиностроения в условиях преобразования основных энергоносителей, измерительных технологий, структуры рабочей силы.

В последние годы исследования ученых доказывают, что темпы технологического и собственно хозяйственного развития сильно взаимосвязаны. Большое значение для повышения эффективности машиностроения имеет оценка организационных резервов, а также возможностей развития техники и технологии. Поиску резервов хозяйственные руководители предприятий должны уделять большое внимание, для чего нужно решить ряд научно-методических и кадровых вопросов в аспекте стратегического бизнес-планирования.

Необходимо дальнейшее повышение конкурентоспособности как одного из направлений стратегии государства и его федеральных структур, определяющих развитие экономики страны. Нужна концепция инновационной и промышленной политики. Чтобы определить методы поддержки развивающихся инновационных компаний, следует провести анализ конкурентоспособности и установить приоритеты вложений в науку и образование. Государство должно создать условия для наращивания потенциала и мобилизации ресурсов, которые есть на предприятиях машиностроения.

Задачами реализации стратегии являются:

1) выработать параметры долгосрочной государственной промышленной политики, формирующей условия для совершенствования технических средств и технологий;

2) создать конкурентоспособный сектор производства и условия для его расширенного воспроизводства;

3) обеспечить потребности промышленности страны в качественном современном оборудовании и машинах за счет внутреннего производства;

4) усовершенствовать нормативно-правовую базу в области машиностроения;

5) развить информационную и инновационную инфраструктуру;

6) повысить уровень локализации производства машиностроительной продукции;

7) создать новую организационную систему комплекса;

8) стимулировать повышение инновационной и инвестиционной активности частных компаний, основываясь на принципах частно-государственного партнерства;

9) осуществлять государственную поддержку спроса на российском рынке и экспорт машиностроительной продукции;

10) модернизировать машиностроительный комплекс на основе технико-технологических инноваций;

11) повысить надежность, управляемость и эффективность продукции машиностроения;

12) стимулировать развитие коммерческих отношений в научно-технологическом сотрудничестве предприятий машиностроения;

13) пропагандировать научно-технологическое предпринимательство в машиностроительном комплексе;

14) создать систему профилактики защиты населения и территорий от техногенных катастроф;

15) развивать человеческий потенциал в машиностроительном комплексе;

16) осуществлять эффективное техническое регулирование развития машиностроения;

17) координировать промышленную, налоговую, бюджетную и внешнеэкономическую политику.

Реализация стратегии должна основываться на использовании комплексного, системного, программно-целевого и ресурсного подходов. Комплексный подход предполагает всесторонний анализ и решение проблем, существующих в машиностроении. Системность означает решение их во взаимосвязи, одновременно на разных уровнях управления. Программно-целевой подход подразумевает целенаправленность. Ресурсный подход предполагает рациональное использование различных ресурсов.

Важнейшими проблемами развития машиностроения являются устаревшая технология и материально-техническая база производства, недостаток квалифицированных кадров, финансирования и информационного обеспечения, низкая конкурентоспособность отечественных товаров. В связи с этим представляется, что стратегия развития машиностроительного комплекса в первую очередь должна быть направлена на решения обозначенных проблем (таблица 1) [1].

Сегодня существует необходимость внедрения комплекса мероприятий, направленных на адаптацию отечественных машиностроителей к условиям ВТО. Максимально учитывая национальные интересы, следует создавать благоприятные условия для отечественных производителей, обеспечивающих приоритетные направления развития российской экономики. Для этого требуется консолидация усилий и координация действий конструкторских, финансовых и других рыночных структур с государственными органами власти по разработке стратегии развития машиностроительного комплекса.

К стратегическим рискам развития машиностроения можно отнести:

1) глобальные риски, связанные с замедлением темпов роста мировой и национальной экономики, экономическими, политическими и социальными изменениями, высоким уровнем инфляции, несовершенством валютных отношений, которые способствуют появлению убытков у компаний контрагентов;

2) правовые риски, обусловленные отсутствием некоторых законов и нормативных актов, усложняющих процесс реализации стратегии;

3) финансовые риски, вытекающие из невысокой прибыльности машиностроительных предприятий, а соответственно, их слабых инвестиционных возможностей, а также сокращения долевого участия государства в финансировании развития машиностроительного комплекса;

4) экологические риски, возникающие в связи с вероятностью техногенных аварий, природных и социальных катастроф;

5) инновационные риски, связанные с отставанием научно-исследовательской и технической базы российского машиностроения от международных стандартов;

6) коммерческие риски, имеющие отношение к нестабильности рыночной конъюнктуры, сильной зависимости отечественного машиностроения от импортных товаров и возможному ее увеличению в случае отставания темпов развития машиностроительного комплекса от других отраслей промышленности, возможности маркетинговых ошибок при мониторинге рынка;

7) конкурентные риски, возникающие в связи с жесткой конкуренцией на внутреннем и международном рынке машиностроительной продукции;

8) социальные риски, обусловленные травматизмом на производстве, возможной структурной или скрытой безработицей, сокращением части персонала вследствие снижения потребности в низкоквалифицированном труде, переходом высококвалифицированных работников в зарубежные компании;

9) институциональные риски, вытекающие из недостаточной организации процесса реализации стратегии, отсутствия соответствующих структур и отношений, непопулярности производственной сферы в общественной среде;

10) стратегические риски, возникающие вследствие неправильного формулирования целей, миссии, выбора стратегии развития и партнеров в процессе ее реализации конкретными машиностроительными компаниями.

Таблица 1.

Стратегические направления научно-технологического развития машиностроения России

Стратегические области	**Проблемы**	**Мероприятия**	**Результаты**
Материально-техническая	- устаревшее оборудование; - низкое качество продукции; - высокие издержки производства; - низкий уровень использования производственных мощностей; - невысокая конкурентоспособность продукции отечественного машиностроения	- создание и применение новых видов современных машин, приборов, оборудования высокого качества; - определение потребности и разработка машиностроительной продукции локального применения; - мониторинг, оптимизация и рациональное использование имеющихся производственных мощностей машиностроительных предприятий	- обновление парка оборудования; - увеличение процента конкурентоспособной продукции; - создание мобильных мощностей для своевременного обновления конкурентоспособной продукции с учетом перспективных требований потребителей; - освоение производства высокотехнологичных комплектующих
Кадровая	- дефицит высококвалифицированных рабочих и управленцев, особенно в области исследования рынка; - высокая степень текучести кадров	- анализ рынка труда, планирование государственной политики в сфере подготовки необходимых специалистов; - разноуровневое обучение и переподготовка специалистов дефицитных профессий, обеспечение преемственности подготовки кадров	- формирование кадрового потенциала, отвечающего потребностям комплекса; - повышение производительности труда
Финансовая	- отсутствие инвестиционных ресурсов для закупки нового оборудования и реализации программ стратегического развития отрасли	- увеличение государственного субсидирования закупок машиностроительной продукции отечественного производства, в том числе и в лизинг; - реструктуризация задолженностей предприятий в бюджет и внебюджетные фонды; - частичное финансирование государством фундаментальных и прикладных исследований, связанных с разработкой новой машиностроительной продукции и технологии; - увеличение государственного заказа на продукцию отечественного машиностроительного комплекса	- улучшение финансового состояния комплекса; - увеличение инвестиционной привлекательности комплекса
Технологическая	- серьезное отставание технологий, используемых российскими производителями от мирового уровня	- использование ресурсо- и энергосберегающих технологий, способствующих производству конкурентоспособной продукции по цене и качеству; - технологическая реконструкция, механизация и автоматизация производств	- сокращение, а впоследствии ликвидация технологического отставания от ведущих мировых производителей машиностроительной продукции
Информационная	- ограниченность доступа к информации, достоверной и своевременной, на основе которой возможно принятие решений по управлению производственной деятельностью, как на стратегическом, так и на оперативном уровне	- организация государством информационной и организационно-методической инфраструктуры; - создание современных нормативно-технических документов на основе передовых научных достижений; - совершенствование механизма отчетности реализации стратегий модернизации подотраслей и предприятий машиностроения	- формирование централизованной базы данных нормативно-технической и методической документации
Макроэкономическая	- низкий платежеспособный спрос на продукцию отечественного машиностроения; - отрицательное сальдо внешнеторгового оборота; - высокий риск научно-технической деятельности; - высокая стоимость материально-технического обеспечения деятельности предприятий; - отсутствие взаимосвязи НИИ и научно-технических центров с крупными предприятиями; - слаборазвитая система производственной кооперации и рынков по сбыту выпускаемой продукции	- развитие механизмов частно-государственного партнерства в инновационной сфере; - регулирование государством услуг и тарифов естественных монополий; - развитие транспортной, энергетической, консалтинговой и финансовой инфраструктуры; - усиление контроля за органами сертификации, выполняющими работы по оценке машиностроительной продукции, в том числе импортного производства; - обеспечение тарифно-таможенного регулирования развития отечественного машиностроения; - совершенствование законодательной базы по внешнеторговой деятельности; - формирование новой организационной системы по созданию и продвижению отечественной машиностроительной продукции	- расширение рынка продаж машиностроительной продукции в России и за рубежом; - увеличение доли налоговых поступлений в бюджет РФ; - ослабление зависимости экономического развития страны от сырьевых рынков; - формирование современных инновационноориентированных бизнес-структур; - формирование нормативной системы, стимулирующей инновационную деятельность; - повышение качества стандартизации, сертификации и метрологического сопровождения производства

Критерием реализации стратегии будет являться решение научно-технологических задач по созданию принципиально новой техники и технологии, повышению технологического уровня подотраслей; производственных проблем по выпуску конкурентоспособной продукции, увеличению использования существующих и созданию новых мощностей; социальных вопросов по улучшению условий труда, повышению квалификации персонала; экономических задач по повышению эффективности производства, рациональному использованию ресурсов.

Обоснованность представленной стратегии выражается в максимальном приросте продукции машиностроения высокого качества при оптимальном соотношении в темпах изменения производительности труда, фондовооруженности и материалоемкости изделий. Данная стратегия направлена на решение ключевых проблем машиностроения с учетом внешних и внутренних особенностей его развития.

Сформулированные критерии экономической обоснованности стратегии позволяют спрогнозировать сценарии развития комплекса с учетом поставленной цели, задач и ресурсообеспеченности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дубровина Н.А. Проблемы отечественного машиностроения // Организационно-экономические и технологические проблемы модернизации экономики России : сб. статей III Междунар. науч.-практ. конференции. Пенза: РИО ПГСХА, 2013. С. 41–46.

2. РФ. Минпромэнерго. Об утверждении Стратегии развития авиационной промышленности на период до 2015 года : приказ № 85 от 20.04.2006.

3. РФ. Минпромэнерго. Об утверждении Стратегии развития транспортного машиностроения Российской Федерации в 2007-2010 годах и на период до 2015 года : приказ № 391 от 18.09.2007.

4. РФ. Правительство. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : распоряжение № 1662-р от 17.11.2008.

5. РФ. Минпромторг. Об утверждении Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года : приказ № 319 от 23.04.2010.

6. РФ. Минпромторг. Об утверждении Стратегии развития тяжелого машиностроения на период до 2020 года : приказ № 1150 от 09.12.2010.

7. РФ. Минпромторг. Об утверждении Стратегии развития энергомашиностроения Российской Федерации на 2010-2020 годы и на перспективу до 2030 года : приказ № 206 от 22.02.2011.

8. РФ. Правительство. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года : распоряжение № 2227-р от 08.12.2011.

9. РФ. Минпромторг. Об утверждении Стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2020 года : приказ № 1810 от 22.12.2011.

10. РФ. Правительство. Стратегия развития промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 года : распоряжение № 91-р от 30.01.2013.

11. Беляев В.В. Машиностроение России: особенности и тенденции развития // Стратегические ориентиры развития экономических систем в современных условиях: межвузов. сб. ст. Самара: Самарский университет, 2013. Вып. 1. С. 34–43.

STRATEGIC DIRECTIONS FOR RESEARCH AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF MECHANICAL ENGINEERING IN RUSSIA

© 2015

N.A. Dubrovina, candidate of economical science, associate professor, head of chair "General and strategic management"
Samara State University, Samara (Russia)

Abstract: The paper considers the strategic direction for research and technological development of engineering. It is expected that through the implementation of strategies to improve the efficiency of the machinery should be based on the assessment of the organizational reserves, as well as opportunities for the development of equipment and technology. Highlighted aim and objectives and criteria for the implementation of the strategy. Indicated that the development of strategic plans for development of machine-building enterprises, special attention should be given to improving the quality of products. It is determined that the implementation of the strategy should be based on using a comprehensive, systematic, targeted and resource approaches. Perspective directions of development of engineering must solve the basic problems of the complex, which is designated in the work. Special attention is drawn to the need to implement the complex of measures aimed at adapting the domestic mechanical engineers to WTO conditions, namely at maximum production, the creation of favorable conditions for domestic producers, providing priority directions of development of the Russian economy. Attention to strategic risks the development of engineering, among which highlighted the global, legal, financial, ecological, innovative, commercial, competitive, social, institutional, and strategic risks. The validity of the presented strategies is expressed in the maximum growth of engineering products of high quality with the best proportion to the rate of change of labour productivity, capital intensity and material goods.

Keywords: strategy, scientific and technological development, engineering, resources, strategic goal, objectives, strategic plan, risks, implementation of the strategy.

УДК 316.4

СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВАЯ МОБИЛЬНОСТЬ МОЛОДЕЖИ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

© 2015

Т.Н. Иванова, доктор социологических наук, доцент, заведующий кафедрой «Социология»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: Автор статьи анализирует скорость и интенсивность социально-трудовой мобильности молодежи как основные показатели количественного анализа процессов мобильности, рассматривает динамику трудовых ресурсов в современном российском обществе. В работе отражена общая концепция механизма социально-трудовой мобильности молодежи. Социально-трудовая мобильность и профессиональная ориентация молодежи являются необходимыми условиями успеха реализации государственных программ борьбы с такими видами безработицы, как структурная и региональная. При анализе социально-трудовой мобильности и профориентации молодежи целесообразно применять системный метод, позволяющий выявить единый комплекс факторов, оказывающих влияние на процессы мобильности молодежи. Реализация концепции социально-трудовой мобильности молодежи будет максимальной, если будут сформированы условия для экономического роста, социальной и трудовой стабильности и государственного регулирования процессов занятости молодежи. Сущность механизма системы мобильности рабочей силы на рынке труда обобщает множество конкретных явлений экономического, социального, демографического и психологического характера. Структура механизма мобильности рабочей силы на рынке труда состоит из пяти элементов: хозяйственный механизм и способ его управления, социально-экономическая структура общества, экономическое положение индивида, мотивационные механизмы экономического поведения человека на рынке труда, движение рабочей силы на рынке труда, то есть сама мобильность.

Ключевые слова: молодежь, личность, труд, мобильность, безопасность, кадры, потенциал, интенсивность, концепция, скорость, общество, экономика, показатель, эффективность, поведение, индивид.

Исследователь К.С. Ерохина под мобильностью на рынке труда понимает процесс перемещения рабочей силы на новые рабочие места. Однако перемещение и мобильность – понятия не однозначные. В научной литературе мобильность рассматривается как общее понятие различных видов перемещения и в этом случае может быть синонимом переселения. Отсюда мобильность рассматривается как общее понятие потенциальной реальной миграции [4]. Так, Т.И. Заславская считает, что мобильность и миграция – это разные понятия. Под миграцией населения следует понимать территориальное перемещение, а под мобильностью – способность к миграции. Другими словами, миграция населения – это фактическое перемещение, а мобильность – всего лишь готовность к нему [6].

По прогнозам демографов, трудовой потенциал России в будущем будет быстро падать. Это неизбежно и крайне негативно скажется на ее положении в экономической конкуренции с другими странами.

Динамика трудовых ресурсов связана с парадоксальной, на первый взгляд, ситуацией настоящего периода, согласно которой при значительной убыли населения страны численность населения в трудоспособном возрасте растет. Это результат того, что из рабочего возраста выходит малолюдное поколение, рожденное в 1942–1946 гг., а вступает в этот возраст относительно многолюдное поколение, рожденное в 80-е гг. Однако вскоре ситуация станет прямо противоположной: из рабочего возраста будет выходить многолюдное поколение, рожденное в послевоенные годы, а входить в него – малолюдное, рожденное в 90-е. С 2009 г. начнется быстрая убыль трудовых ресурсов, снижение в них доли молодежи и рост лиц предпенсионного и пенсионного возраста. Детальный анализ показывает, что в 2020 г. сегодняшним сорокалетним, которые будут представлять старшую возрастную когорту в рабочей силе, будет около шестидесяти лет. Это поколение обладает образованием и профессиональным опытом, полученным еще в советское доперестроечное время. Человеческий капитал девальвируется и к 2020 г. может существенно обесцениться. Таким образом, старение рабочей силы будет сопровождаться значительной амортизацией воплощенного в ней человеческого капитала [10]. В итоге демографы приходят к выводу, что при любом вероятном сценарии демографического развития России в будущем не удастся избежать значительного сокращения рабочей силы и ее старения. Без эффективного стимулирования миграции предложение труда будет уменьшаться по величине и ухудшаться по структуре. Для стабилизации численности и состава рабочей силы необходима активная миграционная политика, направленная на привлечение рабочей силы в молодом возрасте [10].

Соответствует ли нынешняя государственная миграционная политика объективным потребностям страны в количестве и качестве трудовых ресурсов – этот вопрос остается открытым. В связи с такой перспективой возникают еще по меньшей мере две проблемы – проблема регулирования профессиональной мобильности, контроля за ее интенсивностью и проблема собственно экономической безопасности, которая реально существует при стечении подобных обстоятельств.

Для количественного анализа процессов мобильности обычно используют показатели скорости и интенсивности социальной мобильности. Под скоростью мобильности понимается вертикальная социальная дистанция или число страт – политических, профессиональных и экономических, которые проходит индивид в его движении вверх или вниз за определенный промежуток времени. Под интенсивностью мобильности понимается число индивидов, меняющих социальные позиции в вертикальном или горизонтальном направлении за определенный промежуток времени. Часто возникает необходимость рассмотреть процесс мобильности с точки зрения взаимосвязи ее скорости и интенсивности. В этом случае используется совокупный интегральный индекс мобильности для данной социальной общности [2].

Таким путем можно, например, сравнить одно общество с другим с целью выяснения, в каком из них или в какой период мобильность по всем показателям выше. Такой индекс может быть рассчитан отдельно по политической, экономической или профессиональной области деятельности.

Нет единства взгляда и на такие понятия, как трудовая мобильность и профессиональная мобильность. Во многом они совпадают и означают движение, однако понятие «трудовая мобильность», по мнению исследователя А.А. Иванкова, несколько шире, чем понятие «профессиональная мобильность», которая предполагает движение квалифицированной рабочей силы (как внутри предприятия, так и за его пределами) [1].

Родоначальником теории мобильности рабочей силы по всеобщему признанию является А. Смит, которым было отмечено два существенных свойства мобильности рабочей силы – общественное разделение труда и экономическое обособление индивидов [3].

А. Смит показал, что росту спроса на рабочую силу противостоит предложение труда. Противоречие между

спросом и предложением на рынке труда разрешается посредством установления цены труда. Материальное стимулирование труда – это итоговый результат мобильности рабочей силы и вместе с тем ее постоянно воспроизводимая предпосылка.

В отечественной науке мобильность рабочей силы на рынке труда может быть представлена логической схемой «потребность – труд – мобильность» (А.М. Добрусин, А. И. Анчишкин), из которой следует, что изменение потребностей и их более динамичный характер относительно производительных сил вызывает мобильность самих производительных сил, в том числе и рабочей силы. Как считают исследователи, рабочая сила имеет более подвижный характер в силу ряда причин:

– рабочая сила неотделима от самого человека и является решающей фигурой производства;

– формирование рабочей силы происходит длительное время;

– использование рабочей силы вызывает необходимость повседневного ее возмещения и восстановления утраченной в процессе производства способности к труду;

– направление и скорость движения рабочей силы не всегда совпадают с движением средств производства.

По мнению Е.В. Клинковой, анализ социально-трудовой мобильности молодежи целесообразно рассматривать с точки зрения системного метода, позволяющего выявить единый комплекс факторов, оказывающих влияние на процессы мобильности молодежи [7].

Исследователь С.В. Курганова указывает, что социально-трудовая мобильность производится по следующим основаниям: по степени свободы, по возрастным характеристикам, по направлению, по источнику перемещения [8].

По направлению мобильность может быть горизонтальной или вертикальной. Принадлежность к тому или иному типу мобильности определяется степенью изменения трудового статуса работника. При горизонтальном перемещении социальный статус работника не изменяется. Горизонтальное перемещение, как правило, не сопровождается фундаментальным обучением сотрудника новым знаниям, так как специфика работы остается прежней, и применяется для мотивации сотрудников, у которых нет возможности продвинуться по службе выше и которые уже долго находятся на одном рабочем месте.

Примером вертикальной мобильности служит продвижение вверх или вниз по иерархической структуре организации в рамках мероприятий по управлению деловой карьерой. По характеру такое перемещение является более сложным, чем горизонтальное, и несет в себе кардинальные изменения в трудовых отношениях и обязанностях работника. Вертикальное перемещение, в какую сторону оно бы ни было направлено, приводит к социально-экономическим изменениям в общественной жизни человека [7].

Трудовые перемещения основаны на перемещениях, по которым трудовая мобильность может быть обменной и структурной. Структурная мобильность есть производная социально-экономических изменений, которые происходят в обществе. Обменная мобильность в основе своего возникновения имеет социальные факторы, такие как предоставление широкого спектра социальных гарантий и льгот, предоставление возможности получения образования, изменения в ценностно-мотивационной структуре общества [7].

Степень свободы возникновения социально-трудовой мобильности молодежи – вынужденная или добровольная – определяет и ее особенности. К вынужденным перемещениям относятся перемещения по инициативе администрации без согласия работника; перемещения, вызванные конфликтными отношениями работника в коллективе; перемещения, основанные на принудительном выборе. Другие формы трудовой мобильности носят добровольный характер. Трудовые перемещения способны носить разовый или перманентный характер. На протяжении всего профессионального пути работник может несколько раз изменять место работы для получения максимальных условий для удовлетворения его социально-экономических потребностей [7].

Социально-трудовая мобильность принимает различные формы в зависимости от характера перемещений. Принято различать организованные и неорганизованные формы. К организованным относятся перевод на другое предприятие, организованный набор, перевод на другое место работы, переселение семей. Неорганизованные формы включают мобильность кадровых перемещений между организациями, сферами экономики и внутри предприятия.

При внутренней мобильности происходит смещение движущих мотивов, и они выстраиваются примерно так: мотивы качества жизни (основные), далее условия труда и, наконец, профессионально-производственные факторы [12].

Для предприятия наиболее значимыми оказываются внешние перемещения, так как в большинстве случаев не сразу удается заполнить образовавшиеся свободное рабочее место сотрудником, производительность которого была равна показателям ушедшего. Необходимо некоторое время на обучение, адаптацию на новом рабочем месте и в трудовом коллективе, что приводит к увеличению статьи расхода по перечисленным мероприятиям, чего можно было бы избежать, если бы не произошло высвобождение предыдущего работника.

При изучении неорганизованной формы социально-трудовой мобильности молодежи можно выделить такое специфическое ее проявление, как вторичная занятость. В условиях рыночных отношений активное население оказывается вовлеченным в сферы вторичной занятости, увеличивается уровень мобильности. Благодаря вторичной занятости происходит расширение профессиональных навыков работников. Работники государственного сектора получают возможность реализовывать профессиональные навыки на предприятиях, непосредственно вовлеченных в рыночный процесс. Таким образом, так называемая полумобильность и является регулятором трудовых перемещений на рынке труда. Наличие такой формы профессиональной деятельности позволяет сдерживать негативные последствия от чрезмерной мобильности, удовлетворяя потребности всех субъектов этого процесса [13].

Исследователь А.М. Халикова рассматривает соответствие спроса и предложения рабочей силы, где предполагает не только наличие определенного количества работников на рынке труда, но и наличие рабочей силы. Если количество работников на рынке труда формируется под воздействием демографических регуляторов, то качественные параметры предложения рабочей силы в большей степени формируются под воздействием социально-экономических факторов, определяемых уровнем квалификации, профессиональной подготовкой и образованием и изменением структуры рабочей силы [13].

Таким образом, предложение рабочей силы на рынке труда состоит в совершенствовании качественных показателей рабочей силы. Их рост создает предпосылки для значительного повышения уровня социальной и трудовой мобильности. Качественные характеристики структуры рабочей силы служат объективной основой для формирования эффективной структуры экономики в целом.

Социально-трудовая мобильность и профессиональная ориентация молодежи являются необходимыми условиями успеха реализации государственных программ борьбы с такими видами безработицы, как структурная и региональная.

При анализе социально-трудовой мобильности и профориентации молодежи целесообразно применять системный метод, позволяющий выявить единый комплекс факторов, оказывающих влияние на процессы мобильности молодежи [14–20].

Реализация концепции социально-трудовой мобильности молодежи будет максимальной, если будут сформированы условия для экономического роста, социальной и трудовой стабильности и государственного регулирования процессов занятости молодежи [21–25].

Итак, социально-трудовая мобильность молодежи и

профессиональная ориентация, являясь показателями рынка рабочих мест, отражают движение рабочей силы на рынке труда, с учетом изменений предложения рабочих мест.

Общая концепция механизма социально-трудовой мобильности молодежи заключается в следующем: система мобильности фиксирует характер экономической деятельности индивида, которая формируется под воздействием демографических, социальных, экономических и психологических регуляторов. Именно эти факторы и оказывают огромное влияние на процесс социальной и трудовой мобильности молодежи на рынке труда [11].

Анализ социально-трудовой мобильности молодежи на рынке труда крупного региона, по нашему убеждению, может представлять особый научный и практический интерес, поскольку социально-трудовая мобильность молодежи в исследовании рассматривается сквозь призму трудовых отношений, протекающих в регионе [26–30]. Из этого следует, что социально-трудовая мобильность молодежи представляет собой сложный процесс, зависящий как от субъективных установок личности, так и от объективных обстоятельств, одни из которых – социально-экономические условия крупного социотерриториального комплекса, каковым является регион.

Сущность механизма системы мобильности рабочей силы на рынке труда обобщает множество конкретных явлений экономического, социального, демографического и психологического характера. Структура механизма мобильности рабочей силы на рынке труда состоит из пяти элементов: хозяйственный механизм и способ его управления, социально-экономическая структура общества, экономическое положение индивида, мотивационные механизмы экономического поведения человека на рынке труда, движение рабочей силы на рынке труда, то есть сама мобильность [31].

Таким образом, анализ социально-трудовой мобильности молодежи позволяет выявить объективные источники ее возникновения и подойти к рассмотрению современного состояния социально-трудовой мобильности молодежи в регионе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бабушкина Т., Гарсия-Исер М. Молодежь на рынках труда и образовательных услуг // Человек и труд. 2004. № 6. С. 40–43.

2. Воронов В.В. Экономическое сознание и ценностные ориентации выпускников вузов Латгалии // Социологические исследования. 2010. № 2. С. 64–68.

3. Гринберг Р.С. Системный анализ российской трансформации // Социологические исследования. 2010. № 9. С. 141–144.

4. Ерохина К.С. Социальная мобильность ученых в России XXI веке // Социологические исследования. 2008. № 9. С. 4–19.

5. Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни: очерки теории. Новосибирск: Наука, 1991. 446 с.

6. Иванков А.А. Трудовая мобильность в переходной экономике как объект социологического анализа : автореф. дис. … канд. социол. наук. М., 2005. 25 с.

7. Клинкова Е.В. Трудовая мобильность человеческих ресурсов: социальный механизм формирования трудового потенциала промышленных предприятий : автореф. дис.… канд. социол. наук. Волгоград, 2009. 24 с.

8. Курганова С.В. Трудовая мобильность в условиях российской транзитивности : автореф. дис. … канд. социол. наук. Саратов, 2005. 18 с.

9. Новиков С.Н. Социальная мобильность выпускников вузов в условиях модернизации российского общества : дис. … канд. социол. наук. Ставрополь, 2005. 157 с.

10. Обзор занятости в России. Вып. 1 (1991-2000 гг.) / сост. Н.Т. Вишневская. М.: ТЕИС, 2002. 351 с.

11. Просольченко С.А. Социальная мобильность как объект социального управления : автореф. дис. … канд. социол. наук. Пятигорск, 2010. 26 с.

12. Радаев В.В. Экономическая социология. М.: Аспект Пресс, 1998. 368 с.

13. Халикова А.М. Трудовая мобильность на промышленных предприятиях мегаполиса: На примере г. Москвы : дис. … канд. социол. наук. М., 2006. 165 с.

14. Иванова Т.Н. Теоретико-методологические подходы к изучению социально-трудовой мобильности и профессиональной ориентации молодежи // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 4. С. 28–30.

15. Шестакова Н.Н., Скворцова М.Б., Кузьмина Л.К. Влияние трансформации социального пространства на формирование человеческого капитала и социально-трудовых отношений // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2014. № 1 (33). С. 25–31.

16. Иванова Т.Н. О структурных элементах социально-трудовой мобильности молодежи на рынке труда // Карельский научный журнал. 2014. № 4. С. 15–18.

17. Бекоева М.И. Формирование профессиональной мобильности студентов как важная составляющая проблемы трудоустройства выпускников вуза // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2014. № 3. С. 27–30.

18. Самиева О.Б., Сбитнева А.Н. Психолого-педагогические проблемы академической мобильности в современной системе образования // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2013. № 4. С. 57–60.

19. Криводонова Ю.Е. Профориентация подростков с ограниченными возможностями здоровья // Карельский научный журнал. 2013. № 4. С. 20–22.

20. Бураева В.Г. Сущность и содержание профессиональной мобильности студентов как педагогической категории // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2014. № 3. С. 51–54.

21. Иванова Т.Н. Конструирование региональной концептуальной модели социально-трудовой мобильности и занятости молодежи // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 4. С. 25–27.

22. Иванова Т.Н. Теоретико-методологические подходы к изучению социально-трудовой мобильности и профессиональной ориентации молодежи // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 4. С. 70–72.

23. Кулиева Ш.Э. Социально-психологические аспекты женской занятости // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2013. № 1 (12). С. 128–130.

24. Иванова Т.Н. Скорость и интенсивность как основные показатели количественного анализа процессов социально-трудовой мобильности молодежи // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 4. С. 142–144.

25. Гагиев Н.Н. Учет социально-экономической неоднородности территорий в процессе стратегического управления // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2013. № 8 (12). С. 286–288.

26. Иванова Т.Н. Социально-трудовой потенциал молодежи как стратегический ресурс современного общества (на примере Самарской области) // Карельский научный журнал. 2014. № 4. С. 114–116.

27. Кондратенко Е.В. Актуальные проблемы современной молодежи как индикатор уровня социальной безопасности российского общества // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. Т. 1. № 2 (18). С. 83-87.

28. Иванова Т.Н. Социально-профессиональное самоопределение молодежи в условиях крупного промышленного города (опыт социологического исследования на примере г.о.Тольятти) // Карельский научный журнал. 2014. № 4. С. 60–61.

29. Иванова Т.Н. Социально-профессиональное ориентирование современной российской молодежи: структурный анализ // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 4. С. 11–15.

30. Еременко Т.А. Адаптация выпускников как критерий профессиональной мобильности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2014. № 1 (16). С. 83–85.

31. Хананова Х.Н. Профориентация как фактор совершенствования кадрового потенциала предприятия: по материалам ОАО «Татнефть» : дис. … канд. социол. наук. Казань, 2004. 177 с.

SOCIAL AND LABOR MOBILITY OF YOUNG PEOPLE IN THE LIGHT OF LABOR RELATIONS

© 2015

T.N. Ivanova, Doctor of Sociology, Associate Professor, Head of Chair "Sociology"
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Abstract: The author analyzes the speed and intensity of social and occupational mobility of young people as the key indicators of a quantitative analysis of the processes of mobility. The author examines the dynamics of the labor force in the modern Russian society. The paper deals with the general concept of the mechanism of social and labor mobility of young people. Social and labor mobility and professional orientation of young people is a prerequisite for successful implementation of government programs to deal with such types of unemployment, as structural and regional. In the analysis of the social and labor mobility and career counseling youth is advisable to apply a systematic method to identify a single set of factors that influence the processes of youth mobility. Implementation of the concept of social and occupational mobility of young people will be the maximum, will be formed if the conditions for economic growth, social and labor stability and state regulation of youth employment. The essence of the mechanism of labor mobility in the labor market force summarizes many specific phenomena economic, social, demographic and psychological nature. The structure of the mechanism of labor mobility in the labor market is made up of five elements: the economic mechanism and method of administration, socio-economic structure of society, the economic situation of the individual, motivational mechanisms of economic human behavior in the labor market, the movement of labor in the labor market, that is the mobility.

Keywords: youth, identity, work, mobility, security, personnel, capacity, intensity, concept, speed, society, economy, metrics, performance, behavior, individual.

УДК 338.242

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ БИЗНЕСА В ИСПОЛЬЗОВАНИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2015

И.Е. Ильина, доктор экономических наук, доцент, заведующий отделом «Правовые проблемы сферы науки и инноваций»
Российский институт экономики, политики и права в научно-технической сфере, Москва (Россия)
С.П. Бурланков, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Технический сервис машин»
Мордовский государственный университет, Саранск (Россия)

Аннотация: Инструменты, стимулирующие развитие рынка результатов интеллектуальной деятельности (РИД), могут оказывать воздействие как на предложение новых продуктов и технологий, так и на их спрос. Задача государства – создать побудительные мотивы для бизнеса: к осуществлению собственных исследований и разработок с целью создания новых продуктов и технологий и последующего их внедрения в производство; к кооперации бизнеса с наукой с целью создания новых продуктов и технологий и последующего их внедрения в производство; к приобретению РИД с целью их использования для производства продукции (новое оборудование, материалы, технологии и т. д.). Одной из наиболее острых проблем российской экономики является незначительный спрос со стороны предпринимательского сектора на имеющуюся промышленную интеллектуальную собственность. Для изменения сложившейся ситуации предлагается реализовать систему налоговых мер направленных на стимулирование заинтересованности бизнеса в использовании результатов интеллектуальной деятельности. Это будет способствовать росту потребления результатов интеллектуальной деятельности, введению в хозяйственный оборот уже имеющихся РИД, а также проведению исследований и разработок с целью создания новых РИД, которые впоследствии будут использоваться в производственном процессе, прежде всего, новых высокотехнологичных отраслей экономики.

Ключевые слова: результаты интеллектуальной деятельности, налоговое стимулирование, бизнес, инновационная активность, исследования и разработки, нематериальные активы, налоговые льготы, лицензионный договор.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Влияние инструментов налогового стимулирования заинтересованности бизнеса в вовлечении результатов интеллектуальной деятельности (РИД) в хозяйственный оборот на увеличение ВВП является актуальной проблемой как для развитых, так и для развивающихся стран. Наибольший эффект достигается странами, использующими гибкие инструменты налогового регулирования, позволяющие оперативно маневрировать льготами в зависимости от изменения целей и задач государства.

Перечень налоговых стимулов для инновационных предприятий в России, по данным ОЭСР [1], сопоставим с уровнем налоговой поддержки в Норвегии, Канаде и в два раза выше, чем в США, Великобритании и Японии. В рейтинге стран по стимулированию развития рынка интеллектуальной собственности по косвенной поддержке бизнеса среди 36 стран Россия занимает 23 место (рисунок 1).

Рис. 1. *Прямое и косвенное стимулирование заинтересованности бизнеса в использовании результатов интеллектуальной деятельности*

Однако доля инноваций в российском производстве невелика, а инновационная деятельность растет низкими темпами. Инновационная активность организаций обрабатывающего производства в 2013 году составила 11,9 %, то есть всего одна организация из 10 осуществляет технологические инновации (таблица 1).

Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции данных организаций составил 11,6 % [2]. Доля инновационно-активных малых предприятий еще ниже, так же как и их вовлеченность в производственный процесс. Таким образом, существующие налоговые меры используются недостаточно эффективно и требуют доработки.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых основывается автор; выделение не разрешенных ранее частей общей проблемы. В мировой практике налоговые льготы в большинстве случаев не ведут к масштабной инновационной политике. Например, в Испании на один доллар, вложенный в НИОКР, приходится 45 центов налоговых льгот, в Мексике – 40 центов, в Португалии – 35. Однако эти страны пока не достигли высоких результатов в области новых технологий. В США на 1 доллар приходится всего 7 центов, в Германии и странах Северной Европы, где в последнее время активно развивается инновационный сектор, налоговые льготы отсутствуют [1].

Как показывает опыт Республики Беларусь, налоговые каникулы на 1,5 года по налогу на прибыль, исчисленному из прибыли, полученной в результате постановки на баланс неучтенных объектов интеллектуальной собственности, в первый год привели к увеличению поступления объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот в 53,2 раза [3].

А.В. Брызгалин утверждает, что налоговое стимулирование инноваций в отрыве от других экономических факторов не приносит результата, поскольку инновационные процессы обусловлены не налоговыми льготами, а потребностями развития производства и расширения бизнеса [4].

Как отмечает Л.М. Гохберг, в России относительно востребованными мерами налогового стимулирования являются освобождение от НДС при выполнении исследований и разработок (ИиР) и патентно-лицензионных операций, а также льгота по учету целевых грантов [5]. Среди пользователей налоговыми льготами доминирующее положение в России занимает государственный сектор, что противоречит передовым практикам и глобальным трендам поддержки науки и инноваций, которые предполагают ставку на предпринимательский сектор, прежде всего малые и средние предприятия. Данное обстоятельство не позволяет рассчитывать на эффективность налогового стимулирования инновационной деятельности и дает основания для пересмотра и оптимизации его инструментария.

Формирование целей статьи (постановка задания). В области налоговой политики меры, ориентированные на поддержание инновационного бизнеса, принимаются на протяжении последних двух десятков лет, что привело к улучшению качества налогового регулирования и администрирования в целом, однако проблема инновационной активности предприятий остается нерешенной.

Необходимо выявить основные препятствия эффективного налогового стимулирования заинтересованности бизнеса в проведении ИиР и внедрении в хозяйственную деятельность РИД. Для этого следует систематизировать основные меры налогового стимулирования с целью выработки предложений по их доработке.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Можно выделить ряд препятствий по эффективному использованию существующих налоговых льгот, направленных на стимулирование инновационной деятельности предприятий.

Исходя из формулировки некоторых налоговых мер, становится понятно, что применять их будет достаточно сложно. К таким мерам относится, например, учет расходов на НИОКР в 1,5 размере. Для получения права на эту льготу налогоплательщик обязан предоставить отчет о НИОКР, на основании которого ФНС России формирует экспертное заключение – разрешить или запретить применять данную льготу. Финансирование написания отчета по установленной форме должно осуществляться налогоплательщиком, однако не все хотят идти на такие затраты. При этом существует риск отказа в применении льготы и наложения штрафов и пени.

Отдельные налоговые меры вызывают вопросы с точки зрения потребности их применения с учетом возможностей предприятий. Налоговые льготы по упрощенным режимам налогообложения могут оказаться неэффективными, поскольку субъекты упрощенных режимов – как правило, это малые предприятия – реже осуществляют инновации. В России доля малых инновационных предприятий составляет около 10 % от общего числа малых предприятий. Это связано с тем, что для осуществления инноваций необходимы свободные и недорогие материальные и нематериальные ресурсы, а их объем у малых предприятий ограничен. Существующие льготы (уменьшение налоговой базы на размер расходов на патентование, обучение сотрудников, освоение новых производств, НИОКР, техническое перевооружение и т. д.) действуют в случае осуществления малым предприятием дополнительных расходов. Таким образом, возникает опасение, что льготы не будут применяться в полном объеме или действуют всего лишь для 10 % от общего количества малых предприятий.

Ограниченная возможность списания на затраты НИОКР с повышающим коэффициентом 1,5 для организаций, проводящих НИОКР, снижает возможности и является сдерживающим фактором для проведения ИиР организациями, не входящими в перечень, утвержденный Постановлением Правительства от 24 декабря 2008 г. № 988 [6].

Таблица 1.

Показатели инновационной активности предприятий России 2009–2013 гг.

Предприятия	Доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем числе предприятий, %			Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, %			Затраты на технологические инновации предприятий, млн руб.		
Показатели	2009	2011	2013	2009	2011	2013	2009	2011	2013
Обрабатывающее производство	10,8	11,1	11,9	6,1	6,8	11,6	239117	370006	580116,4
Малый бизнес	4,1	5,1	4,8	1,4	1,5	2,1	6793,5	9473,3	13510,5
Средний и крупный бизнес	6,7	6	6,2	3,5	6,3	7,1	342969,8	465107,8	1098918,7

Согласно пп. 26 п. 2 ст. 149 НК РФ налогоплательщикам установлена льгота по НДС при использовании РИД в производстве продукции в безусловном порядке: «Не подлежит налогообложению (освобождается от налогообложения) реализация (а также передача, выполнение, оказание для собственных нужд) на территории Российской Федерации исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для электронных вычислительных машин, базы данных, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау), а также прав на использование указанных результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора» [7].

Отсутствие выбора по использованию льготы по НДС при использовании РИД в производстве продукции не во всех случаях выгодно налогоплательщику. Бывают ситуации (отдельные годы), когда существенная часть затрат у налогоплательщика идет с НДС (аренда, закупка оборудования и т. д.), а выручка по льготе – без НДС. В итоге у налогоплательщика складываются существенные суммы НДС к возмещению из бюджета, которыми он не может своевременно воспользоваться. Поэтому в некоторых случаях налогоплательщику выгоднее получать выручку с НДС и не пользоваться льготой.

В условиях существующей налоговой модели основная доля бюджетных, в том числе налоговых, доходов приходится на федеральный уровень. Поскольку стимулирование инновационной деятельности носит, как правило, рискованный характер, то власти соответствующего уровня не заинтересованы в расходовании бюджетных средств на проекты, эффективность которых не поддается точному определению и в большинстве случаев носит вероятностный характер. В данной ситуации возможно использование налогового стимулирования, в том числе и на межбюджетном уровне, когда бюджет более высокого уровня выделяет в той или иной форме средства для их использования в системе налоговых стимулов инновационной деятельности на региональном уровне. В настоящее время около 60 % от числа субъектов РФ (50 регионов), не имеет законодательных актов, закрепляющих условия и порядок предоставления налоговых льгот компаниям, осуществляющим инновационную деятельность. При этом общее количество мер, направленных на стимулирование инновационной деятельности в регионе, не превышает четырех, что с одной стороны, характеризует низкую предпринимательскую активность в регионах, а с другой, уровень региональной законодательной инициативы в сфере инновационной деятельности.

Существующая система мер имеет ряд концептуальных и технических недостатков, что приводит к снижению эффективности их применения. При отсутствии комплексного использования инструментов стимулирования инновационной активности предприятий, включающих меры не только прямого, но косвенного финансирования ИиР и внедрения РИД, применение только налоговых мер является недостаточным. Также существует ряд препятствий в применении отдельных видов налоговых льгот, связанных как с трудностями при выполнении условий их получения, так и с особенностями ведения бухгалтерского учета. Некоторые льготы востребованы в недостаточной мере, поскольку в настоящий момент направлены на группу предприятий (преимущественно малых), имеющих низкую инновационную мотивацию в связи с нестабильной экономической ситуацией.

Таким образом, при разработке новых инструментов необходимо по возможности отказаться от введения дополнительных несущественных налоговых стимулов и сконцентрироваться на совершенствовании механизмов, способствующих наиболее эффективному использованию существующих мер, что позволило бы реализовать качественно новые подходы в реформировании системы налогового стимулирования разработки и внедрения РИД в предпринимательском секторе.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Маневрируя налоговыми ставками, льготами и штрафами, изменяя условия налогообложения, вводя специальные налоги, государство может создавать условия для заинтересованности бизнеса в использовании результатов интеллектуальной деятельности и проведении собственных ИиР. В целях стимулирования патентования, постановки на баланс и коммерциализации РИД предлагается внести следующие изменения в Налоговый кодекс РФ.

1. Дополнить ст. 251: освободить от налога на прибыль доход, возникающий в результате постановки на баланс РИД, полученных безвозмездно, а также созданных ранее и выявленных в ходе инвентаризации. Одновременно установить, что подобные РИД амортизации не подлежат.

2. Дополнить ст. 249: включить доход, возникающий при отчуждении исключительных прав на РИД, а также доходы по лицензионным договорам при исчислении налога на прибыль с применением коэффициента 0,65. При этом, с целью совершенствования государственного учета РИД, установить, что данная льгота возникает только в случае регистрации РИД в ЕГСУ НИОКТР.

Данная мера будет способствовать увеличению количества сделок с РИД, в том числе их выведению из теневого оборота.

В современных условиях субъектам предпринимательской деятельности выгоднее использовать права на РИД путем заключения договора на выполнение НИОКР, а не заключать лицензионный договор. Договор на НИОКР «конкурирует» с лицензионным договором в связи с тем, что тематики исследований могут частично дублироваться, и РИД, полученные в ходе выполнения НИОКР, могут быть неоднократно проданы с применением льготного механизма списания затрат на НИОКР. Также это приводит к тому, что РИД как объект права не регистрируются. Реализация предлагаемой меры позволит не только увеличить количество сделок с РИД, но и снять данные препятствия развития рынка ИС.

3. Дополнить п. 7 ст. 262: в случаях, при которых предусмотрено списание затрат на НИОКР с коэффициентом 1,5, распространить действие данного коэффициента на все организации, осуществляющие НИОКР, не ограничиваясь перечнем, утвержденным Постановлением Правительства от 24 декабря 2008 г. № 988 (рисунок 2).

Рис. 2. *Расширение перечня НИОКР, затраты на которые списываются с применением коэффициента 1,5*

4. Дополнить п. 8 ст. 262: упростить процедуру подтверждения факта проведения НИОКР. Установить, что регистрация НИОКР и полученных результатов в государственной системе учета ЕГСУ НИОКР является подтверждением проведения НИОКР. В качестве подтверждения факта осуществления НИОКР и создания РИД предоставить негосударственным предприятиям и

организациям на выбор следующие формы: предоставление информации о регистрации НИОКР в ЕГСУ НИОКР или предоставление в налоговую инспекцию отчета о НИОКР в соответствии со ст. 262 НК РФ. Обеспечить полный доступ ФНС РФ в систему ЕГСУ НИОКР, включая полные тексты отчетов о проведенных НИОКР, для подтверждения факта их осуществления.

Данная мера связана с режимом списания затрат с фактом регистрации НИОКР и полученных результатов в государственной системе учета ЕГИСУ НИОКР. В качестве подтверждения факта осуществления НИОКР и создания РИД предлагается предоставить предприятиям выбор формы подтверждения: оформление патента, регистрация отчета о проведенных НИОКР в ЕГИСУ НИОКР или предоставление в налоговую инспекцию отчета о НИОКР.

Следует отметить, что к 2016 году планируется сокращение бюджетных расходов на ИиР в сумме 70,4 млрд руб., при этом основное сокращение ожидается за счет сокращения расходов на прикладную науку в размере 78,6 млрд руб., незначительно увеличатся расходы на фундаментальные исследования – на 8,2 млрд руб. (рисунок 3).

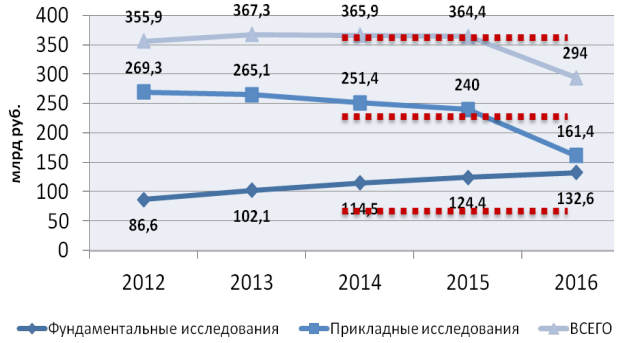


Рис. 3. *Ассигнования на гражданскую науку из средств федерального бюджета*

Общая сумма выпадающих доходов бюджета от предлагаемых налоговых мер по стимулированию заинтересованности бизнеса в использовании РИД и проведении ИиР составит 21 млрд руб. (30 % от общей суммы сокращения бюджетных расходов на ИиР). Таким образом, предлагается при сокращении объема прямого финансирования заинтересованности бизнеса в использовании РИД и проведении ИиР частично восполнить поддержку за счет применения косвенных мер налогового стимулирования.

Налоговые льготы на НИОКР в сфере бизнеса являются на сегодняшний день одним из самых распространенных, а также достаточно сложных экономических механизмов стимулирования инвестиционной активности предприятий. Данный механизм соответствует принципам рыночного регулирования, снижая предельные издержки предпринимательского сектора, связанные с проведением ИиР, и, одновременно, оставляя право выбора проведения ИиР или приобретения РИД самим предприятием.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013. Innovation for Growth. URL: oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-scoreboard-2013_sti_scoreboard-2013-en.

2. Наука и инновации: статистический сборник. URL: gks.ru/wps/wcm/ connect /rosstat_main /rosstat/ru /statistics/science_ and_innovations/science/#.

3. Республика Беларусь. Президент. О государственном стимулировании использования объектов интеллектуальной собственности : указ № 479 от 31.08.2000.

4. Налоги и налоговое право / под ред. А.В. Брызгалина. М.: Аналитика-Пресс, 1997. 600 с.

5. Гохберг Л.М., Китова Г.А., Рудь В.А. Налоговая поддержка науки и инноваций: спрос и эффекты // Форсайт. 2014. Т. 8. № 3. С. 18–41.

6. РФ. Правительство. Об утверждении перечня научных исследований и опытно-конструкторских разработок, расходы налогоплательщика на которые в соответствии с пунктом 7 статьи 262 части второй налогового кодекса Российской Федерации включаются в состав прочих расходов в размере фактических затрат с коэффициентом 1,5 : постановление № 988 от 24.12.2008.

7. Налоговый кодекс Российской Федерации. URL: consultant.ru/document/cons_doc_LAW_126186/.

8. Бюджетный кодекс Российской Федерации. URL: consultant.ru/popular/budget/.

9. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. URL: consultant.ru/document/cons_doc_LAW_126186/.

10. Рец В.В. Актуальные проблемы налогообложения инновационной деятельности на современном этапе // Известия Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2014. № 4. С. 77–82.

11. Ильина И.Е., Грибовский А.В. Государственная поддержка рынка результатов интеллектуальной деятельности как фактор развития малого инновационного предпринимательства // Управление инновационной деятельностью экономических систем (ИНПРОМ-2014) : труды междунар. науч.-практ. конф. СПб., 2014. С. 153–162.

12. Ильина И.Е. Новая модель грантового финансирования российской науки // Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2014) : труды междунар. науч.-практ. конф. СПб., 2014. С. 39–45.

13. Ильина И.Е., Сергеева О.Л., Юревич М.А. Механизмы повышения эффективности системы научных фондов в России // Экономика и промышленная политика: теория и инструментарий. СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2014. С. 32–68.

14. Голиченко О.Г. Основные факторы развития национальной инновационной системы: уроки для России. М.: Наука, 2011. 634 с.

15. Налоговое стимулирование инновационных процессов / отв. ред. Н.И. Иванова. М.: ИМЭМО РАН, 2009. 160 с.

16. Феоктистова Т.В. Дискуссионные аспекты применения налоговых регуляторов инновационной деятельности в России // Стратегия развития экономики. 2014. № 19. С. 32–38.

17. Налог на прибыль организаций: основные проблемы и направления совершенствования // Л. Анисимова, Т. Малинина, Е. Шкребела; под ред. С.Г. Синельникова-Мурылева, И.В. Трунина В 3-х томах. Том 3. Институт экономики переходного периода. М.: ИЭПП, 2008. С. 557–558.

18. Куклина Е.А. Государственная поддержка инноваций в контексте модели инновационного менеджмента // Управленческое консультирование, 2013. №9 (57). С. 11–21.

19. Неволин И.В., Еганов Д.А. Последствия налоговой реформы дляисполнителей государственных контрактов // Налоги и налогообложение. 2015. №2. С. 86–97.

20. Atkinson R.D., Scott M. Andes. Patent boxes: innovation in tax policy and tax policy for Innovation // The information technology and innovation foundation. – 2011. – October. URL: http://www.itif.org/files/2011-patent-box-final.pdf.

21. Jia Lynn Yang. Here's a war over R&D tax credits. And companies keep winning. Washingtonpost 2014. 24 January. URL: http://www.washingtonpost.com/blogs/wonkblog/wp/ 2014/01/24/theres-a-war-over-rd-tax-credits-and-companies-keep-winning/.

22. The Atlantic century II: benchmarking EU & U.S. Innovation and competitiveness / The Information technology and innovation foundation. 2011. July. URL http://www.itif.org/files/2011-atlantic-century.pdf.

TAX INCENTIVES FOR BUSINESS INTEREST IN THE USE OF RESULTS OF INTELLECTUAL ACTIVITY

© 2015

I.E. Ilina, Doctor of Economics, Associate Professor, Head of the "Legal Problems of Science and Innovation" Department
Russian Institute of Economics, Politics and Law in scientific and technical sphere, Moscow (Russia)
S.P. Burlankov, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Chair "Technical Machine Service"
Mordovian State University, Saransk (Russia)

Abstract: Tools to stimulate market development of the results of intellectual activity (RIA) may have an impact on both the supply of new products and technologies, as well as on their demand. The state's task is to create incentives for business: firstly, to implement its own research and development to create new products and technologies and their subsequent implementation in production; secondly, to cooperate with science in order to create new products and technologies and their subsequent implementation in production; and finally, to acquire RIA for use in the production process (new equipment, materials, technology, and so on). One of the most acute problems of the Russian economy is little business demand for the existing industrial intellectual property. A system of tax measures to stimulate business interest in using the results of intellectual activity is proposed to implement to change this situation. This will boost the consumption of intellectual property, commercialization of the existing RIA, as well as research and development to create new RIA, which will later be used in the production process, first of all, the new high-tech industries.

Keywords: results of intellectual activity, tax incentives, business, innovation activity, research and development, intangible assets, tax credits, the license agreement.

УДК 658:666.9.012

ОБ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОМ ПОДХОДЕ К ИЗМЕРЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ

© 2015

С.В. Лобова, доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономики, социологии труда и управления персоналом
Е.В. Понькина, кандидат технических наук, доцент кафедры теоретической кибернетики и прикладной математики
Алтайский государственный университет, Барнаул (Россия)

Аннотация: Рассматриваются основные признанные мировой наукой и практикой подходы к измерению эффективности. Исходя из той или иной концепции измерения эффективности, дается характеристика коэффициентного и эконометрического подходов. Осмысливая эконометрический подход, авторы декомпозируют эффективность на две взаимодополняющие компоненты – технологическую и аллокативную эффективности, описание которых представлено в статье. Рассматривая возможность существования границы эффективности, авторы исследуют граничный анализ и неграничный анализ с позиций преимуществ и недостатков их применения. Для детализации особенностей граничного анализа они изучают непараметрический и параметрический подходы, а также стохастический и детерминированный подходы. Показано, что неграничный анализ отклоняет гипотезу о существовании достижимой границы эффективности и базируется на предположении о том, что существует некое «усредненное» состояние предприятия, соответствующее текущему уровню производства при действующих внешних условиях, уровне менеджмента и пр., отклонение от которого в направлении его улучшения характерно для более эффективных предприятий, а в направлении ухудшения – для менее эффективных предприятий. В рамках неграничного анализа широко используются индексы, позволяющие сравнить предприятия по эффективности, в частности, Торнквиста, Малмквиста, Пааше, Лайспереса, и методы регрессионного анализа. Статья написана с обширным применением экономико-математических подходов к описанию сущностных характеристик анализируемых методов оценки эффективности.

Ключевые слова: измерение эффективности, граница эффективности, параметрический подход, непараметрический подход, граничный анализ, неграничный анализ, коэффициентный подход.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Оценка эффективности является одним из наиболее важных элементов управления и ведется в той или иной форме в любой организации. Процесс измерения эффективности предполагает получение достаточно точных сравнительных значений уровня эффективности исследуемого объекта (либо группы объектов) в соответствии с принятым (обоснованным) способом и контекстом исследования. Поэтому в теории говорят об измерении эффективности, а на практике – об ее оценке, при этом показатели, характеризующие эффективность, могут измеряться в различных единицах. Операционализация понятия «эффективность» нами была представлена в работе [1].

В западной литературе описываются различные подходы к измерению эффективности, которые декомпозируются в зависимости от базовой концепции измерения на коэффициентный и эконометрический, а в зависимости от принятых допущений относительно существования границы эффективности – на граничный и неграничный анализ (рисунок 1). В рамках каждого из подходов методически обоснован и развит инструментарий для получения оценок эффективности.

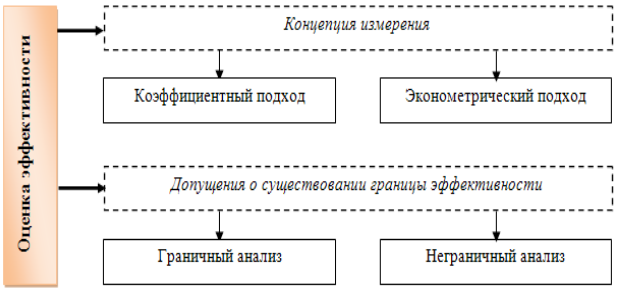


Рис. 1. *Классификация подходов к оценке эффективности*

Вариация подходов обусловливается тем фактом, что в категориальном аспекте эффективность представляет собой качественно-количественную характеристику результата деятельности предприятия. Соответственно, количественно она может быть измерена через некоторое

отношение результата и затрат, а качественно – посредством сравнения с некоторым наилучшим или идеальным вариантом результата.

Настоящая статья носит обзорный характер. Ее задача может быть сформулирована следующим образом – идентификация подходов к измерению эффективности и выявление преимуществ и недостатков их применения.

Обзор подходов к измерению эффективности в зависимости от базовой концепции измерения. В основе коэффициентного подхода находится совокупность критериальных количественно измеримых показателей, отражающих фактически достигнутые результаты. Их часто называют ключевыми индикаторами эффективности (Key Performance Indicators – KPI). Сравнение полученных показателей с некоторыми идеальными (нормативными) значениями, сопоставление их для разных объектов оценки как раз и составляют суть коэффициентного подхода (KPI Approach). Расчет KPIA широко распространен в экономических исследованиях как в России, так и за рубежом.

Между тем, по нашему мнению, коэффициентный подход не лишен недостатков, среди которых следующие.

1. Сложность синтеза частных оценок эффективности, высокая степень субъективности. Подход KPI дает частные оценки эффективности используемых ресурсов, синтез таких оценок затруднен, а использование интегральных критериев в виде свертки показателей приводит к необходимости оценки весовых показателей, выбираемых экспертами либо вычисляемых на основе методов статистики. Использование кластерного подхода к группировке объектов по степени эффективности и формирование на основе полученного кластерного разбиения типологии предприятий приводит зачастую к невозможности, неоднозначности и сложности интерпретации результатов. Кластер, как «сгусток» наиболее похожих по набору свойств объектов, может включать кардинально отличающиеся по эффективности объекты (например, в кластер эффективных могут быть включены как рентабельные, так и нерентабельные предприятия), результат кластеризации зависит как от используемого метода, выбора метрики, так и количества используемых индикаторов.

2. Сравнение предприятий по эффективности на основе частных индикаторов возможно, если они имеют один (сравнимый) масштаб деятельности либо характеризуются постоянным эффектом от расширения масштаба производства. Исследование реальных экономических объектов доказывает, что часто эффект от расширения масштабов производства является переменным, включая области наращивания производства, постоянным или убывающим. В связи с этим очевидно, что сравнение объектов, имеющих различные масштабы деятельности, например, по показателю прибыли в расчете на единицу ресурса, при убывающем эффекте является некорректным. Применение же коэффициентного подхода предполагает принятие гипотезы о постоянном эффекте от расширения масштаба деятельности, т. е. при наращивании объемов использования ресурсов (входов) на некоторую константу $a(a>1,ax)$, результат увеличивается с постоянной скоростью ay, т. е. если при состоянии (x, y) предприятие являлось эффективным, то и при (ax, ay) будет эффективным в той же степени: $E(x,y) = E(ax,ay)$. Так, при сравнении урожайности культуры для двух сельскохозяйственных предприятий с различной площадью посева x_1 и x_2 при равных технологиях, уровне менеджмента и прочих условиях валовой сбор культур при постоянном эффекте от масштаба может быть определен как $y_1 = ay_2$, и, соответственно, эффективность будет равной: $E_1 = \frac{y_1}{x_1} = \frac{ay_2}{ax_2} = E_2$. Такие оценки сопоставимы при постоянном эффекте, при переменном эффекте – нет.

3. Оценки эффективности при их дифференциации по входам с использованием частных критериев могут существенно отличаться от оценки общей эффективности в целом. Этот тезис вытекает из парадокса К. Фокса [2]. Так, если рассмотреть два предприятия, выпускающих однородную продукцию при равной технологии и ценах реализации, используя показатель рентабельности производства в качестве индикатора эффективности, можно получить противоречивые результаты (таблица 1).

4. Сложность учета влияния социально-экономических факторов на уровень эффективности, которая зависит не только от технологических, но и социоэкономических факторов (уровня мотивированности рабочих, их образования, степени ответственности, формы менеджмента, масштабов деятельности предприятия и формы его организации, социально-экономического положения и климатического положения района производства и т. д.). Одна и та же технология возделывания культур будет в различной степени эффективна в других климатических условиях и другой социоэкономической и институциональной среде.

Методически оценка эффективности может не только носить расчетный характер, но и базироваться на использовании сравнительных методов, что методологически определяет сущность эконометрического подхода. При использовании данного метода эффективность предприятия оценивается путем его сравнения с «идеальным», которое работает на пределе своих возможностей выпуска продукции и наиболее оптимальным образом использует имеющиеся в его распоряжении ресурсы.

Эконометрический подход к измерению эффективности начал интенсивно развиваться с середины XX века. Его концептуальные основы были заложены нобелевским лауреатом Ж. Дебрё, который ввел понятие «эффективность выпуска», и М. Фаррелом, определившим категорию эффективности издержек.

В соответствии с данным подходом эффективность декомпозируется на две взаимодополняющие компоненты – технологическую (в некоторых источниках – техническую) и аллокативную эффективности. Первая отражает возможности предприятия в достижении максимального выпуска продукции $y = (y_1,...y_R)$ при использовании доступного набора ресурсов $x = (x_1,...x_S)$ из множества технологий T, описывающих варианты выпуска продукции y при различных вариантах использования ресурсов x : $T = \{(x,y \in R_+^s \times R_+^R \ : x \text{ может произвести } y\}$. Аллокативная эффективность отражает возможности предприятия использовать ресурсы в оптимальной пропорции.

Оценка эффективности в рамках эконометрического подхода направлена на определение качества функционирования предприятия относительно возможных, других лучше функционирующих организаций, выборка которых осуществляется с применением инструментов бенчмаркинга, анализ эпмирических данных которых позволяет построить эффективную производственную функцию (границу производственных возможностей), и осуществление визуализации относительно нее оцениваемого предприятия.

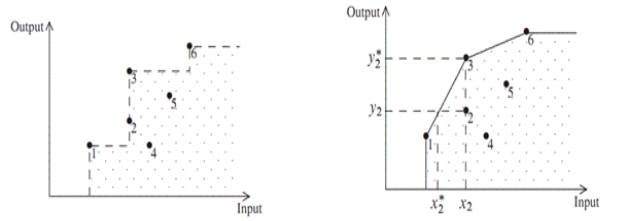
Таблица 1.

Изменение оценок эффективности при их обобщении (парадокс Фокса)

Предприятие	Затраты, тыс. руб./га (вход)		Урожайность, ц/га		Чистая прибыль, тыс. руб./га (выход)		Рентабельность, % (выход/вход)		Рентабельность итого, % (сумма выходов / сумма входов)
	Поле 1	Поле 2	Поле 1	Поле 2	Поле 1	Поле 2	Поле 1	Поле 2	
1	4,3	4,05	13	10	2,2	0,95	51	23	38
2	1,5	4	5	10	1,0	1,0	67	25	36

Иллюстрация этого метода приведена на рисунке 2 для случая одного входа (вида ресурса) и выхода (вида продукции) и наличия информации по 6 предприятиям. Точки (1), (3) и (6) являются лучшими, доминирующими по эффективности и формируют эмпирическую границу эффективности (рисунок 2а).

Анализ положения точки (2) показывает, что она не расположена на границе эффективности, так как для расхода ресурсов x_2 возможно увеличить выпуск до уровня y_2^* (рисунок 2б) либо уменьшить расход ресурсов до x_2^*, не изменяя выпуска. Соответственно, относительная оценка эффективности деятельности предприятия оценивается как $\frac{y_2^*}{y_2}$ либо $\frac{x_2^*}{x_2}$. Кусочно-линейная, выпуклая граница между точками (1), (3) и (6) описывает область максимальных вариантов выпуска при минимальных затратах ресурсов по данным наблюдений группы объектов.



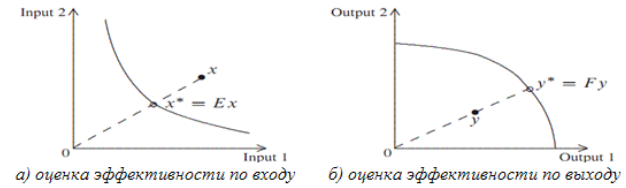
а) ступенчатая граница эффективности *б) выпуклая граница эффективности*

Рис. 2. *Граница эффективности, формируемая по результатам выборки лучших предприятий с использованием инструментария бенчмаркинга*

Граница эффективности описывается комбинацией входов и выходов, удовлетворяющих свойству эффективности: $T^E = \{(x^0, y^0) \in T : M\left(D(x^0, y^0)\right) = \varnothing\}$, где $M\left(D(x^0, y^0)\right)$ – мощность множества лучшим образом функционирующих предприятий (x^0, y^0) $D(x^0, y^0) = \{(x, y) \in T : (x, y) \succ (x^0, y^0)\}$.

Эти способы определения эффективности предполагают знание производственной функции полностью эффективной фирмы, но на практике такое случается крайне редко, что и определяет существенность недостатка эконометрического подхода.

М. Фаррел, развивая вышеобозначенное, считает, что оценка должна базироваться на вычислении радиальной меры эффективности как отношения радиального расстояния наблюдаемого состояния оцениваемого объекта (x,y) к радиальной оценке расстояния граничного (эффективного) состояния (x^E,y^E) – точки, лежащей на границе эффективности. Вариация подхода Фаррела заключается в возможности измерения двух видов эффективности: эффективности выпуска (или эффективности по выходу) и эффективности использования ресурсов (или эффективности по входу) (рисунок 3).



а) оценка эффективности по входу *б) оценка эффективности по выходу*

Рис. 3. *Принцип оценки технологической эффектности по Фаррелу*

При измерении эффективности в пространстве затрат ресурсов радиальная мера эффективности дает оценку максимального равного пропорционального сокращения затрат всех ресурсов, которое может осуществить предприятие, сохранив при этом вектор выпуска продукции. Так, при двух входах и одном выходе граница эффективности представляет собой изокванту, описывающую минимальный расход ресурсов на заданный выпуск продукции области T. Объекты, характеризующиеся неэффективным применением технологии $(x, y) \in T$, имеют расход ресурсов, лежащий выше линии предельной изокванты, т. е. доминируемы точками, лежащими на изокванте. Эффективность по входу описывается как $E_{input} = min\{E>0 : (Ex,y) \in T^E, (x,y) \in T\}$, $E \le 1$. Величина E характеризует фактическое использование ресурсов, обеспечивающих фактический объем выпуска продукции. При $E = 1$ предприятие является эффективным.

Аналогичным образом при измерении эффективности в пространстве выпускаемых продуктов радиальная мера характеризует максимально равное пропорциональное увеличение выпуска продукции без увеличения расхода ресурсов. При наличии двух выходов при равных объемах использования ресурсов можно оценить предельные объемы выпуска (y_1^*, y_2^*), описываемые в виде выпуклой границы. Лучше функционирующие предприятия будут иметь эффективность ниже граничной, соответственно, будут располагаться ниже выпуклой вверх границы. Эффективность по выходу F оценивается как $F = \max\{F > 0 : (x, Fy) \in T^E, (x, y) \in T\}$, $F \ge 1$. F дает оценку потенциальных возможностей наращивания объемов выпуска без изменения расхода ресурсов.

Неэффективность по Фаррелу есть величина отклонения наблюдаемого расхода ресурсов от граничного. В случае ориентации на вход степень неэффективности оценивается расстоянием точки x до точки x^* либо $InE = 1 - E$. Аналогично оценка неэффективности по выходу – расстояние от точки y до y^*: $InF = F - 1$.

Подход Фаррела получил широкое распространение в прикладных экономических исследованиях, в частности, для ранжирования предприятий по эффективности. Модификации данного подхода распространяются на случай недискретных входов и выходов [4], использования различных вариантов расстояний и методов приближения к границе эффективности (оценка Стефарда – обратная оценке Фаррела [5; 6], приближение по гиперболе [7], оценка эффективности на основе Манхэттоновского расстояния, оценки эффективности в динамике на основе Малмквист-индекса [8; 9; 10] , в цепях поставок продукции [11]).

Таким образом, оценка эффективности в рамках эконометрического подхода базируется на методах приближения к границе эффективности либо оценки модельного, усредненного состояния, относительно которого осуществляется измерение эффективности объектов наблюдения. В рамках эконометрического подхода к оценке эффективности развиваются группы параметрических и непараметрических методов, применение которых основано на допущении о существовании границы эффективности.

Обзор подходов к измерению эффективности на основе допущения о существовании границы эффективности. Граничный анализ получил активное развитие в зарубежных научно-практических исследованиях оценки эффективности деятельности предприятий, базируясь на постулате, что существует достижимый максимум результатов деятельности (потенциал), обусловливающий эффективность предприятия в текущих внешних условиях, описываемый в виде границы эффективности. Принципы ее нахождения мы описали выше.

Негранычный анализ отклоняет гипотезу существования достижимой границы эффективности и базируется на предположении о том, что существует некое «модельное», «усредненное» состояние предприятия, осуществляющего определенный вид экономической деятельности, соответствующее текущему уровню производства в каждый момент времени при действующих внешних условиях, уровне менеджмента и пр., отклонение от которого в направлении его улучшения характерно для более эффективных предприятий, а в направлении ухудшения – для менее эффективных предприятий. В рамках негранично-

го анализа широко используются индексы, позволяющие сравнить организации по эффективности, в частности, Торнквиста, Малмквиста, Пааше, Лайспереса, TFP (Total Factor Productivity), и методы регрессионного анализа. Неграничные методы используются при недостатке данных либо объема выборки для применения граничной методологии, широко применяются для ценового регулирования и выработки антимонопольной политики в Великобритании, Испании, Австралии, Канаде и др. странах. Одно из направлений неграничной методологии сфокусировалось на объяснении различий в экономических показателях стран / регионов / отраслей, выявлении факторов и различий экономического роста.

Граничный анализ базируется на подходах, отличающихся особенностями приближения границы эффективности: непараметрическом и параметрическом; стохастическом и детерминированном. Общие характеристики указанных подходов приведены на рисунке 4. Рассмотрим их подробнее.

		Приближение границы эффективности	
		П: Путем построения эконометрической модели, граница эффективности гладкая	НП: Путем оценки граничных (доминирующих) объектов, граница эффективности кусочно-линейная
Гипотеза о факторах неэффективности	Д: Неэффективность обусловлена только нерациональностью использования входов и генерации выходов	П + Д	НП + Д
	С: Неэффективность связана также с действием факторов стохастической природы	П + С	НП + С

Примечание. Приняты следующие обозначения подходов: П – параметрические; НП – непараметрические; Д – детерминированные; С – стохастические.

Рис. 4. *Особенности подходов к оценке эффективности при допущении о существовании границы эффективности*

Непараметрический подход основан на формировании границы эффективности путем ее аппроксимации по фактическим данным используемых ресурсов и выпуска продукции ряда предприятий. Эмпирическое приближение границы эффективности описывается множеством:
$EF_1 = \{(x^E, y^E) \in T : x^E = \lambda x;\ y^E = \lambda y;\ \lambda \geq 0;\ (x,y) \in T\}$,
где $\lambda = (\lambda_1, ..., \lambda_N)$ – вектор коэффициентов линейной комбинации, описывающей границу эффективности для выборки объектов размерности *N*. При условии $\sum_{n=1}^{N} \lambda_n = 1$ множество EF_1 является выпуклым (симплекс). Если для некоторого предприятия *n* выполнено $(x_n, y_n) = (x_n^E, y_n^E) = (\sum_{n=1}^{N} \lambda_n x_n, \sum_{n=1}^{N} \lambda_n y_n)$ при $\lambda \geq 0$, то уровень фактических результатов деятельности соответствует граничному среди оцениваемых предприятий.

Непараметрический подход традиционно ассоциируется с методом оболочки данных и конструированием границы эффективности путем последовательного решения задач математического программирования по набору наблюдений [12]. Построение границы эффективности осуществляется по выборке предприятий, ведущих деятельность в относительно равных социально-экономических, политических и географических условиях, при этом достаточно обладать информацией об используемых ресурсах и выпуске продукции. Граница эффективности формируется лучше функционирующими предприятиями в пространстве производственных возможностей. Предприятие $0 \in \{1, ..., N\}$ с параметрами (x^0, y^0) считается лучше функционирующим по отношению к предприятию с параметрами (x,y) (обозначим как $(x^0, y^0) \succ (x, y)$), если $x^0 \leq x, y^0 \geq y$, т. е. при меньших ресурсах возможен выпуск большего объема продукции и $(x^0, y^0) \neq (x, y)$ [3]. Знак «$\succ$» используется для обозначения доминирования.

Параметрический подход базируется на построении модели производственной функции на основе данных выборки с использованием вектора параметров, т. е. для получения оценок эффективности требуется спецификация и идентификация производственной функции: $y = F(x, \varepsilon, u)$, где $\varepsilon -$ отклонение от границы эффективности, вызванное действием совокупности факторов, не учтенных в модели (шум); $u -$ отклонение, связанное с неэффективным исполнением производственных задач $(u \geq 0)$.

Граница эффективности на основе параметрического подхода определяется множеством точек:
$$EF_2 = \{(x^E, y^E) \in T : y^E = F(x^E, 0, 0);\ \lambda \geq 0\}.$$

Предприятие *n* расположено на границе эффективности, если его фактические результаты (x_n, y_n) удовлетворяют аппроксимируемой зависимости $y_n^E = y_n = F(x_n, \varepsilon_n, 0)$, т. е. отклонение от границы вследствие низкой эффективности исполнения равно нулю: $u_n = 0$.

Детерминированный подход основывается на предположении о том, что отклонение от границы эффективности обусловлено только неэффективностью деятельности ($\varepsilon = 0$), фактически $y = F(x, u)$ – модель полной границы [4], которая «ограничивает» сверху при $u = 0$ все точки наблюдений.

Стохастический подход учитывает в составе отклонения от границы эффективности оба фактора: и шум, и неэффективность $(u, \varepsilon \neq 0)$, поэтому часть точек лежит «выше» границы, так как их фактическое отклонение по эффективности обусловлено действием других факторов.

Таксономия базовых методов численной оценки эффективности приведена в таблице 2. Каждая группа включает различные модификации методов построения границы эффективности, основывающихся на различных предположениях относительно технологии производства, вида распределения шума и специфики данных.

Отметим, что введенные 30 лет назад методы DEA и SFA являются чрезвычайно популярными, ежегодно выходят тысячи публикаций, освещающих результаты исследований различных аспектов их применения. В частности, мы применили эти методы для количественной оценки влияния технологических и социоэкономических факторов на эффективность сельскохозяйственных предприятий, результаты которого представлены в работе [21].

Для применения детерминированного подхода важным является анализ эффективности сопоставимых объектов, на практике отклонения от границы эффективности могут быть вызваны действием стохастических факторов, например, таких как различия в благоприятности климатических условий для сравниваемых объектов. Соответственно, случайные отклонения от границы эффективности могут быть вызваны не только изменением исследуемых входов, а множеством других факторов, поэтому получаемые оценки могут быть некорректными. Применение непараметрических методов связано с решением проблемы формирования выборки сопоставимых объектов. В связи с этим метод DEA как инструмент для оценки технической эффективности в сельском хозяйстве был отклонен некоторыми исследователями в связи со стохастичностью природы производства и низкой сопоставимостью объектов. Так, объем используемых ресурсов может быть одинаковым при производстве, а их качество различное, что существенно определяет продуктивность сельскохозяйственных культур. При выражении входов в денежной форме возможна существенная дифференциация цен на одни ресурсы, одинаковые по качеству.

Основными недостатками применения стохастических методов являются: необходимость предположения о типе распределения случайных отклонений от границы неэффективности ε (как правило, предполагается стандартное, нормальное распределение); сложность и неоднозначность выделения компоненты, отвечающей

Таблица 2.

Базовые методы оценки эффективности на основе граничного подхода (сформировано на основе [12] с дополнениями авторов)

Виды методов / подходов	*Детерминированный*	*Стохастический*
Параметрический	*Метод параметрической коррекции обычными наименьшими квадратами – Parametric Corrected Ordinary Least Squares (COLS)*	*Параметрический метод стохастического граничного анализа – Stochastic Frontier Analysis (SFA)*
	Предложен Д. Айгнером и С. Чу [13], К. Ловеллом [14], У. Грином [15]	Исследован Д. Айгнером, К. Ловеллом и П. Шмидтом [16], Г. Баттисом и Т. Коэлли [17]
	Предполагает построение регрессионной модели границы эффективности и ее параллельный сдвиг до первой точки касания с одним из наблюдаемых значений, соответственно, объект, наблюдаемые значения которого лежат на границе эффективности, является эффективным, для остальных – отклонение от границы эффективности связано неэффективностью	Основан на построении стохастической модели производственной функции и предположении, что вариация продуктивности связана как с неэффективностью деятельности, так и с «шумом», поэтому граница эффективности «погружена» в область реализации фактических результатов деятельности
Непараметрический	*Метод обволакивающей поверхности – Data Envelopment Analysis (DEA)*	*Метод анализа стохастической обволакивающей поверхности – Stochastic Data Envelopment Analysis (SDEA)*
	Предложен А. Чарнесом, У. Купером и Е. Рходесом [18]	Исследован К. Ландом и К. Ловеллом [19], О. Олесеном и Н. Петерсеном [20]
	Основан на приближении границы эффективности линейной комбинацией входов и выходов путем решения задачи линейного программирования, при этом отклонения от границы рассматриваются только как результат неэффективного исполнения, предположения о наличии шума в данных и отклонения вследствие действия других факторов не рассматриваются	Граница эффективности стоится аналогично методу DEA, но погружена в область определения данных с учетом шума. Оценки эффективности зависят от предположения о типе распределения вероятностей шума

за неэффективность u (в настоящее время эта методологическая проблема решена лишь частично); возникающие сложности с учетом многопродуктовости производства (множества выходов). Решение последней проблемы осуществляется, как правило, путем агрегирования множества выходов до одного и использование для этого весов (например, цен реализации продукции).

Заключение. В статье рассмотрены различные подходы, разработанные мировой наукой, к измерению эффективности. Различия аспектов применения этих методов и основополагающих гипотез, а также всеобщая популярность обусловливают необходимость синтеза результатов оценки эффективности деятельности множества сравниваемых предприятий на основе детерминированного и стохастического подходов, что позволит повысить согласованность оценок и их объективность. Как отмечено в работе [2], синтез стохастического и детерминированного подходов, непараметрических и параметрических методов выступает одним из приоритетных направлений научных исследований граничной методологии. Однако до сих пор не решенной и обсуждаемой научной общественностью является проблема существенных различий в получаемых оценках неэффективности на основе непараметрического и параметрических подходов, которая характерна для подобных задач. Ее существование приводит к необъективности получаемых оценок эффективности и, соответственно, неадекватности их интерпретации, а впоследствии некорректности вырабатываемых управленческих решений по регулированию производственных процессов. Между тем применение данных методов широко распространено в зарубежных исследованиях, в частности, для оценки эффективности сельскохозяйственного производства и его подотраслей, функционирования финансовых учреждений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лобова С.В., Понькина Е.В. Сущность эффективности в контексте актуальных парадигм экономики и менеджмента // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 4. С. 30–37.

2. Fox K.J. Efficiency at Different Levels of Aggregation: Public vs Private Sector Firms // Economics Letters. 1999. Vol. 65. № 2. P.173–176.

3. Murillo-Zamorano L.R. Economic Efficiency and Frontier Techniques // Journal of Economic Surveys. 2004. Vol. 18. № 1. P. 33–77.

4. Charnes A., Cooper W., Lewin A., Seiford L. Data Envelopment Analysis: Theory, Methodology and Applications. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1995.

5. Shephard R.W. Cost and Production Functions. Princeton. New Jersey: Princeton University Press, 1953.

6. Shephard R.W. Theory of Cost and Production Functions. Princeton. New Jersey: Princeton University Press, 1970.

7. Fare R., Grosskopf S., Lovell C. The Measurement of Efficiency of Production. Kluwer Nijhoff Publishing, 1985.

8. Malmquist S. Index Numbers And Indifference Curves // Trabajos de Estatistica. 1953. Vol. 4. P. 209–242.

9. Caves D.W., Christensen L.R., Diewert W.E. The Economic Theory of Index Numbers and the Measurement of Input, Output, and Productivity // Econometrica. 1982. Vol. 50. № 6. P. 1393–1414.

10. Fare R., Grosskopf S., Lindgren B., Ross P. Productivity Development in Swedish Hopsitals: a Malmquist Output Index Approach // Data Envelopment Analysis: Theory, Methodology, and Application. Kluwer Academic Publishers, 1994. Chap. 13. P. 253–272.

11. Райнер Дж., Хофман П. Анализ эффективности процессов в цепях поставок // Российский журнал менеджмента. 2012. Т. 10. № 2. С. 89–116.

12. Bogetoft P., Otto L. Benchmarking with DEA, SFA, and R. New York: Springer, 2011. 351 p.

13. Aigner D., Chu S. On Estimating the Industry Production Function // American Economic Review. 1968. Vol. 58. P. 826–839.

14. Lovell C.A.K. Production Frontiers and Productive Efficiency // Fried H., Lovell C.A.K, Schmidt S. (eds). The Measurement of Productive Efficiency: Techniques and

Applications. New York: Oxford University Press, 1993.

15. Greene W. A Gamma-Distributed Stochastic Frontier Model // Journal of Econometrics. 1990. Vol. 46. P. 141–164.

16. Aigner D., Lovell C.A.K., Schmidt P. Formulation and Estimation of Stochastic Frontier Production Function Models // Journal of Econometrics. 1977. Vol. 6. P. 21–37.

17. Battese G., Coelli T. Frontier Production Functions, Technical Efficiency and Panel Data: With Application to Paddy Farmers in India // Journal of Productivity Analysis. 1992. Vol. 3. P. 153–169.

18. Charnes A., Cooper W., Rhodes E. Measuring the Efficiency of Decision Making Units // European Journal of Operational Research. 1978. Vol. 2. P. 429–444.

19. Land K.C., Lovell C.A.K., Thore S. Chance-constrained Data Envelopment Analysis // Managerial and Decision Economics. 1993. Vol. 14. P. 541–554.

20. Olesen O., Petersen N.C. Chance Constrained Efficiency Evaluation // Management Science. 1995. Vol. 41. № 3. P. 442–457.

21. Лобова С.В., Понькина Е.В., Межин С.А., Курочкин Д.В. Применение методов DEA и SFA для количественной оценки влияния технологических и социо-экономических факторов на эффективность сельскохозяйственных предприятий // Вестник алтайской науки. 2014. № 1. С. 258–267.

AN ECONOMETRIC APPROACH TO MEASURING EFFICIENCY: THE THEORETICAL ASPECT OF THE STUDY

© 2015

S.V. Lobova, doctor of economical sciences, head of chair
"The Economy, sociology of work and human resource management"
E.V. Ponkina, candidate of technical sciences, associate professor of the chair
"The theoretical cybernetics and the applied mathematics"
Altai State University, Barnaul (Russia)

Abstract: The main approaches to efficiency measurement recognized as world science and practice are considered. On the basis of this or that concept of efficiency measurement the characteristic of coefficient and econometric approaches is given. Comprehending econometric approach, authors decomposed efficiency on two complementary components – technological and allokative efficiency which descriptions are presented in article. Considering possibility of existence of limit of efficiency, authors investigate the boundary analysis and not boundary analysis from positions of advantages and shortcomings of their application. For specification of features of the boundary analysis they study nonparametric and parametrical approaches, and also the stochastic and determined approaches. It is shown that not boundary analysis rejects a hypothesis of existence of achievable limit of efficiency and is based on the assumption that there is a certain "average" condition of the enterprise corresponding to the current level of production under the operating external conditions, management level and so forth the deviation from which in the direction of its improvement is characteristic for more effective enterprises, and in the direction of deterioration – for less effective enterprises. Within not boundary analysis the indexes allowing to compare the enterprises for efficiency, in particular, indexes of Tornquist, Malmkvist, Paasche, Laysperes, and methods of regression analysis are widely used. Article is written with extensive application of economic-mathematical approaches to the writing of intrinsic characteristics of the analyzed efficiency assessment methods.

Keywords: measurement of the efficiency, efficiency frontier, parametric approach, non-parametric approach, boundary analysis, non-edge analysis, coefficient approach.

УДК 657

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

© 2015

Е.В. Павлова, студент института финансов, экономики и управления
М.В. Боровицкая, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: Для собственников и потенциальных инвесторов организации наиболее важным источником информации являются сведения, содержащиеся в бухгалтерской отчетности. Особенно важен такой показатель, как величина собственного капитала. В статье рассмотрены проблемы отражения собственного капитала в бухгалтерской отчетности и оценки его стоимости методами затратного подхода. Предложены пути по улучшению данных методов.

Ключевые слова: собственный капитал, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, затратный подход.

Вся деятельность организации от ее создания до ликвидации связана с исчислением стоимости собственного капитала. Для инвесторов и предпринимателей он является важнейшей категорией функционирования бизнеса, так как он отражает затраты по созданию фирмы (цену приобретения бизнеса), исчисление изменения собственного капитала в рамках теории управления стоимостью, а также стоимость остатка имущества в случае ликвидации организации.

Для точного определения суммы собственного капитала организации необходима информация, поэлементно раскрывающая имущественное состояние организации. В бухгалтерском учете источником для получения такой информации служит бухгалтерская отчетность, а точнее, бухгалтерский баланс [1–6].

Бухгалтерский баланс описывает в динамике состояние активов организации, собственных и заемных средств и их стоимостное выражение за период 3 года. Для пользователей баланс – это система данных, которая описывает как имущественное положение организации, так и источники формирования данного имущества.

Ценность бухгалтерского баланса состоит в том, что в III его разделе «Капитал и резервы» отражается информация о составе и сумме собственного капитала, инвестированного и накопленного.

Величина собственного капитала организации, отражаемая в бухгалтерском балансе, дает следующую информацию [7].

1. Данная величина отражает сумму, которая соответствует стоимости предприятия.

2. Данная сумма – это активы, оставшиеся от общей суммы при ликвидации предприятия.

3. Величина собственного капитала по балансу показывает реальную стоимость доли каждого участника

общества при ее приобретении организацией.

4. Дает гарантии инвесторам и кредиторам о возврате предоставляемой сумме организации.

5. Для принятия управленческих решений оперативного характера или стратегической направленности необходимо проведение финансового анализа, которое основывается на данных величины собственного капитала.

6. Бухгалтерский баланс отражает все изменения, происходящие с собственным капиталом, что дает возможность определить совокупность полученной прибыли организации.

Для более верной оценки стоимости собственного капитала организации в отчете о финансовом положении фирмы должен быть использован затратный подход (на основе активов), т. е. отражена текущая стоимость собственного капитала организации. Однако бухгалтерская стоимость собственного капитала должна быть основана на доходном подходе, т. е. быть близка к рыночной стоимости [8–12]. Эти две величины собственного капитала на практике никогда не совпадают, так как по балансу стоимость собственного капитала имеет затратную базу, а реальная рыночная стоимость основана на будущих затратах и перспективах фирмы. Связь между данными величинами слишком мала, так что стоимостной мультипликатор, оцениваемый сравнительным подходом, является вспомогательным или не берется во внимание совсем.

Затратный подход может быть применен лишь в том случае, если существует возможность замены одного объекта другим, который является точной копией первого (стоимость воспроизводства) или имеет одинаковые с ним полезные свойства (стоимость замещения). Также затратный подход учитывает уменьшение стоимости объекта с течением времени вследствие физического износа, функционального или экономического устаревания.

При проведении анализа методом затратного подхода основной информационной базой, с которой следует начинать, является бухгалтерский баланс организации, составляющийся на базе стоимостных показателей. Основное предназначение бухгалтерского баланса – отражение реального финансового положения организации, однако данные бухгалтерского баланса и финансовой отчетности указываются по первоначальной исторической стоимости, что порождает конфликт между методом учета и данным основным предназначением, так как баланс, составленный на основе исторических данных, не может верно отразить финансовое положение организации и место, которое она занимает на рынке. В действительности такой бухгалтерский баланс может отразить финансовое положение новой, недавно созданной организации. Основными причинами, которые приводят к неадекватной оценке имеющихся активов предприятия по бухгалтерскому балансу, являются изменение во времени реальных цен на товары и оборудование, здания и технику, недостатки амортизационной и учетной политики и др.

Анализируя сумму собственного капитала организации методом затратного подхода, обычно опираются на его реальную рыночную стоимость в данный момент времени, тем самым уходя от проблем, изложенных выше. Отметим, что рыночная стоимость некоторых активов организации может совпадать с их стоимостью по бухгалтерскому балансу, например, сумма денежных средств, однако данное утверждение уже не будет менее актуально для величины запасов или дебиторской задолженности. Другие активы (недвижимость, оборудование и т. д.) в бухгалтерском учете достаточно редко соответствуют своей рыночной стоимости с течением времени. Самые большие трудности возникают с учетом и отражением в отчетности нематериальных активов, часто можно встретить случаи, когда некоторые организации совсем не отражают в бухгалтерской отчетности нематериальные активы, созданные самостоятельно.

На основе приведенной информации можно сделать вывод, что метод затратного подхода основан на отражении в бухгалтерском балансе справедливой (рыночной) стоимости всех активов, обязательств и собственного капитала организации. Таким образом, при затратном методе происходит корректировка бухгалтерского баланса в соответствии с рыночными ценами. Отметим, что данный подход отвечает условиям, представленным в международных стандартах финансовой отчетности. Данный метод предполагает стопроцентный контроль над состоянием бизнеса и его ликвидностью на рынке, иначе должны применяться соответствующие скидки с расчетной стоимости.

Базовая формула затратного подхода следующая [1]:

$$СК = А – Об,$$

где СК – стоимость собственного капитала;
А – стоимость активов;
Об – стоимость обязательств.

Существует два основных метода затратного подхода:

1) метод чистых активов;

2) метод ликвидационной стоимости.

Наиболее часто применяется метод чистых активов, рассмотрим его подробнее.

Метод чистых активов используется для оценки организации как целостной системы. Главный принцип для данного метода: предприятие – не набор активов, а комплекс, который функционирует для достижения своих целей. Проводя анализ, можно сказать, сколько собственных средств потребуется предпринимателю для создания аналогичного действующего предприятия (принцип субституции). Согласно этому принципу инвестор (покупатель) не станет платить больше, чем потребуется вложений на создание аналогичного бизнеса.

Метод чистых активов дает возможность устранить недостатки современного бухгалтерского баланса и принципов учета, чтобы показать реальную стоимость имеющегося и вложенного в организацию имущества. В данном методе также принимается во внимание и амортизирующая стоимость, т. е. объекты имущества оцениваются по реальной стоимости, но с учетом амортизации.

Амортизация – это потеря ценности по ряду причин, которые можно объединить в три группы:

1) физический износ;

2) функциональное устаревание;

3) экономическое устаревание. Экономическое устаревание объектов учитывается в последнюю очередь.

Алгоритм оценки собственного капитала при методе чистых активов можно представить следующим образом.

Шаг 1. Выявление реальной рыночной стоимости активов организации.

Шаг 2. Выявление реальной рыночной стоимости обязательств.

Шаг 3. Расчет стоимости собственного капитала как разницы рыночной стоимости активов и обязательств организации.

Первый шаг по определению стоимости активов организации является наиболее трудоемким в данном методе и вызывает наибольшие методические трудности.

На практике используют следующие подходы к оценке стоимости активов [13].

1. Использование балансовой стоимости без корректировок.

2. Применение индекса инфляции или изменения валютных курсов для корректировки балансовой стоимости.

3. Определение рыночной стоимости активов организации.

4. Расчет рыночной стоимости активов при их дальнейшем использовании.

5. Определение стоимости активов, основанное на анализе ликвидности активов.

6. Определение стоимости, которая соответствует общепринятым стандартам, но также отвечает и определенным условиям и требованиям заказчика данной оценки.

Некоторые подходы имеют существенные отступления от требований метода чистых активов. Первые два подхода, по сути, являются экспресс-оценкой, которая

не имеет большого значения для анализа. Последние два подхода учитывают определенные требования заказчика анализа. Поэтому существует вероятность при использовании затратного подхода существенно недооценить собственный капитал организации.

Существует мнение, что проблему оценки нематериальных активов может решить содержащаяся в них деловая репутация, или гудвилл (Goodwill), которая возникает при покупке организации как имущественного комплекса.

Так, в п. 42 положения по бухгалтерскому учету ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» сказано: «Для целей бухгалтерского учета стоимость приобретенной деловой репутации определяется расчетным путем как разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения)» [14]. При расчете покупной цены собственного капитала организации используется доходный или сравнительный метод [15]. Для метода чистых активов гудвилл рассчитывается как разница между суммой собственного капитала организации, определенной по сравнительному или доходному методу, и рыночной стоимостью собственного капитала организации, определенной по методу чистых активов.

Можно выделить следующие составляющие гудвилла [13]:

1) активы, которые не были учтены при оценке рыночной стоимости приобретения оборудования, т. е. такие активы, как затраты на установку оборудования;

2) нематериальные активы, которые не были учтены или не были идентифицированы;

3) синергетический эффект от покупки бизнеса для покупателя;

4) возможные причины, которые сыграли роль на переговорах по заключению сделки между продавцом и покупателем;

5) определенные условия, которые повлияли на цену при проведении сделки.

Исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод, что величина собственного капитала организации может колебаться из-за ряда причин, не относящихся к нематериальным активам (НМА).

Второй метод затратного подхода, который мы называли, – метод ликвидационной стоимости. Метод ликвидационной стоимости исходит из того, что анализируемое предприятие подлежит ликвидации, рассматриваются различные варианты ликвидации организации и продажи ее активов. Соответственно данному методу активы и обязательства организации оценивают с учетом затрат на ликвидацию и погашение обязательств в конкретные сроки. Так, различают упорядоченную и принудительную ликвидацию.

Следует отметить, что метод ликвидационной стоимости не основан на принципе действующей организации, однако его можно использовать для оценки «избыточных» активов, т. е. тех активов, которые в случае их продажи принесут больший доход, чем при дальнейшем функционировании.

Базовое условие для применения метода затратного подхода – дальнейшее функционирование предприятия. Если данное условие выполняется, тогда можно сформировать примерную цену стоимости организации, которая будет равна рыночной стоимости имущества плюс затраты, связанные с доставкой и вводом оборудования в эксплуатацию. Такая стоимость в теории оценки называется «рыночной стоимостью при продолжающемся использовании» [13, с. 258]. Второй способ оценки предприятия – это рыночная стоимость имущества за вычетом расходов по продаже и выведению его из эксплуатации, или ликвидационная стоимость.

Различия в вариантах оценки стоимости предприятия можно продемонстрировать, составив таблицу 1.

Таблица 1.

Взаимосвязь стоимостей собственного капитала

СКрын.	- Гудвилл	
	СКч.а.	- Зп
		- Зл
		СКл

где СКрын. – рыночная стоимость собственного капитала действующей организации;

СКч.а. – рыночная стоимость собственного капитала организации, которая рассчитана по методу чистых активов;

Гудвилл – разница между рыночной и балансовой стоимостью собственного капитала;

Зп – затраты, связанные с приобретением и вводом в эксплуатацию имущества;

Зл – затраты, связанные с ликвидацией организации;

СКл – ликвидационная стоимость собственного капитала.

Поскольку стоимость собственного капитала действующей организации равна стоимости воспроизводства (замещения) активов минус стоимость обязательств, то в результате применения метода чистых активов определяется часть стоимости собственного капитала действующей организации, приходящаяся на контролируемые организацией идентифицируемые активы [7].

При выборе метода оценки собственного капитала стоит учесть, что ликвидационная стоимость собственного капитала меньше стоимости капитала, рассчитанной по методу чистых активов. По-другому ликвидационную стоимость собственного капитала называют нижним пределом его стоимости.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о том, что отраженная в бухгалтерском балансе величина собственного капитала не является тем показателем, на который могут претендовать акционеры при ликвидации организации, так как величина собственного капитала в данном случае должна определяться по методу ликвидационной стоимости. Только расчет данной величины может гарантировать собственникам и инвесторам реальный уровень их прибыли в случае ликвидации фирмы.

Для того чтобы приблизить балансовую и рыночную стоимость собственного капитала в бухгалтерском балансе, на наш взгляд, необходимо учитывать нематериальные затраты [16–19]. Среди множества видов НМА выделим те, которые идентифицируются методом чистых активов, но присутствуют практически у каждой организации:

- затраты на приобретение деловых связей;
- затраты на продвижение и рекламу;
- затраты на прием и повышение квалификации персонала;
- синергетический эффект при запуске бизнеса.

Затраты на приобретение деловых связей – такие затраты, которые связаны с поиском поставщиков и клиентов, организацией бизнес-встреч для подписания контрактов, проездом, проживанием и перелетом, если встреча назначена в другом городе, оплатой труда работников, занятых налаживанием данных контактов и др. Амортизация затрат должна зависеть от расчетного времени действия контракта, с учетом возможных пролонгаций и прочих условий.

Затраты на рекламу и продвижение должны отражаться в полном объеме и амортизироваться в зависимости от предполагаемого времени влияния данных затрат на величину денежного потока.

Затраты на персонал связаны с привлечением работников и их обучением, т. е. это такие затраты как: подача объявлений о найме работников, оплата работы кадров или рекрутинговых агентств, обучение данной работе или повышение квалификации персонала. Амортизировать затраты возможно согласно среднему времени работы сотрудников в организации.

Еще одним видом НМА является упущенная выгода

(прибыль) при запуске бизнеса. Амортизация на данные активы начисляться не должна. Данный вид нематериальных активов можно показать на следующем графике (рис. 1).

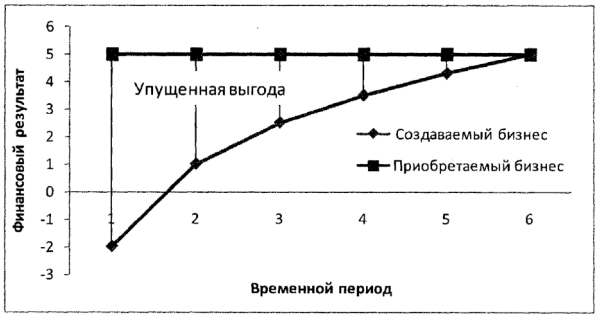


Рис. 1. *Условные стартовые затраты*

Нематериальный актив связан с невозможностью мгновенно вывести новое предприятие на плановый уровень мощности и достижения запланированных результатов. Существует определенная разница в прибыли между создаваемым и уже давно функционирующим предприятием. Поэтому предприниматель должен учитывать эту разницу при обдумывании покупки или создания предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Михайлова Д.В. К вопросу об аналитических возможностях бухгалтерской отчетности // Карельский научный журнал. 2014. № 4. С. 125–127.

2. Ярыгина Н.А. Роль сбалансированных показателей в бухгалтерском учете // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 4 (30). С. 228–231.

3. Девятаева Н.В., Свешникова О.Н. Генезис бухгалтерского баланса современной России // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 9–14.

4. Великая Е.Г., Чурко В.В. Индикаторы оценки эффективности организации // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 2. С. 57–61.

5. Кутаева Т.Н. Особенности формирования учетной политики в организациях потребительской кооперации // Вестник НГИЭИ. 2013. № 5 (24). С. 17–25.

6. Назарова А.Н. Разработка процесса постановки системы управленческого учета и управленческой отчетности в организации // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 1 (25). С. 174–178.

7. Оценка бизнеса / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. 2-е изд. М.: Финансы и статистика, 2009. 734 с.

8. Павлова Ю.А. Этапы процесса слияния и поглощения. Оценка стоимости компании // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 4. С. 67–70.

9. Поташник Я.С. Оценка стоимости собственного капитала предприятия с учетом финансового риска инвестиционного проекта // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 3 (31). С. 90–94.

10. Савенков Д.Л. Влияние дисконтирования стоимости активов на показатели управленческой отчетности // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 162–166.

11. Зубенко Е.Н. 402 Федеральный закон «О бухгалтерском учете» - новое в системе учета // Вестник НГИЭИ. 2014. № 7 (38). С. 63–70.

12. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В. Бухгалтерская финансовая отчетность как основной источник информации инвестиционной привлекательности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С. 217–219.

13. Хитчнер Джеймс Р. Три подхода к оценке. М.: Маросейка, 2008. 291 с.

14. РФ. Минфин. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) : утв. приказом № 153н от 27.12.2007.

15. РФ. Минэкономразвития. Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО № 1)» : утв. приказом № 256 от 20 июля 2007г.

16. Шумилова И.В., Павелкина Е.В. Проблемы учета нематериальных активов // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 48–50.

17. Филатова В.А. Репутационный менеджмент в условиях кризиса // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 114–117.

18. Мальцев А.Г. Внеоборотные активы. Понятие, сущность, методические подходы к анализу // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 3. С. 68–71.

19. Курилова А.А. Гудвилл и его оценка в российской и международной практике // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 4 (30). С. 153–156.

PROBLEMS OF THE ASSESSMENT AND REFLECTION IN ACCOUNTING REPORTS OF OWN CAPITAL OF THE ORGANIZATION

© 2015

E.V. Pavlova, student of Institute of Finance, Economics and Management
M.V. Borovitskaya, candidate of economical sciences, assistant professor of chair "Accounting, analysis and audit"
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Abstract: For owners and potential investors of the organization the most important source of information are the data containing in accounting reports. Such indicators as the size of own capital is especially important. In the article we will consider problems of reflection of own capital in accounting reports and estimates of its cost by methods of expensive approach. We also will offer ways to improve these methods.

Keywords: own capital, accounting, financial statements, expensive approach.

УДК 338.47

АНАЛИЗ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА РОССИИ И ДИЛЕРСКОЙ СЕТИ LADA

© 2015

Е.В. Павлова, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: В статье проведен анализ автомобильного рынка России, проанализирована доля на нем автомобилей LADA, рассмотрены функции автомобильного дилера, ключевые требования к дилеру, ключевые факторы, оказывающие влияние на развитие авторынка в России, и возможности использования дополнительных мер стимулирования спроса на автомобили.

Ключевые слова: автомобильный рынок России, дилерская сеть, автомобили LADA, стимулирование спроса, динамика продаж, сервисно-сбытовая сеть, автомобили ВАЗ, требования к дилеру, автомобильный рынок, функции автомобильного дилера, ключевые факторы развития авторынка, модельный ряд, схема дилерского центра.

Автомобильная промышленность в экономике развитых стран относится к числу наиболее прибыльных и является ведущей отраслью машиностроения, так как людям с каждым днем требуется все больше и больше автомобилей для решения различных хозяйственных задач [1–5]. Автопромышленность является наукоемкой и высокотехнологичной и «тянет» за собой многие другие отрасли. Инновации, внедряемые в автомобильной промышленности, неминуемо заставляют эти отрасли совершенствовать свои производства, в итоге наблюдается подъем всей промышленности, а следовательно, и экономики в целом. Все это в совокупности выводит автомобильную промышленность на одну из передовых позиций в мировой экономике.

Попробуем проанализировать автомобильный рынок России и дилерскую сеть LADA в частности.

Итак, автомобильный дилер – торговая компания, выступающая в качестве посредника между производителями транспортных средств и желающими приобрести автомобиль юридическими и физическими лицами.

АвтоВАЗ имеет крупнейшую дилерскую сеть среди всех автопроизводителей, работающих на российском рынке [6]. В настоящее время она насчитывает 343 компании, которые расположены практически во всех регионах Российской Федерации. Наибольшее количество дилеров сосредоточено в Самарской области, где зарегистрировано 17 официальных представительств, 12 из которых находятся в Тольятти. Официальные дилеры АвтоВАЗа в Тольятти: «Авто-Планета», «Автоцентр-Тольятти-ВАЗ», «АГРОЛАДАСЕРВИС», «АМ Компани», «Аура», «Викинги», «Влада-авто», «Крумб-Сервис», «Полад-Авто», «РОНА», «СТО Комсомольская», «Центральная СТО».

Дилерская сеть LADA создавалась параллельно со строительством самого АвтоВАЗа. 25 сентября 2014 года сервисно-сбытовой сети LADA исполнилось 45 лет. В этот день в 1969 году первый генеральный директор автозавода В.Н. Поляков подписал приказ «Об организации отдела технического обслуживания автомобилей», который положил начало развитию уникальной системы техобслуживания и ремонта автомобилей, ставшей в СССР основой фирменного автосервиса. Учебно-производственная база по подготовке персонала для технического обслуживания автомобилей ВАЗ появилась в 1970 году. Так начиналась история сервисно-сбытовой службы LADA.

Сегодня дилерская сеть LADA по-прежнему остается самой крупной в России (таблица 1).

К функциям автомобильного дилера относят:

- изучение рынка, анализ потребителей и их ожиданий;
- планирование продаж;
- своевременную оплату заказанной продукции;
- реализацию продукции;
- осуществление гарантийных обязательств и технического обслуживания;
- продвижение продукции;
- учет продаж.

Таблица 1.
Доля рынка легковых автомобилей без учета LCV в разбивке по брендам в 2014 году

Бренд	Доля рынка в 2014 году
Лада	16,2 %
KIA	8,4 %
Renault	8,1 %
Hyundai	7,7 %
Toyota	6,9%
Nissan	6,8 %
VW	5,5 %
Chevrolet	5,3 %
Skoda	3,6 %
Mitsubishi	3,4 %
Opel	2,8 %
Ford	2,4 %
Mazda	2,2 %
Mercedes-Benz	2,1 %
Daewoo	1,6 %
BMW	1,5 %
Audi	1,5 %
УАЗ	1,5 %
SsangYong	1,1 %
Lifan	1,0 %
Другие	10,4 %

Из-за возрастающих требований клиентов к качеству процесса продаж автомобилей и их послепродажного обслуживания АвтоВАЗ предъявляет к дилерам требования, соответствующие общепринятым мировым стандартам. В настоящий момент дилерская сеть LADA сокращается. Подобную «чистку» в АвтоВАЗе объясняют невыполнением дилерами минимальных норм продаж и неисполнение обязательств по развитию (таблица 2).

Дилеры по основным производственно-техническим и экономическим показателям делятся на 4 категории и получают соответствующие рангу преференции. Для того чтобы стать дилером 1 категории, необходимо продавать не менее 3000 автомобилей в год, 2 категории – не менее 1800, 3 – 600.

Звание «лучшего дилера» обходится продавцам довольно дорого. Дилер 1 категории – это большой дилерский центр, имеющий в собственности земельную площадку не менее 8564 кв. м, площадь для склада – не менее 5000 кв. м, автосалон со всем необходимым оборудованием, производственной мощностью послепродажного обслуживания в 10 рабочих постов и более, выполняющий полный набор услуг по продажам и послепродажному обслуживанию. Дилерский центр 2 категории – это центр

поменьше, 3 категории – еще меньше, а дилеры 4 категории специализируются только на сервисе. Скидка для дилера составляет 6 % от рекомендованной розничной цены (приблизительно 22 тысячи с автомобиля). Также дилеру предоставляется отсрочка платежа – 30 дней + транспортное плечо (это норматив отправки авто из Тольятти до места нахождения дилера). Продавать меньше 50 автомобилей в месяц – нерентабельно.

Таблица 2.
Ключевые требования к дилеру

Показатели	Категория дилера			
	1 категория	2 категория	3 категория	4 категория
Целевой объем продаж автомобилей, шт./год	3000	1800	600	-
Площадь земельного участка, кв. м	8564	5255	1948	556
Общая площадь для хранения новых автомобилей, кв. м	5000	3000	1000	-
Площадь автосалона, кв. м	556	408	190	-
Площадь демонстрационного зала, кв. м	264	216	72	-
Количество демонстрационных автомобилей, шт.	11	9	3	-
Количество рабочих постов, шт.	10	6	2	2

Главной задачей дилерской сети является удовлетворенность клиентов, а показатель удовлетворенности процессом продаж и послепродажного обслуживания автомобилей LADA сегодня имеет положительную динамику.

Каждое из предприятий сети должно иметь шоурум, где демонстрируются автомобили LADA, специально оборудованную зону сервиса и склад, расположенные в едином комплексе зданий – для удобства клиентов (рисунок 1). Предприятия, которые не соблюдают эти требования, из сети дилеров LADA исключаются, а на их место приходят новые. В зависимости от емкости рынка открываются как небольшие, так и очень крупные предприятия. При этом политика ведения каждым из них бизнеса – единая.

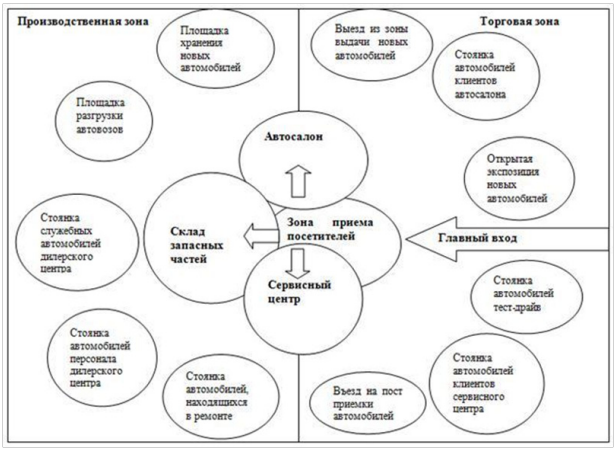


Рис. 1. *Функциональная схема дилерского центра*

Анализируя автомобильный рынок в 2014 году, можно выделить 3 этапа:

- замедление рынка в I квартале в связи с окончанием программы льготного автокредитования;

- падение продаж в середине года вследствие неопределенности, связанной с введением санкций и ухудшением политических отношений с рядом стран;

- ажиотажный спрос на новые автомобили в IV квартале на фоне обесценивания рубля и ожидаемого повышения цен.

В 2015 году негативная динамика российского рынка новых автомобилей усилится: сокращение объема продаж достигнет 41 %, дилерами будет реализовано всего 1,45 миллиона единиц.

В лидирующей десятке автомобильных брендов существенных перемен не ожидается, а среднее снижение по маркам в топ-10 составит 20–60 % (таблица 3). Наименьшие потери понесет АвтоВАЗ (-22 %), который в сложившейся ситуации будет чувствовать себя увереннее остальных. Автомобили из Китая просядут еще сильнее: продажи снизятся вдвое и не превысят отметку в 40 тысяч единиц.

Таблица 3.
Прогноз продаж на российском авторынке в 2015 году

	Объем продаж	Доля рынка	Динамика 2015/14
1. Лада*	290 000	21,2 %	-22 %
2. Kia	115 000	8,4 %	-41 %
3. Renault*	115 000	8,4 %	-40 %
4. Hyundai*	105 000	7,7 %	-42 %
5. Nissan*	100 000	7,3 %	-35 %
6. Toyota*	80 000	5,9 %	-48 %
7. Volkswagen*	65 000	4,8 %	-48 %
8. Chevrolet	55 000	4,0 %	-54 %
9. Skoda	53 000	3,9 %	-38 %
10. Mitsubishi*	45 000	3,3 %	-36 %
Иностранные марки*	1 057 000	77,4 %	-44 %
в том числе:			
премиум-сегмент	107 000	7,8 %	-44 %
китайские бренды	38 000	2,8 %	-49 %
Итого PC	1 365 000		-40 %
+LCV	85 000		-48 %
Весь рынок	1 450 000		-41 %

* только пассажирские модели, без учета коммерческих

При условии стабильного роста экономики России и благоприятного развития автомобильного рынка ожидается и рост уровня автомобилизации. К 2030 году на 1000 человек будет приходиться порядка 550 а/м, что соответствует уровню развитых стран (Германия, Франция, Швейцария, Великобритания).

Ключевыми факторами, оказывающими влияние на развитие авторынка в России, являются доходы населения, цены на автомобили, стоимость эксплуатации автомобиля, доступность кредитования, модельный ряд и стратегии брендов, общее состояние экономики, развитие дилерских сетей, демография [7–10].

В 2014 году наблюдался в целом негативный макроэкономический фон (таблица 4): снижение темпов роста экономики, рост инфляции, сильное ослабление рубля к другим валютам, падение цен на нефть, отток капитала, снижение реальных располагаемых доходов населения и индекса потребительской уверенности.

С ростом ВВП увеличивается и автомобилизация России, но при этом она пока отстает от экономически развитых стран Европы, Азии и Северной Америки.

Таблица 4.

Основные показатели развития экономики (изменение по сравнению с предыдущим годом)

Показатель	2012	2013	2014	2015 прогноз
ВВП	3,4 %	1,3 %	0,6 %	-3,5 %
Инфляция	6,6 %	6,5 %	11,4 %	11,6 %
Курс доллара США к рублю (среднегодовой)	31,1	31,9	38,6	63,4
Курс евро к рублю (среднегодовой)	39,9	42,4	60	72,4
Средняя цена на нефть марки Brent, долл. США за баррель	98,4	99,7	96	65
Чистый приток / отток капитала, млрд долл. США	-54	-61	-152	-118

Таким образом, автомобильный рынок в 2015 году рискует повторить антирекорд 2009 года, когда продажи упали ниже 1,5 миллиона единиц (рисунок 2).

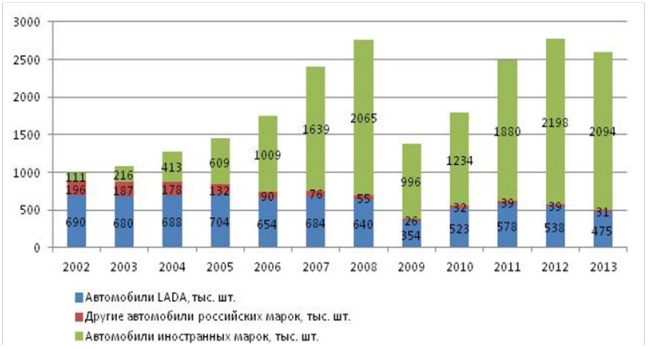


Рис. 2. *Продажи новых легковых автомобилей в России за 2002–2013 годы*

Анализируя данные по продажам новых легковых автомобилей за 2002–2013 годы, можно увидеть сокращение доли автомобилей LADA (таблица 5).

Результаты продаж новых автомобилей в РФ в 2014 году, представленные в таблице 6, также показывают отрицательную динамику по отечественным брендам.

Таблица 5.

Доля автомобилей LADA от рынка новых легковых автомобилей

Год	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Автомобили LADA, тыс. шт.	690	680	688	704	654	684	640	354	523	578	538	475
Другие автомобили российских марок, тыс. шт.	196	187	178	132	90	76	55	26	32	39	39	31
Автомобили иностранных марок, тыс. шт.	111	216	413	609	1009	1639	2065	996	1234	1880	2198	2094
Всего, тыс. шт.	997	1083	1279	1445	1753	2399	2760	1376	1789	2497	2774	2600
Прирост рынка, %		+8,6	+18,1	+13,0	+21,3	+36,9	+15,0	**-50,1**	+29,9	+39,6	+11,1	**-6,3**
Доля LADA, %	69,2	62,8	53,8	48,7	37,3	28,5	23,2	25,7	29,2	23,2	19,4	18,3

Таблица 6.

Результаты продаж новых легковых автомобилей в РФ в 2014 году

Категории легковых автомобилей	Продажи, тыс. шт.			Продажи, млрд долл. США		
	Январь-декабрь 2014 г.	Январь-декабрь 2013 г.	Изменение	Январь-декабрь 2014 г.	Январь-декабрь 2013 г.	Изменение
Отечественные бренды	410	480	-15 %	4,4	5,9	-25 %
Иномарки российского производства	1280	1310	-2 %	30,6	34,6	-12 %
Импортные новые автомобили	650	810	-20 %	23,2	28,5	-19 %
Всего	2340	2600	-10 %	58,2	69,0	-16 %

Для того чтобы смягчить прогнозируемое в 2015 году снижение продаж, целесообразно рассмотреть возможность использования дополнительных мер стимулирования спроса, таких как:

- увеличение финансирования и продление программы обновления автопарка;
- обеспечение снижения эффективной ставки по автокредитам (субсидирование процентов по автокредитам и/или целевая поддержка банков по расширению автокредитования);
- снижение стоимости владения автомобилем, в том числе изменение схемы расчета транспортного налога с целью стимулирования покупки автомобилей с низким уровнем выбросов (возможно только для новых а/м и на определенный срок);
- госзакупки автомобилей российского производства;
- использование материнского капитала для покупки автомобиля;
- создание благоприятных условий для экспорта автомобилей, произведенных в РФ, и др.

Положительное влияние на динамику продаж АвтоВАЗа будут оказывать новизна модельного ряда: бренд «LADA» имеет сравнительно новый модельный ряд и важные новинки в 2015 году, такие как Granta Liftback, 4x4 Urban Kalina, Kalina Sport Cross, Largus Cross, Vesta, XRay.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Курилова А.А. Экономические процессы внутреннего контроля как элемента финансового механизма управления на предприятии автомобильной промышленности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 2. С. 34–37.
2. Курилова А.А. Методические положения оценки рисков на предприятиях автомобильной промышленности // Карельский научный журнал. 2013. № 2. С. 21–23.
3. Булов В.Г. Методы информационного обеспечения управления на предприятиях автомобильной промышленности // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 1 (27). С. 127–136.
4. Шмыгов А.Ф., Фролова О.Ю. Тенденции автомобильного кластера Самарской области на современном этапе развития // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 3. С. 107–110.
5. Курилов К.Ю. Применение программы обратного выкупа на предприятиях автомобильной промышленности // Карельский научный журнал. 2014. № 2. С. 57–60.
6. Петрова Е.С. Современное состояние и особенности рынка автодилерских услуг Самарской области // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 5 (31). С. 75–81.
7. URL: www. cbr.ru.
8. URL: www.gks.ru.
9. URL: www.minfin.ru.
10. URL: www.economy.gov.ru.

ANALYSIS OF AUTOMOBILE MARKET IN RUSSIA AND LADA DEALER NETWORK

© 2015

E.V. Pavlova, candidate of economical sciences, assistant professor of chair „Finance and Credit“
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Abstract: The article analyzes the Russian automotive market, the share of LADA cars in it, considers the functions of the car dealer, the key requirements of the dealer, the key factors that influence the development of the car market in Russia and the possibility of using additional measures to stimulate demand for cars.

Keywords: Russian car market, dealer network, LADA cars, stimulation of demand, dynamics of sales, service and marketing network, automobiles VAZ, requirements for dealer, car market, car dealer’s functions, the key factors of development of the car market, the range, the scheme dealer center.

УДК 336.711.6

РАЗВИТИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2015

Е.В. Павлова, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
З.М. Гафаров, студент
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: В статье рассмотрены основные цели деятельности Банка России, нормативы ликвидности банков. Проанализирована динамика изменений средних значений нормативов ликвидности 30-ти крупнейших банков по объему чистых активов, рассмотрены динамики темпов прироста нормативов ликвидности и темпов прироста курса доллара. Выявлено наличие линейной зависимости между изменениями обязательных нормативов и колебаниями валютного курса рубля по отношению к доллару США. Просчитана корреляция значений нормативов ликвидности и курса доллара и показана прямая линейная зависимость между средними значениями, а также обратная зависимость между значением норматива долгосрочной ликвидности и курсом доллара. Сделан вывод, что Центральный банк не имеет на данный момент необходимых инструментов регулирования валютных операций коммерческих банков.

Ключевые слова: регулирование банковской деятельности, виды банковской ликвидности, нормативы ликвидности банков, норматив мгновенной ликвидности банка – Н2, норматив текущей ликвидности банка – Н3, норматив долгосрочной ликвидности банка – Н4, курс доллара, функции Центрального банка, корреляция, Банк России, Базель III, коммерческие банки.

На сегодняшний день регулирование деятельности финансовых институтов является неотъемлемой частью обеспечения стабильности национальной экономики. Государство регулирует их деятельность посредством администрирования законодательных актов, по которым каждый из экономических субъектов осуществляет деятельность на рынке с учетом интересов граждан (социальная роль государства) и в равных условиях с другими участниками, посредством обеспечения здоровой конкуренции [1–6].

В Российской Федерации двухуровневая банковская система. Первый уровень представлен Центральным банком, а второй – общей совокупностью коммерческих банков [7; 8]. Полномочия регулирования банковской сферы от лица государства возложены на Центральный банк, который посредством надзорных и контрольных функций устанавливает правила ведения банковской деятельности для коммерческих банков [9].

Согласно ФЗ № 86 основными целями деятельности Банка России являются [10]:

- защита и обеспечение устойчивости рубля (его покупательной способности; тем не менее для курса по отношению к инвалютам никакой специальной задачи не ставится);
- развитие и укрепление банковской системы России;
- обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы;
- развитие финансового рынка России;
- обеспечение стабильности финансового рынка России.

Основные функции Центрального банка Российской Федерации:

- надзор за деятельностью кредитных организаций и банковских групп;
- проведение денежно-кредитной политики;
- управление золотовалютными резервами Банка России;
- выдача, приостановка и отзыв лицензий на осуществление банковских операций;
- организация и осуществление валютного регулирования и контроля.

Центральный банк предъявляет к коммерческим банкам, осуществляющим свою деятельность на территории Российской Федерации, ряд требований, закрепленный нормативами, наименование и расчет которых представлен в инструкции ЦБРФ 139-И.

Три из четырех нормативов ликвидности банков являются обязательными, в их число входят:

1) норматив мгновенной ликвидности банка – Н2, который регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в течение одного операционного дня;

2) норматив текущей ликвидности банка – Н3, который регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в течение ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней.

3) норматив долгосрочной ликвидности банка – Н4, который регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы.

Необходимо понимать, что основой успешной деятельности является удовлетворение минимальных требований регулятора, которое позволит продолжить деятельность в банковской сфере. Из этого следует, что чем ближе к минимальным требованиям приближен коммерческий банк, тем больше риск потери ликвидности (кассового разрыва), но выше доходность, которая, в свою очередь, является важнейшей составляющей для оценки деятельности банка [11–14].

Ликвидность банков можно оценивать по критериям срочности и источникам возникновения (рисунок 1).

Рис. 1. *Виды банковской ликвидности*

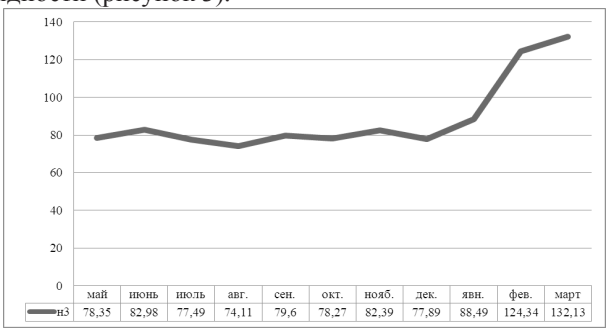
Можно сделать вывод, что покупная ликвидность является абсолютным выражением последствий ошибки управления ликвидностью (в виде покрытия кассовых разрывов посредством межбанковских кредитов). Таким образом, можно говорить о возможном включении в расчет нормативов, помимо уже имеющихся МБК в виде соответствующих обязательств, дополнительных средних значений по этим статьям, для того чтобы покрыть возникающие в будущем межбанковские кредиты посредством реструктуризации активов в более ликвидные и вывести банк из ловушки перекредитования на рынке МБК.

Проанализируем динамику изменений средних значений нормативов ликвидности 30-ти крупнейших банков по объему чистых активов за последние 11 месяцев (рисунок 2). Данные представлены на 1-ые числа мая 2014 – марта 2015 г.

	май	июнь	июль	авг.	сен.	окт.	нояб.	дек.	янв.	фев.	март
н2	49,6	57,17	55,68	51,73	49,37	49,02	52,27	54,59	58,37	88,67	87,24

Рис. 2. *Динамика норматива мгновенной ликвидности*

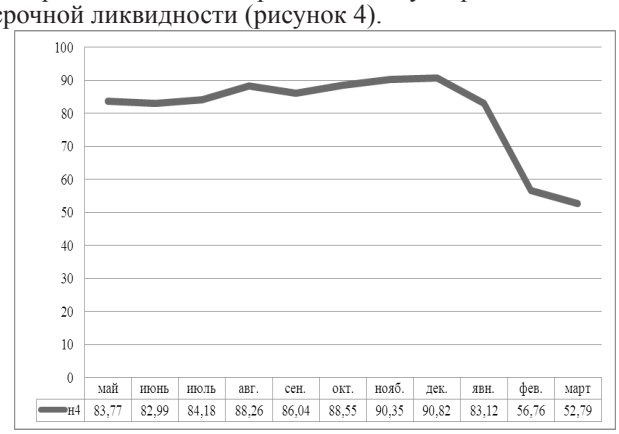
На графике видно, что наибольший рост норматива мгновенной ликвидности отмечен в январе 2015 г. Перейдем к рассмотрению динамики норматива текущей ликвидности (рисунок 3).



	май	июнь	июль	авг.	сен.	окт.	нояб.	дек.	янв.	фев.	март
н3	78,35	82,98	77,49	74,11	79,6	78,27	82,39	77,89	88,49	124,34	132,13

Рис. 3. *Динамика норматива текущей ликвидности*

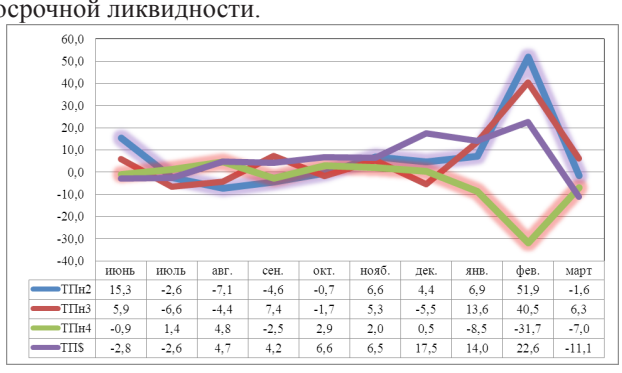
Исходя из полученного графика, можно сделать вывод, что наибольшее изменение значения произошло в январе 2015 г. Рассмотрим динамику норматива долгосрочной ликвидности (рисунок 4).



	май	июнь	июль	авг.	сен.	окт.	нояб.	дек.	янв.	фев.	март
н4	83,77	82,99	84,18	88,26	86,04	88,55	90,35	90,82	83,12	56,76	52,79

Рис. 4. *Динамика норматива долгосрочной ликвидности 2015 г.*

Полученные данные показывают, что за январь произошло наибольшее изменение значения норматива долгосрочной ликвидности.



	июнь	июль	авг.	сен.	окт.	нояб.	дек.	янв.	фев.	март
ТПн2	15,3	-2,6	-7,1	-4,6	-0,7	6,6	4,4	6,9	51,9	-1,6
ТПн3	5,9	-6,6	-4,4	7,4	-1,7	5,3	-5,5	13,6	40,5	6,3
ТПн4	-0,9	1,4	4,8	-2,5	2,9	2,0	0,5	-8,5	-31,7	-7,0
ТП$	-2,8	-2,6	4,7	4,2	6,6	6,5	17,5	14,0	22,6	-11,1

Рис. 5. *Динамика темпов прироста нормативов и курса доллара*

Анализ темпов прироста значений обязательных нормативов ликвидности 30-ти крупнейших банков, осуществляющих свою деятельность на территории Российской Федерации, по величине чистых активов, а также темпов прироста курса доллара по 1-ым числам месяца показывает, что наибольшие изменения данных показателей произошли в январе 2015 г. (рисунок 5). Проверим наличие линейной зависимости между изменениями обязательных нормативов и колебаниями валютного курса рубля по отношению к доллару США (таблица 1).

Коэффициенты корреляции показывают, что средние значения нормативов мгновенной и текущей ликвидности исследуемых банков имеют значительную прямую

линейную зависимость, а значение норматива долгосрочной ликвидности – обратную.

Таблица 1.

Корреляция значений нормативов и курса доллара

Показатель	Н2	Н3	Н4
Коэффициент корреляции	0,854719	0,852654	-0,76879

Полученные данные говорят, что в результате сильного ослабления национальной валюты банки в январе повысили свои значения нормативов ликвидности. Логично предположить, что ранее привлеченные денежные средства банки разместили в январе в валютных активах, и дальнейшее ослабление национальной валюты позволило посредством обратной конвертации получить доход от валютной операции. Подобная деятельность является высокорискованной, и тот факт, что с помощью подобных операций 30 крупнейших банков улучшают свое финансовое положение, говорит о том, что Центральный банк, основной функцией которого является поддержание стабильности банковского сектора и, как следствие, национальной экономики в целом, не имеет на данный момент необходимых инструментов регулирования валютных операций коммерческих банков.

Как известно, одной из главных причин создания нового документа БКБН Базель III явился кризис ликвидности крупнейших международных банковских групп из-за их сильной зависимости от краткосрочного финансирования на рынке межбанковского кредитования, а в случае, описанном выше, при неудачном прогнозировании валютных соотношений исследуемыми коммерческими банками может возникнуть именно подобный риск, способный вызвать кризис неплатежеспособности во всей экономике.

В дополнении к изменению требований к капиталу Базель III также содержит два совершенно новых норматива ликвидности: коэффициент чистого стабильного фондирования (финансирования) – NSFR и коэффициент покрытия ликвидности – LCR. В Российской Федерации начало внедрения коэффициента покрытия ликвидности (LCR) начнется в июле 2015 г., а коэффициента чистого стабильного фондирования (ориентировочно) – 1 января 2018 г.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Симогук С.Н. Регулирующая функция центрального банка как инструмент монетарной политики государства // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 3 (27). С. 10–16.

2. Люльков Р.Н. Современные аспекты управления деятельностью коммерческого банка // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 3. С. 57–58.

3. Симаева И.К. Теоретические подходы к определению сущности банковской политики // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2014. № 5 (37). С. 133–137.

4. Волошина О.Б. Проблемы оценки финансового состояния банка и факторы его определяющие // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. № 4. С. 393–399.

5. Фролова О.Ю. Современный рынок российских банковских продуктов // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 3. С. 93–96.

6. Коваленко О.Г. Экономическая сущность банковских рисков и их классификация // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 3. С. 11–14.

7. РФ. О банках и банковской деятельности : федеральный закон № 395-1-ФЗ от 02.12.1990.

8. РФ. Банк России. Об обязательных нормативах банков : инструкция № 139-И от 03.12.2012 (ред. от 30.09.2014).

9. www.cbr.ru

10. РФ. О Центральном Банке Российской Федерации : федеральный закон № 86-ФЗ от 10.07.2002 (с изм. и доп. от 21.07.2014).

11. Гусева Е.Е. Классификация проблемной задолженности коммерческого банка // Самарский научный вестник. 2014. № 4 (9). С. 45–47.

12. Полторыхина С.В. Особенности финансовой политики на современном этапе в контексте модернизации российской экономики // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 81–86.

13. Коваленко О.Г., Медведева О.Е. Банковские риски: сущность, классификация // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 3 (25). С. 340–344.

14. Волошина О.Б. Анализ активов и пассивов коммерческого банка // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. Т. 1. № 2 (18). С. 149–154.

DEVELOPMENT OF BANK LIQUIDITY REGULATORY IN THE RUSSIAN FEDERATION

© 2015

E.V. Pavlova, candidate of economical sciences, assistant professor of chair „Finance and Credit“

Z.M. Gafarov, student

Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Abstract: The paper describes the main objectives of the Bank of Russia, liquidity ratios of banks. The dynamics of changes in the average values of the liquidity norms of the 30 largest banks in terms of net assets is analyzed; the dynamics of the rate of growth of liquidity ratios and growth rate of the dollar is considered. It revealed the presence of a linear relationship between changes in mandatory regulations and fluctuations in the exchange rate of the ruble against the US dollar. The correlation values and liquidity ratios of the dollar is calculated and a direct linear relationship between the mean values, as well as an inverse relationship between the value of the standard long-term liquidity and the dollar is shown. It is concluded that the Central Bank does not have at the moment the necessary tools of regulation of currency operations of commercial banks.

Keywords: regulation of banking activities, the types of bank liquidity, liquidity ratios of banks, instant liquidity of the bank – H2, current liquidity of the bank – H3, long-term liquidity of the bank – H4, dollar exchange rate, Central Bank functions, correlation, the Bank of Russia, Basel III, commercial banks.

УДК 622

СИНТЕЗ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ТРАНСПОРТА ГАЗА

© 2015

В.Н. Писаренко, кандидат технических наук, доцент кафедры «Эксплуатация авиационной техники»
Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет), Самара (Россия)

Аннотация: Система управления транспортом газа представляет собой сложную человеко-машинную систему и включает в себя ресурсы транспорта газа, процесс транспорта газа и результат деятельности по транспорту газа. Для решения поставленной задачи оптимизации управления системой транспорта газа все множество систем, входящих в систему транспорта газа, классифицировано по признаку обрабатываемого компонента на три одноцелевых класса: энергетический (изменение характеристик природного газа: объема смеси газов, химического состава, давления, температуры), обрабатывающий (транспортировка масс смеси газов), информационный (получение, обработка, доставка информации о транспорте газа). Произведена декомпозиция системы транспорта газа на обрабатывающую, энергетическую и информационную системы. Составлена функциональная схема трехкомпонентной модели системы. В качестве базового компонента выделен комплекс технических средств переработки газа (изменение массы, энергии и информации). Для управления системой транспорта газа выделены комплексы информационных потоков и комплексы средств управления. Рассмотрено взаимодействие активных и пассивных систем, их влияние на деятельность управления транспортом газа и координация управления со стороны Газпрома. Определено место диспетчерского управления транспортом газа, деятельность которого должна стимулировать работу систем. Вся совокупность систем транспорта газа объединена функциональными обязанностями. Этап эксплуатации системы транспорта газа представлен математическим отображением процесса управления транспортом газа. Выполнено моделирование процесса транспорта газа. Разработана математическая модель оптимизированного управления системой транспорта газа. Глобальная задача управления транспортом газа решена оптимизацией структуры управления, включением в контур управления автоматизированных систем управления, активным участием в управлении всех элементов структуры и соблюдением установленных правил-ограничений. Рассмотрен вопрос устойчивости предложенной оптимизированной системы управления транспортом газа. Произведен анализ надежности предложенной структуры управления.

Ключевые слова: система транспорта газа, модель, синтез, состав, масса, энергия, информация, оптимизация, управление, надежность, эффективность.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важнейшими научными и практическими задачами. Управление транспортом газа представляет собой сложную организационно-техническую систему, включающую средства транспорта газа, диспетчерский и технический персонал, а также транспортируемый продукт. Задачи транспортировки газа решаются за счет использования трубопроводного транспорта, повышения давления газа с помощью газоперекачивающих агрегатов и диспетчерского управления магистральными газопроводами. Такое управление транспортом газа является сложным, дорогостоящим и несовершенным. В связи с этим актуально совершенствование процесса управления транспортом газа и его оптимизация с целью обеспечения рентабельности. Для решения задачи анализа управления системой газоснабжения в целях исследования индикаторов качества управляемых технологических процессов наиболее эффективным средством является концептуальное и математическое моделирование сложных систем, входящих в состав системы, системный анализ в виде системного подхода с использованием теории сложных систем [1–4]. Для этого рассмотрим систему транспорта газа (СТГ) как сложную техническую систему транспорта газа (СТСТГ) и выполним синтез модели управления системой транспорта газа. Модель системы должна охватывать, с одной стороны, все входящие в нее технические объекты, а с другой стороны, производственно-технологическую и организационно-экономическую системы.

Цель работы – выполнить синтез системы транспорта газа, разработать оптимизированную систему управления транспортом газа и исследовать надежность управления оптимизированной системой транспорта газа.

Методика проведения исследования. Выполним декомпозицию сложной системы транспорта газа. Все множество систем, входящих в СТГ, классифицируем по признаку обрабатываемого компонента (*m, E, I*) на три одноцелевых класса: *S*(*I*) – информационный (получение, обработка, хранение, доставка информации о транспорте газа); *S*(*m*) – обрабатывающий (транспортировка масс смеси газов); *S*(*E*) – энергетический процесс изменения характеристик природного газа (*E),* отражающий объем газа (*Q*), химический состав (*X*) и параметры состояния – давление (*p*) и температуру (*T*) [1; 3; 5].

$$E = f(Q, X, p, T). \quad (1)$$

В системе транспорта газа можно выделить двухкомпонентные системы: *S*(*m-E*) – изменение физических свойств смеси газов под влиянием энергетических процессов транспорта газа, *S*(*m-I*) – изменение физических свойств смеси газов под влиянием информационных процессов при транспорте газа, *S*(*E-I*) – изменение энергетических процессов под влиянием информационных процессов при транспорте газа, но в самом общем случае рассмотрим трехкомпонентную систему изменения материи при транспорте газа: *S*(*m-E-I*) = *S*(*M*), поскольку в процессе транспорта газа существуют только трехкомпонентная система, в которой происходит движение материи (*M*), т. е. одновременно обрабатываются масса, энергия и информация.

Произведем моделирование системы транспорта газа. Для системного подхода к решению проблемы управления транспортом газа представляется целесообразным исходить из самого общего случая трехкомпонентной системы *S*(*M*) [3; 4]. Материя описывается массой, энергией, информацией *M*(*m, E, I*), которые назовем компонентами системы. Функциональная схема трехкомпонентной системы показана на рисунке 1, где исходные начальные ресурсы (состав, количество и местоположение) представлены нулевыми векторами количественных характеристик материи $M(m_0, E_0, I_0)$, которые под влиянием процесса транспорта газа переходят в конечные результаты – тремя векторами требуемой продукции $M(m_{др}, E_{тр}, I_{тр})$.

В данной системе *S* в качестве базового элемента выделен комплекс средств переработки материи *Fp*(*M*), основной функцией которого является проведение соединительно-разъединительных операций над массой, энергией и информацией. В результате этого возникают новые требуемые сочетания компонентов. Комплексы технических средств обозначим символом *T*.

Для управления всей системой транспорта газа созданы комплексы средств управления (*Z*), которые на основе анализа информационных потоков $I_1, I_2, \ldots, I_n$ выдают управляющие воздействия $U_1, U_2, \ldots, U_n$ на соответствую-

щие комплексы технических средств. Для оптимального прогнозирования процессов развития, управления ими и оценки эффективности СТСТГ [5] выполним декомпозицию системы управления на три вида (рисунок 2):

1) целевую декомпозицию на системы $S(m)$, $S(E)$ и $S(I)$;

2) техническую декомпозицию на комплексы транспортировки ресурсов (K_{Z1}), комплексы перерабатывающих средств (K_{P}), комплексы доставки результатов (K_{T2}) и комплексы средств управления (K_{Z});

3) организационную декомпозицию, которая на схеме не показана.

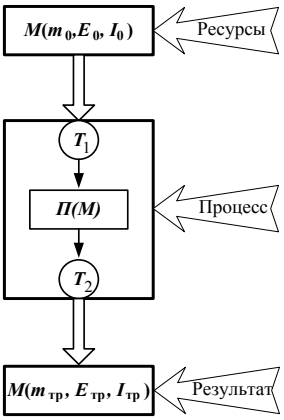


Рис. 1. *Функциональная схема модели трехкомпонентной системы транспорта газа*

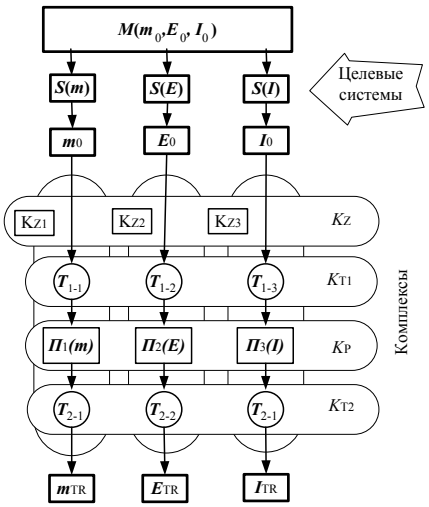


Рис. 2. *Декомпозиция модели системы транспорта газа на комплексы и целевые системы*

Состав СТСТГ условно можно описать формулой

$$S_{СТСТГ} = S_{TS}(S_A, S_{PS}, S_{TS}), \quad (2)$$

где S_A – аналог технической системы; S_{PS} – производственные системы; S_{TS} – эксплуатируемые технические средства.

В этой сложной системе объединены пассивные и активные элементы системы [2; 5]. Взаимодействие активных систем $S_{коорд}$, $S_{инф}$, $S_{призв}$, $S_{экспл}$ и пассивных систем S_A, S_{PS}, S_{TS}, а также результатов их деятельности представлено на рисунке 3. Отметим, что активная система $S_{инф}$ работает с информацией, т. е. является системой класса $S(I)$, а $S_{призв}$ представляет класс $S(m)$. Система $S_{экспл}$ относится к классу $S(I)$. Управление активными системами – функция ООО «Газпром трансгаз по регионам». Увязку активных систем берет на себя система координации и управления верхнего уровня иерархии $S_{коорд}(I)$, представляющая собой ОАО «Газпром», которая наряду с решением задач стимулирования работы активных систем и формирования требований к процессам производства и эксплуатации осуществляет задание, контроль и корректировку требований по функционированию S_{TS}, выделяя также на эксплуатацию текущие ресурсы $dm_{Ek}(t)$, $dE_{Ek}(t)$, $dI_{Ek}(t)$, необходимые для поддержания заданных уровней надежности и эффективности системы транспорта газа.

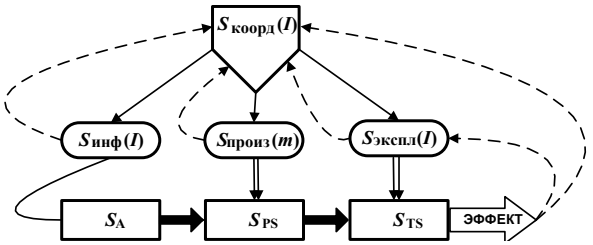


Рис. 3. *Схема взаимодействия активных и пассивных систем СТГ*

На рисунке 3 схематически показаны взаимосвязи различных активных систем (обозначены овалами) и результатов их функционирования, т. е. пассивных систем (обозначены прямоугольниками). Система-координатор обозначена объединенным прямоугольником с треугольником. Здесь 0-й иерархический уровень управления представляет координатор $S_{коорд}$ – Центральный производственно-диспетчерский департамент ЦПДД ОАО «Газпром», 1-й уровень управления – активные системы $S_{акт}$ – Производственно-диспетчерские службы – Центральный диспетчерский пункт (ЦДП) ООО «Газпром трансгаз по регионам», 2-й уровень управления – пассивные системы $S_{пасс}$ – диспетчерские пункты компрессорных цехов линейных производственных управлений магистральных газопроводов (ЛПУМГ). Следует иметь в виду, что каждая из упрощенно изображенных здесь систем управления имеет сложную внутреннюю структуру, аналогичную представленным на рисунках 1 и 2, и, в соответствии с законом иерархичности, тоже может рассматриваться как сложная система. Различные линии со стрелками, показанные на рисунке 3, обозначают разный характер связей: 1) сплошные одинарные стрелки – координационно-управляющие воздействия от $S_{коор}$ к $S_{акт}$; 2) пунктирные одинарные стрелки – обратные информационные связи от $S_{пасс}$ к $S_{акт}$, а затем от $S_{акт}$ к $S_{коорд}$; 3) заштрихованные стрелки (черные жирные) – жизненный цикл СТСТГ; 4) двойные без штриховки стрелки показывают «изготовителя» и его «объект» – продукт деятельности по транспорту газа.

Вся совокупность перечисленных систем представляет сложную человеко-машинную систему транспорта газа:

$$S_{Ч\text{-}МС} = S_{акт}, S_{пасс}, S_{коорд} = (S_A \cup S_{PS} \cup S_{TS}) + S_{коорд}. \quad (3)$$

Знак дизъюнкции $\cup$ подчеркивает возможность пересечения функциональных обязанностей, т. е. активные и пассивные системы не суммируются, а объединяются.

Для формального описания сложной человеко-машинной системы (Ч-М С) управления системой транспорта газа воспользуемся трехуровневой схемой иерархического представления СТСТГ, применительно к которой возможно использование в качестве математического аппарата теории многоуровневых иерархических систем [3; 5]. Рассматривая эксплуатационный этап, назовем математической системой отношение над множествами [5]:

$$S \subseteq X \times Y, \quad (4)$$

где X – множество входных сигналов управления; Y – множество выходных результатов управления.

Это выражение соответствует функциональной системе (S – функция) как математическому отображению модели фрагмента управления системой транспорта газа.

Образ фрагмента управления СТГ, представленный в виде модели компрессорной станции трехниточного технического коридора магистрального газопровода, включающего одну компрессорную станцию и два примыкающих к ней линейных участка [1; 6], приведен на рисунке 4. В этом случае абстрактная синтезированная

система представляет математическое отображение процесса управления транспортом газа как операцию преобразования элементов множества входных управляющих сигналов (X) в элементы множества выходных сигналов управления (Y).

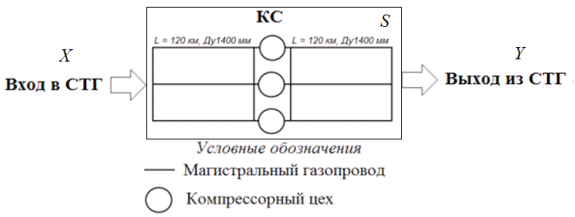


Рис. 4. *Образ фрагмента управления системой транспорта газа*

Введем модель процесса управления транспортом газа (Pr)

$$Pr: X \Rightarrow Y, \quad (5)$$

а также модель оценки эффективности процесса (V)

$$V: X \times Y \Rightarrow R, \quad (6)$$

где R – частично упорядоченное множество допустимых решений.

Это позволяет говорить об оптимизационной задаче управления, определяемой тройкой $\{Pr, V, X_f\}$. Здесь введена допустимая область возможных решений заданием допустимого подмножества внешних воздействий-входов ($X_f \subseteq X$).

Расширяя постановку задачи оптимального управления, введем множество неопределенностей (Ω), а также функцию допустимости ($\tau: \Omega \Rightarrow R$), которые позволят сформулировать задачу нахождения оптимальных решений управления транспортом газа, удовлетворяющих заданным требованиям, которая после расширения определяется уже пятеркой $\{Pr, V, X_f, \tau, \Omega\}$ и заключается в следующем. Дано подмножество $X_f \subseteq X$ и правила-ограничения R допустимых решений. Требуется найти такое оптимальное подмножество $x_{opt} \subseteq X$, чтобы $\forall\, \omega \in \Omega$ выполнялось условие:

$$V(x_{opt}, \omega) \leq \tau(\omega). \quad (7)$$

Правилами-ограничениями являются следующие отображения процесса Pr:

$$Pr: X \times \Omega \Rightarrow Y; \quad V: X \times Y \times \Omega \Rightarrow R; \quad \tau: Q \Rightarrow R. \quad (8)$$

Очевидно, что в такой постановке задача оптимизации управления является частным случаем задачи удовлетворения требований в поставке газа и состоит в отыскании $x_{opt} \in X_f$, удовлетворяющего условию [2; 6]:

$$V(x_{opt}) < V(x) \quad \forall \times \in X_f. \quad (9)$$

Для решения поставленной задачи оптимизированного управления системой транспортом газа [2] с участием автоматизированной системы управления технологическими процессами транспорта газа [6] модель оптимизированного управления СТГ представим в виде многоканальной структуры управления СТГ, изображенной на рисунке 5.

Представленная структура является оптимизационной по стоимости, но для обеспечения желательной работы предполагает активное участие в управлении всех элементов структуры: диспетчера (Dp), сменного инженера (In) и системы автоматического управления СТГ. Только в этом случае соблюдаются требования ошибкоустойчивости. Кроме этого структура предполагает фундаментальные правила-ограничения из-за права структуры на вмешательство в автоматическое управление только одного диспетчера для ликвидации взаимно-исключающих действий и помехоустойчивости структуры. В частности, желательное выполнение требования ошибкоустойчивости и фундаментальные правила-ограничения могут быть несовместимыми. Также подходящие передаточные коэффициенты устройства управления обычно получаются через реализацию процесса ошибки и основаны в значительной степени на конструктивном техническом решении, обученности и интуиции диспетчера.

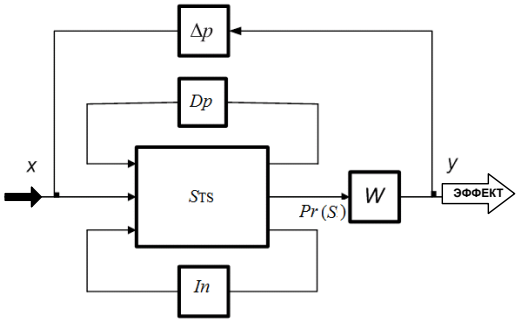


Рис. 5. *Модель управления структурой системы транспорта газа, где S_{TC} – структурированные технические системы СТГ; Dp – диспетчер; In – сменный инженер; W – устройство автоматического управления СТГ; Δp – блок обратной связи устойчивого автоматического управления СТГ; X – входное поле управляющих сигналов; Y – выходное поле сигналов*

Выводы исследования и перспективы дальнейшего изыскания данного направления. Вся система, изображенная на рисунке 5, может быть представлена в математическом виде теорией множеств [4; 5; 7] и решает глобальную задачу управления транспортом газа (D), при этом у координатора имеется своя конкретная задача (D_0), а у управляющих систем нижнего уровня – свои индивидуальные задачи, составляющие множество [3; 6; 8; 9]:

$$Di = D_{1\text{-}1} \cup D_{1\text{-}2} \cup \ldots \cup D_{1\text{-}n}. \quad (10)$$

В нашей постановке задачи управления системой транспорта газа рассматриваемая задача управления относится к этапу эксплуатации системы, и под системой (S) будем понимать отграниченную от внешней среды совокупность взаимосвязанных элементов, при функционировании которой реализуется процесс (Pr), направленный на получение некоторого эффекта транспорта газа. Активными системами осуществляется процесс транспорта газа, а остальные этапы жизненного цикла не затрагиваются.

В связи с ограниченной возможностью статьи выполним только анализ надежности оптимизационного управления системой транспорта газа, представленной на рисунке 5 [8].

Вероятность отказа управления СТГ:

$$p(t) = \prod_{i=1}^{n} p_i(t), \quad (11)$$

где n – число контуров управления; $p_{i=1}(t)$ – вероятность отказа технических систем управления; $p_{i=2}(t)$ – вероятность ошибок в работе диспетчера; $p_{i=3}(t)$ – вероятность ошибок в работе сменного инженера.

Надежность работы $R(t)$ структуры управления СТГ выражается формулой

$$R(t) = 1 - [1 - R_{TS}(t)] \times [1 - R_{In}(t)] \times [1 - R_{Dp}(t)], \quad (12)$$

где $R_{TS}(t)$ – надежность технических средств управления; $R_{In}(t)$ – надежность работы сменного инженера; $R_{Dp}(t)$ – надежность работы диспетчера.

При экспоненциальном распределении надежности

$$R_i(t) = e^{-\lambda_i(t)}. \quad (13)$$

Надежность представленной оптимизированной системы управления транспортом газа является критической:

$$R(t) = 1 - \left[1 - e^{-\lambda_{TS}(t)}\right] \cdot \left[1 - e^{-\lambda_{DP}(t)}\right] \cdot \left[1 - e^{-\lambda_{In}(t)}\right] = e^{-\lambda_{TS}(t)} + e^{-\lambda_{Dp}(t)} + e^{-\lambda_{In}(t)} + e^{-(\lambda_{TS} + \lambda_{Dp} + \lambda_{In})(t)}. \quad (14)$$

Потеря работоспособности технических средств управления приводит к снижению надежности управления СТГ на 33 %, а неучастие в контуре управления сменно-

го инженера совместно с неисправностями системы автоматического управления снижает надежность на 67 % и увеличивает в десятки раз нагрузку на диспетчера для обеспечения устойчивой работы СТГ.

В результате моделирования процесса управления системой транспорта газа синтезирована оптимизированная модель управления системой, позволяющая выполнить исследование процесса устойчивого управления системой транспорта газа и разумного выбора директивы оптимизации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Автоматизация процессов газовой промышленности / под общ. ред. А.З. Шайхутдинова. СПб.: Наука, 2003. 496 с.

2. Радкевич В.В. Системы управления объектами газовой промышленности. М.: Серебряная нить, 2004. 440 с.

3. Полтавец Г.А. Глобальная модель трехуровневой сложной системы // Вестник Московского авиационного института. 2012. Т. 19. № 3. С. 62–75.

4. Месарович М., Мако Д., Такахара И. Теория многоуровневых иерархических систем. М.: Мир, 1973. 376 с.

5. Гейн К., Сарсон Т. Структурный системный анализ, средства и методы. М.: Эйтекс, 1993. 237 с.

6. Панкратов В.С., Вербило А.С. Автоматизированная система диспетчерского управления ГТС. М.: ВНИИЭгазпром, 2002. 261 с.

7. Лэсдон Л.С. Оптимизация больших систем. М.: Наука, 1975. 431 с.

8. Писаренко В.Н., Коптев А.Н. Разработка методов и средств оценки состояния сложных автоматизированных систем управления // Известия Самарского научного центра РАН. 2008. Т. 2. № S. С. 222–228.

9. Писаренко В.Н. Выбор диагностического признака контроля состояния сложных технических систем // Известия Самарского научного центра РАН. 2010. Т. 12. № 4. С. 207–209.

SYNTHESIS OF MODEL OF GAS TRANSPORTATION SYSTEM MANAGEMENT

© 2015

V.N. Pisarenko, candidate of technical sciences, assistant professor of chair “Exploitation of aeromechanics”
S.P. Korolev Samara State Aerospace University (National Research University), Samara (Russia)

Abstract: The control system of transport of gas represents difficult human-machine system and includes gas transport resources, process of transport of gas and result of activities for gas transport. For the solution of an objective of optimization of management of system of transport of gas all set of the systems which are logging in transport of gas is classified by a sign of the processed component on three one-target classes: the power (change of characteristics of natural gas: volume of mix of gases, a chemical composition, pressure, temperature), processing (transportation of mass of mix of gases), information (receiving, processing, delivery of information on gas transport). Decomposition of system of transport of gas on the processing, power and information systems is made. The function chart of three-component model of system is made. As a basic component the complex of technical means of processing of gas (change of weight, energy and information) is allocated. For management of transport of gas of system complexes of information streams and complexes of control facilities are allocated. Interaction of active and passive systems, their influence on activity of management of transport of gas and coordination of management from Gazprom is considered. The place of dispatching management of gas transport which activity has to stimulate work of systems is defined. All set of systems of transport of gas is united by functional duties. The operational phase of system of transport of gas is presented by mathematical display of process of management of gas transport. Modeling of process of transport of gas is executed. The mathematical model of the optimized management of gas transport of system is developed. The global problem of management of transport of gas is solved by optimization of structure of management, inclusion in a contour of management of automated control systems, active participation in management of all elements of structure and observance of the established rules restrictions. The question of stability of the offered optimized control system of gas transport is considered. The analysis of reliability of the offered structure of management is made.

Keywords: system of gas transport, model, synthesis, composition, mass, energy, information, optimization, management, reliability, efficiency.

УДК 65.011

МОДЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ПРИМОРСКОГО КРАЯ

© 2015

Л.Ф. Степулева, старший преподаватель кафедры «Международный маркетинг и торговля»
С.К. Худякова, старший преподаватель кафедры «Международный маркетинг и торговля»
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток (Россия)

Аннотация: Развитие любого промышленного предприятия зависит от эффективности принимаемых управленческих решений. В связи с этим одной из актуальных проблем отечественной науки и хозяйственной практики является проблема эффективного управления предприятием. В настоящее время существует множество методов и концепций эффективного управления предприятием, выбор которых зависит от поставленных целей, вида и масштабов производства. Но кроме методов управления для повышения эффективности предприятия целесообразно использовать и развивать преимущества, получаемые за счет использования той или иной формы организации производства или группы производств. В условиях глобализации и усиления международной конкуренции одним из важных факторов для повышения эффективности, развития и удержания лидирующих позиций среди конкурентов является не только увеличение производственного и научного потенциала, но и установление взаимосвязей между предприятиями – создание сетевых структур. Основной целью статьи является анализ современного состояния лесопромышленного комплекса Приморского края, а также разработка механизма эффективного развития предпринимательских структур данного комплекса. Объектом исследования выступает деятельность предпринимательских структур лесопромышленного комплекса Приморского края.

Ключевые слова: лесопромышленный комплекс, эффективность, механизм, промышленный кластер, предпринимательские структуры, инновационно-ресурсная модель развития, агломерация, модель, концепция.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Ресурсный сектор продолжает играть определяющую роль в экономике Дальневосточного федерального округа, где сосредоточены огромные запасы полезных ископаемых, лесов, рыбных богатств. На их основе строится перспективная модель развития Дальнего Востока, получившая определение инновационно-ресурсной. Под этим понятием подразумевается формирование кластеров с законченным циклом от добычи до глубокой переработки всего того, что дала региону природа.

Многие ученые указывают на сходство терминов «кластер» и появившегося в советское время «территориально-производственный комплекс (ТПК)». По мнению профессора Г.А. Цыкунова, именно ТПК являются фундаментом для развития большинства современных кластеров [1].

Основоположниками теории ТПК считаются И.Н. Колосовский, П.М. Алампиев, Ю.Г. Саушкин. Классическое определение ТПК впервые было дано Н.Н. Колосовским в 1941 году: «Производственным комплексом называется такое экономическое сочетание предприятий в одной промышленной точке или целом районе, при котором достигается определенный экономический эффект за счет удачного подбора предприятий в соответствии с природными и экономическими условиями района, с его транспортным и экономико-географическим положением» [2].

Необходимо отметить, что в последние несколько лет внимание ученых-экономистов и политиков все больше и больше привлекает идея формирования агломераций в качестве основного инструмента в развитии территорий.

Промышленная агломерация – это территориальное образование с высокой концентрацией и плотностью предприятий различных отраслей экономики, а также с высокой плотностью населения, обладающее единством экономической и социально-экономической жизни и состоящее, как правило, из нескольких административно-территориальных единиц или их частей.

Экономической предпосылкой развития промышленной агломерации являются преимущества, присущие данной форме размещения: высокий уровень концентрации и диверсификации производства, что обусловливает его максимальную эффективность, максимально эффективное использование систем производственной и социальной инфраструктуры.

Закономерности формирования собственно промышленных агломераций в научной литературе еще детально не раскрыты. Исходя из этого заслуживают внимания некоторые соображения М.В. Удальцовой, которая выделяет пять следующих закономерностей:

- концентрация и централизация производства промышленной агломерации;
- планомерное развитие;
- формирование хозяйства агломераций на базе основных экономических законов;
- рост потребностей населения агломерации;
- экономия времени в границах агломерации [3].

Сегодня агломерация характеризуется не столько целостностью производственной и расселенческой систем, сколько целостностью рынков: труда, недвижимости, земли, а также уровнем функциональной связанности отдельных ее элементов. Однако чрезмерное развитие промышленных агломераций, как и концентрация производства, может оказывать негативное воздействие, значительно сокращающее экономический эффект. В первую очередь это связано с вопросами охраны окружающей среды, развитием социальной сферы.

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод о том, что происходит переход от стратегии планового размещения производства с централизованным управлением – ТПК, к объединению независимых предприятий в кластеры, характеризующиеся инновационной активностью, а затем к формированию поселенческой структуры – агломерации с последующим созданием на ее базе условий для развития кластеров.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых основывается автор; выделение не разрешенных ранее частей общей проблемы. Термин «кластер», также известный как «промышленный кластер» или «портерианский кластер», был впервые упомянут Майклом Портером в работе «The Competitive Advantage of Nations» в 1990 году. Участники, входящие в кластер, действуют в условиях нормальной рыночной конкуренции, но в то же время они находятся в благоприятной среде, способствующей инициации совместных проектов. Поэтому структуру деревообрабатывающего кластера можно представить в виде Цепи добавочной стоимости М. Портера, общий вид которой представлен на рисунке 1.

Концепция предусматривает выделение пяти основных и четырех вспомогательных функций (элементов менеджмента) предприятия, которые непосредственно создают стоимость или приращивают стоимость товара на самом предприятии.

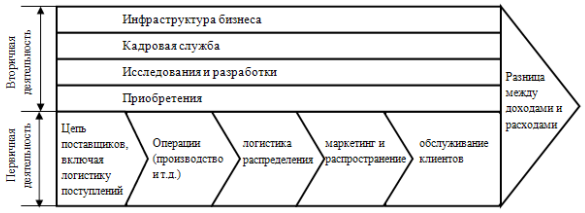


Рис. 1. *Цепочка создания добавочной стоимости Портера*

Обобщая отечественный и зарубежный опыт, выделяют 6 моделей кластеризации, отличающихся конфигурацией основных характеристик: рынок/конкуренция, инновации, интернационализация, малый бизнес, фирма-лидер, прямые иностранные инвестиции. К их числу относится итальянская модель кластеризации, немецкая, финская, японская, североамериканская, индийско-китайская [4]. Подходы отличаются технологическим уровнем выпускаемой продукции и уровнем индустриального развития страны.

Опираясь на Руководство по созданию кластеров, разработанное экспертами проекта «EstRuClusters Development» при поддержке Европейского союза, для формирования участников кластера следует основываться на так называемой «Модели Жемчужины», которая рассматривает кластер с точки зрения состава его участников и элементов.

1) Ядро кластера (Core) – ключевые фирмы. Они имеют узкую специализацию, географически близки друг к другу, между ними уже существует взаимодействие, они имеют налаженные связи на внешних рынках.

2) Поддерживающие фирмы (Support). Такими фирмами могут являться поставщики сырья, торговые предприятия, провайдеры услуг, фирмы технического обслуживания.

3) Мягкая инфраструктура кластера (Soft infrastructure) строится на сетевых связях с центрами профессионального обучения и научно-исследовательскими и прикладными институтами, а также центрами поддержки предпринимательства и развития промышленного дизайна, профессиональными организациями и поддерживается на уровне местных и региональных властей.

4) Твердую инфраструктуру кластера (Physical infrastructure) составляет территория потенциального кластера, где расположены ключевые компании кластера, с находящимися на ней производственными помещениями, коммунальной, инженерной и транспортной инфраструктурой. Технологические и промышленные парки, центры технологий также представляют собой твердую инфраструктуру [5].

Формирование целей статьи (постановка задания). Проблема повышения конкурентоспособности производимой продукции актуальна для большинства предприятий России. В частности, в Приморском крае актуальны вопросы повышения конкурентоспособности продукции лесопромышленного комплекса, который по экономической и социальной значимости в структуре экономики занимает одно из первых мест.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Создание кластеров является эффективным механизмом повышения конкурентоспособности отрасли, что подтверждается опытом отдельных стран.

Для обоснования необходимости развития кластера авторами был проведен анализ конкурентной устойчивости лесной отрасли в Приморском крае. К показателям, отражающим конкурентную устойчивость отрасли в крае и потенциал его кластеризации, относится коэффициент душевого производства, коэффициент специализации и коэффициент локализации производства на территории региона. Проследив динамику коэффициентов локализации на протяжении 11 лет, следует отметить увеличение значения показателей с 2007 по 2011 годы, что свидетельствует о возможных дальнейших перспективах роста кластера. Снижение коэффициентов локализации в 2012 году указывает на необходимость расширения ассортимента выпускаемой продукции и необходимость модернизации производства. Все рассчитанные коэффициенты больше единицы или стремятся к ней, уровень специализации высокий, что свидетельствует о том, что рассмотренная отрасль выступает как отрасль рыночной специализации и создание кластера является возможным.

В соответствии с ранее проведенными авторами расчетами был сделан вывод о достаточности и необходимости создания лесопромышленного кластера на территории Приморского края [6].

Для лесообрабатывающей промышленности Приморского края в силу его географического положения, особенностей развития и современного состояния в наибольшей степени применима итальянская, немецкая и финская модели кластеризации. Опираясь на итальянскую концепцию, необходимо поддерживать развитие узкоспециализированных малых предприятий – на территории Приморского края 396 малых предприятий, на долю которых приходится до 30 % производимой продукции. В соответствии с финской моделью, необходимо уделять должное внимание экспортной ориентированности отрасли – несмотря на все меры по снижению экспорта, в 2013 году на древесину и древесно-бумажные изделия приходится 9 % от внешнеторгового оборота, причем 75 % из них – это необработанные лесоматериалы. Немецкая модель предполагает возможности формирования кластера на базе технологического и организационного ядра в виде крупного предприятия, холдинга, финансово-промышленной группы, концерна или стратегического альянса. В итоге, объединив компоненты трех указанных моделей, мы получим комбинированную модель кластеризации, представленную на рисунке 2.

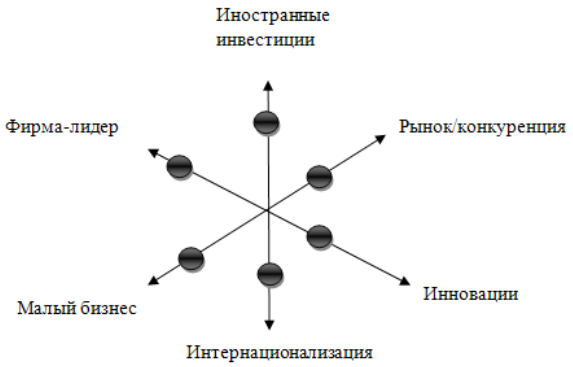


Рис. 2. *Комбинированная модель кластеризации лесопромышленного комплекса Приморского края*

В соответствии с принятой комбинированной моделью кластеризации, в качестве ядра (рисунок 3) можно принять предпринимательскую структуру на территории Приморского края ОАО «Тернейлес», для которого характерны все кластерообразующие виды деятельности. «Тернейлес» – это самое крупное предприятие лесопромышленного комплекса Приморского края; в состав группы предприятий ОАО «Тернейлес» входит собственно само ОАО «Тернейлес», ЗАО «PTS Hardwood», ЗАО «STS Technowood», ОАО «Амгу», ОАО «Рощинский КЛПХ». Также в соответствии с итальянской моделью, необходимо будет создание производственных взаимосвязей с предприятиями малого бизнеса, занимающимися деятельностью в данной сфере.

Рис. 3. *Модель «Жемчужина» для лесопромышленного кластера Приморского края*

Мягкая инфраструктура Приморского края представлена ДВО РАН, учреждениями среднего, начального профессионального и высшего образования. На территории края должен быть создан лесной образовательный кластер. Взаимодействие образовательных и предпринимательских структур возможно через создание совместных научно-исследовательских лабораторий и центров, проведение для студентов публичных лекций и мастер-классов, организацию и проведение совместных фундаментальных прикладных научно-исследовательских работ, совместном участии в конкурсах и грантах на проведение исследований.

Также к организациям мягкой инфраструктуры могут быть отнесены профессиональные организации, например Приморская ассоциация лесопромышленников и экспортеров леса. В настоящее время членами ассоциации являются 22 организации, на долю которых приходится 80 % всех заготовок леса Приморского края [7].

Твердую инфраструктуру кластера составляют: Администрация Приморского края; органы государственного управления лесами; органы сертификации; организации, занимающиеся строительством лесовозных дорог, охраной окружающей среды; другие кластеры края, которые взаимодействуют с лесопромышленным кластером.

Основываясь на анализе теории кластеров и мировом опыте ее применения, можно констатировать, что на территории Приморского края присутствуют все присущие кластерной структуре взаимосвязанные и взаимодополняющие элементы, которые в состоянии, усиливая друг друга, способствовать повышению конкурентоспособности лесного комплекса и региона в целом. К ним относятся: лесхозы; лесозаготовительные компании и деревообрабатывающие предприятия; сеть коммерческих организаций, выполняющих функции поставщиков сырья, запчастей, технологического оборудования и прочих материалов; коммерческие фирмы, оказывающие услуги по реализации готовой продукции; инжиниринговые и консалтинговые фирмы; проектные и научно-исследовательские институты; финансово-кредитные учреждения.

В соответствии с представленной М. Портером цепочкой, опираясь на построенную модель «Жемчужина», авторами предложена модель лесопромышленного кластера Приморского края (рисунок 4).

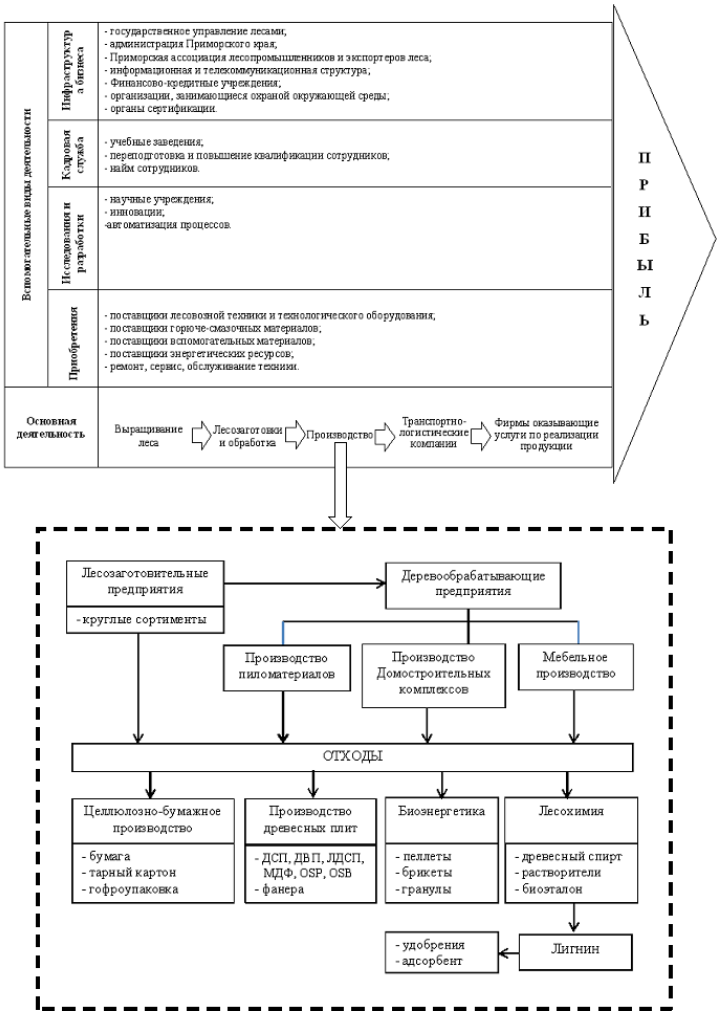


Рис. 4. *Модель лесопромышленного кластера Приморского края*

К первичным видам деятельности относятся выращивание леса, лесозаготовка и обработка, непосредственно само производство, логистика и распределение продукции.

Структуры, входящие в поддерживающие фирмы, мягкую и твердую инфраструктуру кластера, распределены по блокам как вспомогательные виды деятельности.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Основываясь на опыте других успешно функционирующих как отечественных, так и зарубежных кластеров, в результате устойчивого партнерства, сотрудничества и эффективного использования возможностей партнеров в течение длительного времени, сочетания кооперации и конкуренции лесопромышленный кластер будет иметь потенциал, который превышает простую сумму потенциалов отдельных членов объединения. Данное приращение потенциала называется синергетическим эффектом кластера; оно является результатом эффективного обмена информацией и снижения затрат, обусловленного совместным использованием одних и тех же услуг и поставщиков.

Как принято считать, основным результатом синергетического эффекта в кластере является не снижение издержек, а возможность входящим в него фирмам и организациям стать более инновационными. Концепция кластера отрицает эффективность, являющуюся следствием минимизации издержек, и подчеркивает необходимость создания новых знаний и постоянного их совершенствования. В пользу кластеров говорит и тот факт, что нововведения редко воплощаются силами одной фирмы, пусть и самой продвинутой в плане менеджмента. Фирма становится инновационной только в инновационном окружении, создаваемом сотрудничающими и конкурирующими фирмами и организациями.

Все вышесказанное дает основание полагать, что реализация предложенного механизма будет эффективна. Эффективность реализации обусловлена:

- повышением эффективности взаимодействия предприятий, государства, несырьевых взаимосвязанных производств, исследовательских и образовательных учреждений;
- созданием новых рабочих мест;
- увеличением добавленной стоимости производимой продукции, предназначенной как для внутреннего потребителя, так и для экспорта;
- уменьшением импортной зависимости в готовой продукции;
- снижением экспорта необработанной древесины;
- повышением конкурентоспособности как отдельных предприятий, так и лесопромышленного комплекса Приморского края в целом.

Эффективное функционирование лесопромышленного кластера будет способствовать повышению конкурентоспособности региона, следствием чего станет оптимальное использование имеющихся ресурсов территории с целью обеспечения экономической, экологической, социальной и демографической устойчивости региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бозе Э. Городская агломерация: старое название – новое содержание. URL: archipelag.ru/agenda/povestka/evolution/problemi_aglomerirovania/gorod_aglomer/.

2. Очур Ю. С. Территориально производственные комплексы: история и развитие // Молодой ученый. 2011. Т. 1. № 11. С. 142–144.

3. Удальцова М.В. Городская агломерация как социально-экономическая система. Томск: Изд-во Томского ун-та, 1985. 200 с.

4. Шаталова Т.Н., Мулендеева Л.Н. Модели государственной кластерной политики. URL: rusnauka.com/19_AND_2012/Economics/13_113696.doc.htm.

5. Андросик Ю.Н. Формирование состава и структуры кластера в мебельной промышленности республики Беларусь // Экономика и управление. 2013. № 4. С. 54–59.

6. Степулева Л.Ф. Формирование сетевых структур в деревообрабатывающей отрасли на примере Приморского края // РИСК. 2013. № 4. С. 134–138.

7. Официальный сайт Приморской ассоциации лесопромышленников и экспортеров леса. URL: primpalex.ru/main.html.

MODEL OF EFFECTIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE STRUCTURES OF TIMBER PROCESSING COMPLEX OF PRIMORSKY KRAI

© 2015

L.F. Stepuleva, senior lecturer of chair “International marketing and trade”
S.K. Hudyakova, senior lecturer of chair “International marketing and trade”
Vladivostok State University of Economics and Service, Vladivostok (Russia)

Abstract: The effective development of any industrial enterprise depends on the effectiveness of management decisions. In this regard, one of the urgent problems of national science and economic practice is the problem of effective management of the enterprise. Now there are many methods and concepts of effective management of the enterprise, the choice of which depends on the objectives, the type and scale of production. But in addition to management practices to improve the efficiency of the company and reasonable to be used to develop the benefits obtained by the use of a form of organization of production, or group of industries. In the conditions of globalization and international competition, one of the most important factors to improve efficiency, develop and retain leading position among competitors is not only an increase in production and scientific potential, but also the establishment of linkages between enterprises – creation of networks. The main objective of this paper is to analyze the current state of the timber industry of the Primorsky Krai, as well as the development of a mechanism for effective development of enterprise structures of the complex. The object of research is the activity of enterprise structures of timber industry complex of Primorsky Krai.

Keywords: timber industry, effectiveness, mechanism, industrial cluster, business structures, innovative resource-development model, agglomeration, model, concept.

УДК 330.101

ПРЕДМЕТНОЕ ПОЛЕ СОВРЕМЕННОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ И МЕСТО В НЕМ ТЕОРИИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

© 2015

О.А. Титенко, аспирант

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана, Киев (Украина)

Аннотация: В статье показана необходимость расширения предмета и методологии современной политической экономии для преодоления кризиса общей экономической теории. Выход из кризиса возможен при формировании парадигмы, которая восстановит целостность и в снятом виде будет содержать прошлые достижения экономической науки. Таким образом, новая волна интереса к политэкономическому подходу может стать решением фундаментальных проблем экономической теории. Дополненная современная политическая экономия может предложить принципиально новые возможности, среди прочих – перспективы формулирования закономерностей, на которых строится информационная экономика. Становление сложных и противоречивых по своему содержанию глобальных трансформаций социально-экономических постиндустриальных структур – суть формирования информационного общества – находится в центре внимания обществоведов, которые исследуют в первую очередь политические и социальные аспекты этого комплексного процесса, в то время как масштабные хозяйственные изменения почти не находят адекватного отражения в обществоведческих дисциплинах. В статье показано, что для адекватности политико-экономического анализа актуальным является расширение предмета современной политической экономии за счет социально-экономических аспектов формирования информационного общества и информационного типа экономики. Таким образом, включение теории информационного общества в методологию современной политической экономии усложняет и расширяет ее предмет.

Ключевые слова: предмет политической экономии, методология политической экономии, современная политическая экономия, экономическая система, информационное общество, противоречия информационного общества, информационная экономика.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Период с 1950-х по 1970-е гг. обозначается как информационный взрыв, который повлиял на все сферы общества и изменил производственный процесс. В 1980-е гг. развитие информационных технологий непосредственно отражается на формировании новых рабочих мест в экономике развитых стран. Резко вырастает спрос на работников, занятых в производстве вычислительной техники и программного обеспечения, в сферах управления и организации, в образовательной отрасли; темпы прироста занятости персонала в этих категориях нередко превышали 10 % в год [1, с. 56].

Это поставило перед экономической теорией ряд принципиальных вопросов относительно адекватности системных обобщений. В экономической методологии и на понятийном уровне различных общественных наук накоплено достаточно информации, чтобы выделить контуры современной политической экономии, ее предмет и методологию. И не последнее место в ней должны занимать исследования сущности и причин возникновения экономических и социальных форм информационных процессов в рамках постиндустриальной парадигмы.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых основывается автор; выделение не разрешенных ранее частей общей проблемы. Особое значение для конструирования оснований предмета и методологии современной политической экономии имеют работы таких ученых, как У.Ж. Алиев, О.И. Ананьин, В.Д. Базилевич, А.В. Бузгалин, Дж.М. Бьюкенен, В.М. Геец, А.А. Гриценко, Ю.К. Зайцев, А.И. Колганов, С.В. Мочерный, Р.М. Нуреев, К.П. Поланьи, В.С. Савчук, В.Н. Тарасевич, А.А. Чухно. Данные авторы уделяют внимание изучению противоречий методологии неоклассической теории, формируя спектр проблемных вопросов именно политической экономии, что позволяет сделать вывод о развитии данной науки.

Становление теории информационного общества началось еще с 1960-х гг. и получило дальнейшее свое развитие в 1970–90-х гг., в частности, начиная с исследований Ф. Махлупа, М. Пората и появления многочисленных научных публикаций по этой проблематике признанных экономистов и социологов: Т. Стоуньера, Э. Тоффлера, Д. Белла, М. Кастельса, Дж. Стиглица, А. Маслова, Л. Мельника, В. Мунтияна и др. В упомянутых работах при использовании различных теоретико-методологических принципов анализируются аспекты формирования и функционирования постиндустриального, информационного общества и экономики.

Необходимо отметить, что теория информационного общества не может самостоятельно ответить на вопросы, которые ставят перед нами качественные изменения социально-экономических отношений, отношений собственности, новые принципы взаимодействия собственников капитала и наемного труда, качественно новые формы мотивации, появление нематериальных форм функционирования информационной экономики (интеллектуального капитала, человеческого капитала, социального капитала). Ответы на эти вопросы, обусловленные в том числе развитием современного технологического способа производства, может найти в первую очередь современная политическая экономия.

Постановка задания. Целью работы является исследование становления информационного общества и его основных этапов с позиции расширения предметного поля и методологической парадигмы современной политической экономии.

Изложение основного материала исследования. Вопросы, которые касаются возникновения политической экономии и дальнейшего ее развития, что может быть основой проникновения в ее суть и определения в системе современного экономического знания, основательно рассмотрены в следующих работах: «Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее» [2], ««Политическая экономия» и экономическая наука» [3], «Политэкономия. Социальные приоритеты. Материалы Первого международного политэкономического конгресса. Том 1. От кризиса к социально ориентированному развитию. Реактуализация политической экономии» [4].

Необходимо отметить, что в отличие от западных ученых, которые понимают политическую экономию (в составе общей экономической теории) как науку, рассматривающую экономико-политические проблемы государства [5], для большинства экономистов на постсоветском пространстве термин «политическая экономия» ассоциируется с классической экономической теорией [6, с. 28]. К ней относятся марксизм (современный марксизм) как синтетическая социальная наука, в меньшей степени – историческая школа, и классический институционализм, разновидности социально-экономических теорий постиндустриального общества, междисциплинарные исследования глобальных проблем человечества [4, с. 35–36].

Радикальная (неомарксистская) политическая экономия (Пол Марлор Суизи, Пол Александр Баран и позже Говард Дж. Шерман, Эмери Кей Хант, Герберт Гинтис и др.), исследуя капиталистическую систему после Второй мировой войны, теоретически обогащает предмет поли-

тической экономии – диалектически рассматривает сложнейшие процессы постиндустриального типа экономики, обусловленные рядом экономических и социальных противоречий в условиях генезиса и функционирования постиндустриального типа экономики.

Также к парадигмальной основе современного политико-экономического анализа можно причислить теорию Карла Поланьи, к предмету исследования которой относится сущность противоречий между рыночной системой и самой природой (человеком), что подорвало основы индустриального общества. Очевидно, идея максимизация прибыли, которая возводится в абсолют идеологами неолиберализма и неоклассики, не может быть экстраполирована на все общество, что противостоит давлению рыночного механизма, так как существуют носители и других (внеэкономических, социальных, культурных) интересов, отличных от исключительно экономической выгоды [7].

Одним из ключевых направлений в развитии современной политической экономии является новая политическая экономия, которая расширяет поле предмета и методологию исследований в экономической теории за счет применения междисциплинарного подхода.

Термин «новая политическая экономия» обычно включает смешанную группу областей исследований: от общественного выбора в новой институциональной экономике и от поведенческой экономики и до экономики прав собственности. Эти научно-исследовательские области возникли и были консолидированы в течение 1970-х гг. Основные представители этого направления экономической мысли: Джеймс Бьюкенен, Гордон Таллок и Фридрих фон Хайек – отличаются разными акцентами в предмете исследований, однако их объединяет стремление выйти за пределы установленных неоклассическим анализом экономических ограничений.

В то время как ортодоксальная экономическая наука рассматривает выбор при данных ограничениях и, следовательно, направлена на служение политическим деятелям, которые действуют в имеющихся условиях, новая политическая экономия рассматривает выбор ограничений, что определяют структуру правил, в рамках которой действуют экономические и политические субъекты [8, с. 475–476].

Исследуя внеэкономические явления с помощью принципов классического либерализма и методов маржинального анализа, Дж. Бьюкенен предпринял попытку дальнейшего развития политической экономии. Ученый подчеркивал, что для выработки конкретных решений для политической системы необходимо раскрыть экономическую сущность отношений между индивидом и обществом. В своем исследовании он руководствовался тремя принципами: методологическим индивидуализмом, моделью «человека экономического» и концепцией политики как обмена.

Изменения, произошедшие на рубеже XX – начале XXI вв., характеризуются интенсивным развитием технологического способа производства. В новых условиях, помимо увеличения эффективности использования ресурсов, в случаях становления информационной экономики задействованы информационные ресурсы, что приводит к неограниченному количеству доступной информации и минимальным затратам на ее тиражирование, а это обеспечивает потенциальный рост. Таким образом, смещается внимание с материального и финансового на человеческий и интеллектуальный капитал; приобретают значение процессы обобществления; социальные аспекты развития общества начинают доминировать над сугубо экономическими в результате массового применения интеллектуального труда. Происходит формирование определенных ценностных установок – материальный аспект мотивации экономической деятельности снижается и замещается нематериальными факторами. Так, Ю.К. Зайцев показывает, что все эти изменения усиливают потребность в политико-экономических исследованиях, но вместе с тем требуют адекватных преобразований в предмете и методологии самой политической экономии. Этого можно достичь использованием различных методов гуманитарных и социальных наук [9, с. 10–11].

Исходя из обозначенного выше, необходимо определить основополагающие принципы современной политической экономии. Ю.К. Зайцев и В.С. Савчук предлагают следующие [10, с. 229–230]:

• отказ от экономического детерминизма; уход от экономизма; учет ценностного социально-экономического контекста;

• ориентация на человекоцентричность (индивид как основа хозяйственного развития);

• синтезирование различных подходов, школ, направлений;

• равноправие экономических и внеэкономических факторов развития экономической системы;

• признание и использование принципа методологического плюрализма;

• обогащение понятийного аппарата.

На основе приведенных выше принципов базируются следующие теоретико-методологические составляющие (рисунок 1).

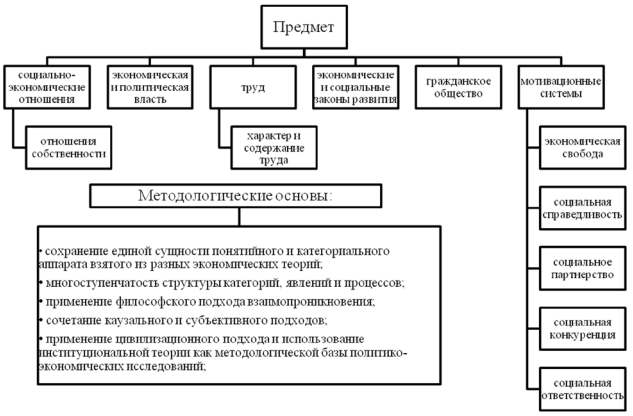


Рис. 1. *Теоретические составляющие современной политической экономии [10, с. 231]*

Для адекватных преобразований предмета и методологии самой политической экономии нужно учитывать, что теория информационного общества является составной частью парадигмы постиндустриального общества и выступает методологической основой теории информационной экономики. Так, информационная революция, на наш взгляд, является центральной предпосылкой и существенной характеристикой развития постиндустриального общества[1]. При этом научно-техническая революция является базовой предпосылкой, без которой не могло бы произойти и информационной революции, а финансовые преобразования являются своего рода «надстроечным» фактором в возникновении информационной экономики, что определило ее характерную сущность на первых этапах становления и показало ее реальные направления прогресса, связанные с развитием инноваций по всей цепочке социально-экономического благосостояния современного общества. Наступление информационной эпохи связано с информационной революцией, которая способствовала формированию информационного общества[2], а вместе с ним – появлению теорий информационного общества.

Таким образом, обобщая основные этапы зарождения нового типа экономики и формирования на его основе нового типа общества, мы рассматриваем изменения некоторых аспектов предмета современной политической экономии (таблица 1).

1 Постиндустриальное общество, суть которого связана с доминированием в воспроизводственных процессах интеллектуальных технологий, информации и знания, которые становятся решающими при трансформации системы экономических отношений [11].

2 Информационное общество, суть которого в том, что богатство создается тогда, когда в результате применения информации (информационно-коммуникационных технологий) то, что не было ресурсом, превращается в ресурс. В таком случае решающим фактором социально-экономического развития выступает информация. Постиндустриальная экономика в этих условиях при информационном изобилии воплощает в жизнь самые смелые технологические проекты [12].

Таблица 1.

Информационное общество и факторы расширения предмета современной политической экономии

Предмет	Социально-экономическая сущность в условиях формирования информационного общества
Экономическая и политическая власть	Доступ к информации и знаниям дает возможность каждому человеку участвовать в формировании целей экономического развития и контроле за принятием и исполнением решений.
Интеллектуальная собственность	Одним из условий экономического обоснования собственности на определенный объект является его редкость, но информации и знанию это не свойственно. Редкими их делает правовой режим интеллектуальной собственности (по своей природе монополия).
Мотивационная система:	В условиях формирования информационного общества возникает тенденция постматериалистических факторов мотивации.
•экономическая свобода	Экономическая свобода, в том числе свобода использования информации и знаний, приводит к росту эффективности экономики, увеличению объема потребительских благ, которые самоподдерживаются.
•социальная конкуренция	Экономическую свободу субъектов хозяйствования и условия достижения их собственных потребностей возможно реализовать путем утверждения конкуренции не только в хозяйственной, но и в социальной системе с целью обеспечения качественных изменений в труде, социальном статусе, устойчивом росте благосостояния и уровне самореализации.
•социальная справедливость	Интеллектуальный класс как носитель внеэкономических факторов мотивации к труду и продуцент экономической свободы, которая является общей основой творческого процесса, во избежание социальных конфликтов способствует обеспечению социальной справедливости путем перераспределения национального дохода при гарантировании позитивной динамики роста благосостояния граждан.
•социальное партнерство	Система социальных связей между работниками и работодателями по поводу урегулирования социально-трудовых отношений в условиях формирования информационного общества изменяется на привилегированные самопредпринимательства. Исследовательский фонд Немецкого объединения профсоюзов (DBG) предлагает объединить самопредпринимателей в организации, сходные с профессиональными союзами и союзами работодателей, чтобы дать им возможность отстаивать свои права [13, с. 34-35].
•социальная ответственность	Социальная форма корректировки рыночных законов посредством государства и бизнеса для обеспечения минимальных социальных стандартов жизни в новых условиях самопредпринимательства набирает новые формы. Проблема безработицы решается через систему социальной помощи, выплачиваемой безработным только в том случае, если они нанимаются на любую работу, – это служит паузой в высококвалифицированной творческой деятельности и превращается в «помощь по поиску работы» вместо пособия по безработице. Имеется в виду, что безработный обязан приобрести новую информацию и знания (повысить человеческий и интеллектуальный капитал), что будет пользоваться спросом на рынке [13, с. 37].
Труд, его содержание и характер	Интеллектуальный труд – целенаправленная интеллектуальная деятельность, имеющая мотивированный характер и осуществляющаяся для удовлетворения потребностей индивида – становится постоянным процессом самосовершенствования, повышения человеческого и интеллектуального капитала. Обеспечение адекватности содержания труда потребностям информационного общества происходит из-за изменений информационно-коммуникационных технологий и техники, функций труда, качества труда, роли работника в системе контроля за процессом производства. Характер труда обусловлен отношениями интеллектуальной собственности, которая меняет производственные свойства и возможности работника, создавая условия для интеллектуального продукта. Широкое применение социального капитала, который формирует характер взаимодействия субъектов хозяйственной деятельности, сказывается на характере труда через все большее распространение обобществления труда.
Гражданское общество	Информационно-коммуникационные взаимодействия граждан могут обеспечить развитие общества, что приводит к экономической свободе производителей и потребителей, социальной справедливости.
Знание и информация	Базовые ресурсы информационного типа экономической системы неотчуждаемы от их носителей и реализуются в виде интеллектуального и человеческого капитала.
Интеллектуальный потенциал	Способность людей к восприятию и усложнению информации, познанию и усвоению знаний; создание новых знаний и использование их в производстве интеллектуальных продуктов.
Человеческий капитал	Совокупность знаний, практических навыков и способности к творчеству, которые увеличивают производительные способности человека и формируют базовую основу для становления интеллектуального капитала.
Интеллектуальный капитал	Система социально-экономических отношений, связанная с формированием, приумножением и использованием интеллектуальных способностей работника для создания интеллектуального продукта на основе информации и знания. В структуру интеллектуального капитала входит техническое и программное обеспечение, организационная структура, патенты, торговые марки и все то, что дает возможность увеличить совокупность знаний и таким образом реализовать свой интеллектуальный потенциал.
Социальный капитал	Система социальных связей между субъектами хозяйственной деятельности, которая усиливает динамизацию процессов производства (благодаря сетевой организации информационного общества) в национальных и глобальных масштабах, основанная на принципах партнерства, доверия, надежности и прозрачности в отношениях, что обеспечивает рост добавленной стоимости и благополучия, распространение информации и знаний на всех участников этих отношений.
Интеллектуальный класс	Прослойка информационного общества, которая создает и внедряет новые информационно-коммуникационные технологии. Условием принадлежности становится не право владения, а способность использовать информацию и знания.
Модель человека	«Homo Creator» функционирует в условиях нематериалистической мотивации, а основная деятельность такого человека есть творчество, которое нельзя объяснить только в пределах рационального поведения.
Экономические и социальные законы развития	Закономерности развития информационно-коммуникационных технологий представлены законами Х. Гроша и Г. Мура, законом Р. Меткалфа и закономерностью снижения шума на единицу сигнала в волоконно-оптическом кабеле. Закономерности в экономической сфере, влияющие на социальную систему, представлены законами новой экономики К. Келли: законом связи, законом полноты («эффектом факса»), законом экспоненциального роста, законом переломных точек, законом возрастающей отдачи, законом обратного ценообразования, законом щедрости, законом преданности, законом временного спуска, законом замещения, законом маслобойки, законом неэффективности [14].

Важным отличием сущности предмета современной политической экономии от предмета экономикс является уход от взглядов на человека как «Homo Economicus», как рационального субъекта, максимизирующего свою полезность и стремящегося минимизировать свои расходы (прежде всего труд). Такое суженное понимание неоклассики особенно негативно проявляется в условиях господства индустриального общества, когда человек становится придатком машины (средством производства), и таким образом машина определяет характер труда. А значит, частная собственность на средства производства, которые становились воплощением прошлого труда (что, в свою очередь, приводило к господству овеществленного труда над живым), превращала капиталистов в эксплуататоров рабочих [15, с. 419].

В условиях формирования информационной экономики, в пределах постиндустриальной парадигмы становится возможным рассматривать человека в качестве главного фактора, условия и цели экономического развития («Homo Creator»). Деятельность такого человека, направленная на создание благ, превращается из рутинного труда в творчество, из овеществленного, прошлого в непосредственно живой труд. Экономическое поведение выступает как внутренне сложный и полидетерминированный процесс, включающий сочетание биологических, социальных, общецивилизационных и национально-специфических факторов [16, с. 499].

Вследствие этого система мотивации потребления, существующая в условиях рыночной виртуализации экономики (замещение реальных вещей и действий образами и коммуникациями), где доминирующее место занимает экономикс, меняется на мотивацию, основой которой становится максимально возможная осведомленность и знания индивида [17, с. 21], что дает возможность участия каждого человека в формировании целей экономического развития и тем самым обеспечивает его воспроизводство и саморазвитие.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Расширение предмета современной политической экономии за счет выявления особенностей функционирования информационной экономики в рамках теории информационного общества и постиндустриальной парадигмы, противоречиво с точки зрения современного экономикс и традиционных экономических процессов в материальной сфере [18; 19; 20]. Усложнение и уточнение категориальной и инструментальной систем методологии современных политико-экономических исследований происходит в условиях формирования теории информационного общества, которая описывает влияние информационно-коммуникационных технологий на воспроизведение социально-экономической системы и на социально-экономические отношения.

Такое отражение природы экономики информационного типа дает нам право утверждать, что происходит переход от экономической рациональности к ориентации, направленной на человекоцентрическую хозяйственную систему, равноправному согласованию экономических и внеэкономических факторов развития современной экономики, обогащению понятийного аппарата политической экономии, сочетанию каузального и субъективного принципа исследования экономических и социальных явлений. Все это парадигмально расширяет экономическую науку в направлении современного политико-экономического анализа.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. М.: Логос, 2000. 302 с.

2. Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее / под ред. В.М. Гейца, В.Н. Тарасевича. Киев: ЦУЛ, 2014. 1058 с.

3. Груневеген П. «Политическая экономия» и экономическая наука // Экономическая теория (Новый Полгрейв) / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ИНФРА, 2004. С. 680–687.

4. Политэкономия. Социальные приоритеты : материалы первого междунар. политэконом. конгресса. Т. 1. От кризиса к социально ориентированному развитию. Реактуализация политической экономии / ред. А.В. Бузгалин, А.А. Горшков. М.: Ленанд, 2013. 480 с.

5. Political economy // The New Encyclopaedia Britannica. 15th Ed. URL: britannica.com/EBchecked/topic/467600/political-economy.

6. Мочерний С. Методологія економічного дослідження. Львів: Світ, 2001. 416 с.

7. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002. 320 с.

8. Screpanti E., Zamagni S. An outline of the history of economic thought. 2nd ed. Oxford: Oxford University Press, 2005. 559 p.

9. Зайцев Ю.К. Сучасна політична економія як наука: потреба, архітектоніка предмету та методології досліджень // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спецвипуск. Методологічні проблеми сучасної політичної економії. Киев: КНЕУ, 2011. С. 7–21.

10. Зайцев Ю.К., Савчук В.С. Сучасна політична економія: проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень. Киев: КНЕУ, 2011. 337 с.

11. Bell D. The Social Framework of the Information Society // The Microelectronics Revolution. Oxford: Blackwell, 1980. P. 500–549.

12. Toffler A. The Adaptive Corporation. Aldershot Gower, 1985. 194 p.

13. Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010. 208 с.

14. Kelly K. New Rules for the New Economy: 10 Radical Strategies for a Connected World. New York: Viking Penguin, 1998. 178 p.

15. Чухно А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. Киев: Логос, 2003. 632 с.

16. Дятлов С. Предмет и метод теории информационной экономики // Экономическая теория на пороге XXI века. М.: Юристъ, 1998. С. 497–519.

17. Паршин П. Глобальное информационное общество и мировая политика // Аналитические доклады Института международных исследований (ИМИ) МГИМО (У). 2009. Вып. 2(23). С. 3–37.

18. Маслов А.О. Інформаційна економіка: становлення, структура та теоретичне осмислення. Киев: Аграр Медіа Груп, 2012. 432 с.

19. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2000. 608 с.

20. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. М.: Прогресс, 1966. 462 с.

SUBJECT FIELD OF THE MODERN POLITICAL ECONOMY AND THE PLACE OF INFORMATION SOCIETY THEORY IN IT

© 2015

O.A. Tytenko, postgraduate student
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv (Ukraine)

Abstract: The article shows the need for extension of the subject and the methodology of the modern political economy to overcome the crisis of the general economic theory. The formation of the paradigm that will restore the integrity and will contain the past achievements of the economic science could be the solution to this crisis. A new wave of interest of the political economy approach could thus be the explanation to the fundamental problems of the economic theory. The augmented modern political economy can offer fundamentally new opportunities including prospects for the formulation of laws on which the information economy had been constructed. The formation of the complex and contradictory in content of the global socio-economic transformation of post-industrial structure, the essence of the formation of information society, is in the focus of social scientists who examined primarily political and social aspects of this complex process, while large-scale economic changes hardly find adequate reflection in the social sciences. The actual for modern political economy is the expansion of the subject due to socio-economic aspects of the formation of information society and information type of economy for the adequacy of the politico-economic analysis that have been shown in the article. As a result the methodology of modern political economy complicates and expands by the inclusion of the theory of the information society.

Keywords: subject of the political economy, methodology of the political economy, modern political economy, economic system, information society, contradictions of the information society, information economy.

УДК 658.012.1

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

© 2015

Е.А. Шамарина, соискатель
Технологический университет, Королев (Россия)

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные вопросы совершенствования методики анализа и контроля кредитоспособности экономического субъекта. Зачастую у предприятия на текущий момент имеются денежные средства для покрытия своих обязательств, тем не менее через несколько дней они могут испытывать потребность в привлечении заемных средств. Поэтому необходимо проводить анализ кредитоспособности для принятия руководством предприятия управленческих решений. Анализ кредитоспособности сопровождается подробным исследованием количественных и качественных характеристик заемщика с точки зрения их влияния на класс кредитоспособности, качество обеспечения по кредиту и степень кредитного риска. Чтобы провести анализ кредитоспособности предприятия, необходимо определить содержание категории «кредитоспособность» с точки зрения разных авторов и ученых, а также выявить различие между кредитоспособностью и платежеспособностью.

Ключевые слова: кредитоспособность, платежеспособность, управленческие решения, методика, анализ, контроль.

Почти все предприятия испытывают недостаток финансовых средств, чтобы осуществить свои хозяйственные операции, и нуждаются в необходимости привлечения средств извне или взятии банковского кредита. Однако банковские кредиты имеют чрезмерно высокие ставки, а российские предприятия в основном не соответствуют критериям кредитоспособности.

На современном этапе формирования мировой экономики задачи любого хозяйствующего субъекта нацелены на определение позиций среди конкурентов и перспектив развития в будущем, что является жизненно важным этапом его деятельности [1, с. 217].

Предприятиям, для того чтобы уменьшить риск невозврата кредита в установленные сроки, необходимо проводить анализ финансового состояния и особенное внимание уделять своей кредитоспособности. Зачастую у предприятия на текущий момент имеются денежные средства для покрытия своих обязательств, тем не менее через несколько дней они могут испытывать потребность в привлечении заемных средств. Поэтому необходимо проводить анализ кредитоспособности для принятия руководством предприятия управленческих решений. Анализ кредитоспособности сопровождается подробным исследованием количественных и качественных характеристик заемщика с точки зрения их влияния на класс кредитоспособности, качество обеспечения по кредиту и степень кредитного риска.

Чтобы провести анализ кредитоспособности предприятия, необходимо определить содержание категории «кредитоспособность» с точки зрения разных авторов и ученых, а также выявить различие между кредитоспособностью и платежеспособностью. Следует отметить, что понятие кредитоспособности является достаточно широким, в различных областях экономической науки и практической деятельности его содержание имеет свои особенности. В экономике не выбран единый подход к определению понятия «кредитоспособность», и можно предложить его авторское видение.

Существуют различные определения кредитоспособности экономического субъекта (заемщика). Самое известное из них: способность физического или юридического лица полностью и в срок рассчитаться по своим обязательствам, что позволяет отличить его от понятия «платежеспособность».

Рассмотрим отличительные черты понятий «кредитоспособность» и «платежеспособность» в таблице 1.

Таблица 1.

Отличительные черты понятий «кредитоспособность» и «платежеспособность»

№ п/п	Кредитоспособность	Платежеспособность
1	Планирование кредитоспособности предприятия на срок кредита	Определяет неплатежи за прошлый период или какую-либо другую дату
2	Предполагает возможность погасить часть общей кредиторской задолженности	Предполагает наличие возможности погашения всех видов задолженности
Источники погашения		
3	• выручка от продажи продукции; • выручка от продажи залогового имущества; • гарантия другого банка или предприятия; • страховое возмещение	• выручка от продажи продукции; • выручка от продажи имущества предприятия

Кредитоспособность – это наличие у предприятия способности, получив банковский кредит, использовать его максимально эффективно и своевременно производить расчеты по нему.

Существуют наиболее распространенные общепринятые методы анализа кредитоспособности, из которых предприятие выбирает приемлемые и удобные для себя.

1. Метод анализа кредитоспособности заемщика на основании системы финансовых коэффициентов, которые определяются по бухгалтерской отчетности. Для определения кредитоспособности своих клиентов банковские учреждения применяют соответствующий набор финансовых показателей, которые рассчитываются по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности [2, с. 176].

Этот метод использует любая современная методика анализа кредитоспособности экономического субъекта. Каждое предприятие выбирает для себя несколько групп финансовых коэффициентов (см. рисунок 1).

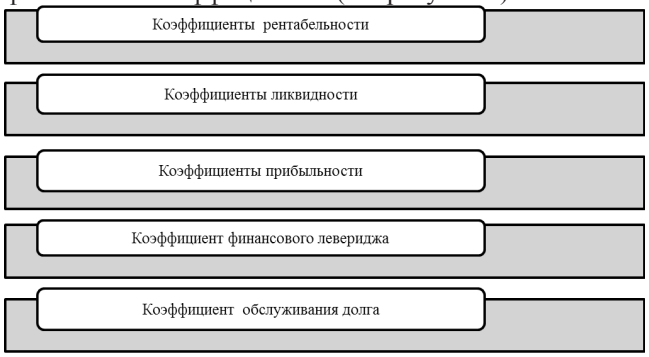


Рис. 1. *Система коэффициентов*

2. Метод анализа кредитоспособности заемщика на основе расчета финансовых коэффициентов. Банку важен единственный аспект – возвращение кредита, поэтому данный метод помогает ему изучить финансовый результат предприятия. Схематично метод можно представить в виде таблицы 2.

Таблица 2.

Метод анализа кредитоспособности заемщика на основе расчета финансовых коэффициентов

Аналитический счет результатов	Метод определения
Выручка от продаж (В от П)	Отчет о финансовых результатах
Валовой доход (ВКД)	В от П – Стоимость приобретенных товарно-материальных ценностей и готовая продукция
Добавленная стоимость (ДС)	ВКД – Эксплуатационный расход
Валовой эксплуатационный доход (ВЭД)	ДС – Расходы на з/п – Налоги на з/п – Оплата отпусков
Валовой эксплуатационный результат (ВЭР)	ВЭД – Уплата % + Доходы от вложения средств за кредит – Отчисления в фонд риска
Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (РП)	ВЭР – Прибыль, которая распределяется между работниками – Налог на прибыль
Чистая прибыль (ЧП)	РП + Случайный доход (расход) – Амортизация недвижимости

3. Метод анализа кредитоспособности на основе анализа денежных потоков. Определяется чистое сальдо разных поступлений и расходов за определенный период. Поэтому способность предприятия покрыть свои расходы и погасить задолженность собственными средствами или ресурсами определяет денежный поток (таблица 3).

Таблица 3.

Способность предприятия покрывать свои расходы и погашать задолженность собственными ресурсами

Показатели	Приток (поступление)	Отток (расходование)
Средства на счете активов	уменьшен	увеличен
Обязательства	увеличен	уменьшен
Собственные средства	увеличен	уменьшен

4. Метод анализа кредитоспособности на основе анализа делового риска. Деловой риск – это риск возможности не завершить эффективно кругооборот средств. Анализ делового риска позволяет спрогнозировать достаточность источников для погашения кредитных сумм. Такой анализ дополняет способы оценки кредитоспособности предприятий.

5. Метод на основе рейтинговой оценки. Многие коммерческие банки используют метод рейтинговой (балльной) оценки. При применении этого метода изучается финансовое состояние заемщика с помощью рейтинга показателя, который выражается в баллах. Данный метод способствует определению границы интервала колебаний этого показателя, при которых возможна выдача кредита. Так как многие показатели заменяют друг друга, то класс заемщика устанавливается по сокращенному кругу финансовых коэффициентов.

Предприятию также важен взгляд изнутри на свою кредитоспособность. Публичная отчетность представляет собой единую систему данных об имущественном и финансовом состоянии организации и о результатах ее хозяйственной деятельности за отчетный период или на отчетную дату и является связующим звеном между организацией и субъектами деловой среды [3, с. 94; 4–9].

Анализ и оценка кредитоспособности предприятия с позиции самого предприятия необходимо начать с анализа ликвидности баланса предприятия. Уровень ликвидности баланса определяется сравнением статей активов, сгруппированных по степени ликвидности, и пассивов, сгруппированных по срочности оплаты (погашение задолженности) [4, 10–14]. Для этого необходимо сгруппировать активы и пассивы предприятия согласно рисунку 2.

Рис. 2. *Классификация статей актива и пассива баланса*

Условия абсолютной ликвидности баланса предприятия следующие:

$$А1 \geq П1,\ А2 \geq П2,\ А3 \geq П3,\ А4 < П4.$$

Чтобы баланс считался абсолютно ликвидным, необходимо выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит балансирующий характер, свидетельствуя о наличии у предприятия собственных оборотных средств.

Далее необходим расчет и интерпретация коэффициентов ликвидности и платежеспособности предприятия.

Следующим шагом является определение финансовой устойчивости исследуемого предприятия. Возможно выделить четыре типа финансовой устойчивости (рисунок 3):

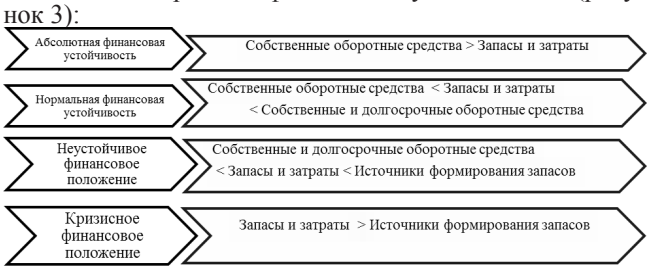


Рис. 3. *Виды финансовой устойчивости предприятия*

Проведение анализа рентабельности и деловой активности позволит углубить анализ кредитоспособности предприятия [15–19].

При условии что все коэффициенты в норме, бухгалтерский баланс ликвиден, предприятие работает не в ущерб себе, имеет положительную чистую прибыль и, соответственно, кредитоспособно, оно получает кредит.

Чтобы руководству было легче контролировать процесс кредитоспособности собственного предприятия, необходимо разработать управленческую (внутреннюю) отчетность, позволяющую контролировать кредитоспособность предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В. Бухгалтерская финансовая отчетность как основной источник информации инвестиционной привлекательности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1. С. 217–219.

2. Жарылгасова Б.Т., Суглобов А.Е., Савин В.Ю. Анализ финансовой отчетности. 3-е изд. М.: ТИТАН ЭФФЕКТ, 2011. 320 с.

3. Никифорова Е.В., Кривцов А.И., Шнайдер В.В. Снижение информационных рисков в условиях финансового кризиса посредством интерпретации публичной отчетности // Вестник СамГУПС. 2009. № 5-2. С. 94а–100.

4. Хачатурова Т.О. Интегрированная отчетность: понятие, история возникновения и развития, применение на современном этапе // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 103–104.

5. Филатова Е.В. Особенности консолидированной отчетности в холдинговых компаниях // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 35–36.

6. Михайлова Д.В. К вопросу об аналитических возможностях бухгалтерской отчетности // Карельский научный журнал. 2014. № 4. С. 125–127.

7. Игошин А.Н., Черемухин А.Д. Методика оценки величины человеческого капитала сельскохозяйственных организаций на основе данных годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 4. С. 167–171.

8. Назарова А.Н. Разработка процесса постановки системы управленческого учета и управленческой отчетности в организации // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 1. С. 174–178.

9. Гришина Т.В., Фролова О.А. Особенности проведения финансового анализа в сельскохозяйственных организациях // Вестник НГИЭИ. 2014. № 7. С. 43–52.

10. Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности. М.: Эксмо, 2010. 384 с.

11. Девятаева Н.В., Свешникова О.Н. Генезис бухгалтерского баланса современной России // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6. С. 9–14.

12. Кузнецов А.А. Сущность значение денежных потоков хозяйствующего субъекта на современном этапе развития экономики // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 20–21.

13. Минакова С.М. Усовершенствование инвестиционно-инновационных механизмов управления предприятием // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 4. С. 59–61.

14. Шумилова И.В., Шнайдер О.В. Учетно-аналитическое обеспечение управления финансовой устойчивости предприятий // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 3. С. 104–106.

15. Тимофеева К.А., Павлова Ю.А. Пути повышения рентабельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 4. С. 98–102.

16. Великая Е.Г., Чурко В.В. Индикаторы оценки эффективности организации // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 2. С. 57–61.

17. Лисовая Т.В. Состояние и пути повышения экономической эффективности производства молока на предприятиях // Карельский научный журнал. 2014. № 2. С. 60–64.

18. Савенков Д.Л. Влияние дисконтирования стоимости активов на показатели управленческой отчетности // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6. С. 162–166.

19. Черемисов В.А. Модель снижения финансовых рисков химических предприятий // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 4. С. 106–109.

IMPROVEMENT OF METHODS OF ANALYZING AND MONITORING CREDITWORTHINESS OF THE BUSINESS ENTITY

© 2015

E.A. Shamarina, applicant
Technological University, Korolev (Russia)

Abstract: The article deals with topical issues of improvement of methods of analyzing and monitoring credit worthiness of the business entity. Often there are currently funds to cover its obligations in company, however after a few days they may feel the need for borrowing. It is therefore necessary to analyze the credit for making management managerial decisions. Analysis of creditworthiness is accompanied by a detailed quantitative and qualitative study of the characteristics of the borrower from the point of view of their impact on the class of credit quality of loan collateral and the degree of credit risk. In order to analyze the creditworthiness of the company we need to determine the category of the “creditworthiness” from the point of view of different authors and scholars, as well as find the distinction of creditworthiness and solvency.

Keywords: creditworthiness, solvency, management decisions, methods, analysis, control.

УДК 331.101.6:330.552

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДА И КАПИТАЛА В УКРАИНЕ

© 2015

Н.В. Шевчук, аспирант
Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономического развития и торговли Украины, Киев (Украина)

Аннотация: В статье проведена оценка эффективности экономического роста, а именно проанализирована производительность труда в аспекте установления причин ее недостаточного уровня по сравнению с развитыми странами. Производительность капитала в Украине исследована с учетом определяющих ее динамику факторов: структуры основных средств, их обновления и выбытия; модернизации и технического перевооружения, организации труда и производства; масштабов и качества привлечения отечественного и зарубежного капитала.

Ключевые слова: производственные факторы, производительность капитала, производительность труда, валовой внутренний продукт, валовая добавленная стоимость, основные фонды, численность занятых, капитальные инвестиции.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Разработка эффективной макроэкономической политики требует точных оценок производительности затрат ресурсов для развития экономики. Для этого необходима достоверная информация о состоянии использования ресурсов, тенденциях их изменения, сравнительных характеристиках с другими странами, оценке воздействия факторов (ресурсов) производства на валовой внутренний продукт (ВВП).

Экономическая целесообразность внедрения статистики производительности факторов производства заключается в получении возможности оценивать ресурсный разрез экономического роста, использовать факторное распределение роста ВВП в макроэкономическом анализе и прогнозировании, что позволит повысить обоснованность и эффективность мер экономической политики.

В связи с этим важной задачей является расчет показателей производительности труда и капитала в целом по экономике, а также по видам экономической деятельности и выявление факторов, определяющих сдвиги и изменения в тенденциях этих показателей в настоящий момент в Украине.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых основывается автор; выделение не разрешенных ранее частей общей проблемы. Проблема анализа и оценки производительности факторов производства – труда и капитала поднималась в исследованиях иностранных и российских ученых, таких как Р. Солоу, Дж. Кендрик, Р. Нельсон, Э. Денисон, С. Грилихис и Д. Джоргенсон, В. Бессонов, И. Воскобойников, С. Дробышевский. Достаточно внимания также уделялось исследованиям в этой сфере и в трудах отечественных исследователей: В. Беседина, В. Богомазовой, В. Гейца, Б.Данилишина, С. Кожемякиной, И. Крючковой, И. Могилат, А. Сологуба, А. Воронина и др.

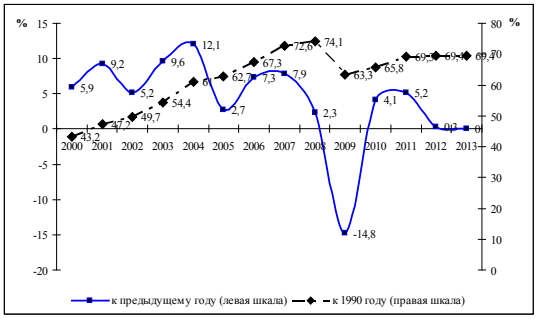
Но несмотря на множество работ по этой проблематике и разность подходов по оценке СФП и продуктивности главных факторов – труда и капитала, мало кто проводил углубленный анализ их изменений в последние годы и занимался определением причин низкой производительности капитала и отстающих темпов продуктивности труда по сравнению с другими странами.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является оценка эффективности экономического роста, а именно анализ производительности основных факторных ресурсов – труда и капитала и установление причин, определяющих их динамику в Украине.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Вторая половина нынешнего десятилетия характеризовалась рядом качественных преобразований, которые произошли в экономике Украины.

Сложившаяся до 2004 г. экспортно-сырьевая модель экономики начала эволюционировать в сторону модели, основанной на повышении роли внутреннего спроса, активизации инвестиционной деятельности, ориентации производителей на изготовление товаров конечного потребления, тогда как в 2000–2004 гг. роль ключевой движущей силы играл внешний спрос – темпы роста экспорта превышали темпы роста ВВП почти в 1,6 раза (в указанный период их прирост составил 130 и 41 % соответственно). В 2005–2008 гг. активизировалась роль внутреннего потребительского и инвестиционного спроса, профинансированного банковскими кредитами и расходами из бюджета – расходы населения выросли в 3,2 раза, расходы бюджета – в 3 раза, инвестиции – в 1,8 раза.

В 2005–2008 гг. экономика Украины достигла среднегодового роста на уровне 4,9 %. Всего за период 2005–2008 гг. реальный ВВП Украины по сравнению с 2004 увеличился на 21,4 %, тогда как за период 2001–2004 гг. аналогичный показатель составил 41,1 %. Благодаря этому объем ВВП, созданный в Украине в 2008 г., достиг 74,1 % – докризисного уровня 1990, а вот уже с конца 2008 г. начали наблюдаться кризисные явления, которые Украине не удалось преодолеть и сегодня (рис. 1).



Источник: рассчитано по данным Госстата Украины [2].

Рис. 1. *Динамика ВВП Украины в 2000–2013 гг., %*

Из-за слабого внешнего спроса на продукцию украинских производителей экспортной продукции при незавершенности и недостаточной эффективности реформ, направленных на модернизацию экономики и улучшение макроэкономических балансов, произошло погружение экономики Украины в рецессию, которая началась со второго полугодия 2012 г. Отрицательная динамика ВВП страны сохранялась до III квартала 2013 г. Это снижение частично компенсировалось ростом экономики в IV квартале на 3,3 %, благодаря чему в целом за 2013 г. обеспечен нулевой прирост реального ВВП.

Однако рост за последний квартал 2013 г. в значительной мере объяснялся эффектом низкой сравнительной базы прошлого года, а не проявлением формирования факторов, способных свидетельствовать о начале продолжительной фазы экономического восстановления.

Фактически единственным двигателем экономической активности выступил внутренний потребительский спрос, сформированный преимущественно увеличением потребительских расходов домашних хозяйств. Рост потребительского спроса был обусловлен стабильным увеличением реальной заработной платы (прирост составил 8,2 %) и отсутствием потребительской инфляции.

В 2013 г. динамично растущей частью ВВП оказалось сельское хозяйство, что позволило ему стать основным двигателем экономического роста, который обеспечил почти 2,5 в. п. дополнительного прироста валовой добавленной стоимости (ВДС) в экономике. Производство в отрасли за 2013 г. выросло на 13,7 %, прежде всего благодаря стремительному увеличению объемов продукции растениеводства – на 18,1 %. В 2013 г. собрано более 63 млн т зерновых культур (в весе после доработки), что на 36,4 % больше, чем в 2012 г.

Основными факторами положительной динамики сельского хозяйства были благоприятные погодные условия, увеличение финансовой поддержки сельхозпроизводителей банковским сектором и активизация государственных программ возрождения отдельных направлений животноводства. В частности, объемы новых кредитов, предоставленных банками сельскохозяйственным корпорациям в январе–сентябре 2013 г., выросли на треть по сравнению с соответствующим периодом 2012 г. и составили 49,1 млрд грн.

Государственная помощь, а также замедление темпов удорожания кормов благодаря высокому урожаю сельскохозяйственных культур в 2011–2012 гг. позволили обеспечить устойчивый прирост производства продукции животноводства, который, по предварительным данным, в 2013 г. составил 4,8 %. Стоит также учитывать положительный эффект от увеличения объема инвестиций в аграрный сектор: в 2011 г. капитальные инвестиции в отрасль выросли на 34,1 %, в 2012 – на 13,2 %.

В конце 2014 г. в Украине наблюдалось ухудшение почти всех основных макроэкономических показателей (табл. 1) при значительной инфляции и девальвации национальной валюты. Так, по состоянию на 30.11.2014 курс гривны к доллару США составлял почти 15, а к евро –18,7.

Таблица 1.

Изменение макроэкономических показателей в 2014 г.

Показатель	Реальное изменение, в % к соответствующему периоду предыдущего года
Реальный ВВП	- 6,8
Объем промышленной продукции	- 10,7
Валовая продукция сельского хозяйства	2,8
Капитальные инвестиции	- 24,1
Экспорт товаров и услуг	- 14,6
Импорт товаров и услуг	- 28,0
Оборот розничной торговли	- 8,6
Реальный располагаемый доход населения	- 8,4
Реальная заработная плата	- 6,5
Индекс цен промышленной продукции, декабрь к декабрю предыдущего года	31,8
Индекс потребительских цен, декабрь к декабрю предыдущего года	24,9

Источник: по данным Госстата Украины [2].

В 2013–2014 гг. на уровень внутреннего потребительского спроса негативно влияло уменьшение реальной заработной платы на фоне снижения покупательной способности населения, что также отразилось на импорте товаров и услуг (-5,9 % в 2013 г.).

Внутренний инвестиционный спрос формировался под влиянием сокращения государственного финансирования вследствие уменьшения бюджетных расходов, ухудшения финансовых результатов предприятий и снижения кредитной активности банков. В результате этого валовое накопление уже в 2013 г. демонстрировало падение на уровне -6,6 %.

Расчеты показали, что источниками роста, как и в любой экономической системе, начинающей свое восстановление после длительного и глубокого спада (девять лет), были в основном экстенсивные факторы, прежде всего – дозагрузки имеющихся производственных мощностей в связи с ускоренным расширением внутреннего спроса вследствие активной социальной политики правительства и улучшение условий торговли. Это привело к статистическому увеличению показателей производительности труда, которая в 2001–2014 гг. давала наибольший вклад в рост ВВП (табл. 2), что частично связано с «искусственным завышением» статистических данных. Однако поскольку они вообще примерно одинаково влияли на искажение динамики и других составляющих производительности, только их влияние не объясняет ведущей роли именно производительности труда. То есть существовали и другие факторы, которые влияли на ускоренный рост производительности труда. Это, прежде всего, формирование больших стимулов для повышения производительности труда, чем капитала, а именно – ускоренное наращивание уровня заработной платы.

Были остановлены негативные тенденции на рынке труда по занятости и безработице населения. Так, в течение исследуемого периода в 1,7 раза сократился уровень безработицы населения (по методологии МОТ), уменьшились объемы увольнения работников с предприятий, учреждений и организаций, а также сократилась численность работников, находившихся в неоплачиваемых отпусках по инициативе администрации предприятий или работавших на условиях неполного рабочего времени (дня или недели). Таким образом, создавались условия для стимулирования занятости и уровня конкуренции на производствах. Но несмотря на положительные сдвиги в этой сфере, темпы роста занятости в целом оставались довольно низкими и в среднем составляли 100,4 % в год. Однако стоит отметить, что в целом политика по стимулированию повышения производительности труда только через улучшение материальных условий работников и повышение уровня занятости имела свои ограничения, которые в дальнейшем сдерживали экономическое развитие Украины.

Производительность труда в целом по экономике Украины в 2001–2008 гг. росла в среднем на 4,1 % в год. Однако, по нашей оценке (табл. 2), с 2009 по 2014 г. в среднем исчислении производительность труда упала на 0,7 %. На первый взгляд, эти показатели в предыдущие докризисные годы выглядели высокими. Однако, учитывая высокие темпы роста экономики Украины с 2000 г. и особенности расчета данного показателя, о которых говорилось выше, все становится понятным и логичным.

Высокие темпы роста производительности труда наблюдаются не только в Украине, но и в других странах, особенно в развивающихся [7]. Это объясняется тем, что они находятся в стадии развития, когда экономический рост достигается главным образом за счет использования имеющихся факторов производства, таких как низкоквалифицированная рабочая сила и природные ресурсы.

То есть развивающиеся страны, по сравнению с развитыми, демонстрируют более высокие темпы роста экономики и производительности труда. Однако если сравнивать уровни производительности, то здесь мы пока значительно отстаем от развитых стран. К примеру, один американский рабочий производит продукции в сопоставимых ценах в среднем в 3,5 раза, французский – в 3 раза, японский – в 2,5 раза больше, чем украинский.

Если исследовать динамику производительности капитала и его влияния на общий уровень производительности, то стоит отметить, что она не была существенной. В преодолении последствий длительного экономического кризиса насущной необходимостью было создание условий для стимулирования инвестиционной деятельности. Начиная с 2000 г. в национальной экономике действительно ускорился процесс обновления основных фондов, чему способствовал рост экономики и, следовательно, увеличение доходов хозяйствующих субъектов.

Таблица 2.
Динамика производительности труда в Украине

	Валовой внутренний продукт		Занятое население		Производительность труда			
	в ценах 2010 года, млн грн.	реальное изменение, в % к пред. году	тыс. чел.	темпы изменения, в % к пред. году	в фактич. ценах, грн.	в ценах 2010 г., млн грн.	к пред. году, %	ИФО* (2000 = 100), %
2001	801776	108,8	19972	99,0	10574	40145	109,9	109,9
2002	844270	105,3	20091	100,6	11654	42022	104,7	115,0
2003	924476	109,5	20163	100,4	13756	45850	109,1	125,5
2004	1033564	111,8	20296	100,7	17616	50925	111,1	139,4
2005	1065604	103,1	20680	101,9	22114	51528	101,2	141,1
2006	1146590	107,6	20730	100,2	27256	55311	107,1	151,1
2007	1240611	108,2	20905	100,8	35929	59345	107,3	162,2
2008	1267904	102,2	20972	100,3	47245	60457	101,9	165,2
2009	1076451	84,9	20192	96,3	46902	53311	88,2	145,7
2010	1120585	104,1	20266	100,4	55294	55294	103,8	151,2
2011	1181604	105,4	20324	100,3	66383	58138	105,1	158,9
2012	1183404	100,2	20354	100,1	71686	58141	100,0	158,9
2013	1183882	100,0	20404	100,2	73784	58022	99,7	158,5
2014**	1084416	94,8	18475	95,7	86619	58696	99,1	

* – индексы физического объема
** – предварительные данные
Источник: рассчитано по данным Госстата Украины [2].

Материальную основу функционирования хозяйства составляют основные средства. Естественно, что отдельные виды деятельности требуют разного уровня фондовооруженности труда занятого населения. И все же изменение структуры основных средств будет свидетельствовать о потенциальном росте значимости отдельных видов деятельности в величине ВВП.

В структуре основных средств наибольшую долю занимали (в 2012 г.) ВЭД «Транспорт и связь» (61,1 %), «Промышленность» (17,5 %) и «Операции с недвижимым имуществом, аренда, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям» (9,7 %.)

И хотя структура основных средств несколько изменилась с 2008 г., однако тенденции преобладания сферы услуг над производственной сохраняются и в настоящее время – на отрасли услуг приходится около 80 % основных средств.

В результате инвестиционной активизации начиная с 2000 г. в национальной экономике действительно ускорилось обновление основных средств, и если в период с 2000 по 2004 г. темпы роста основных средств в среднем составляли 2,4 %, то в период с 2005 по 2008 г. – в среднем 5 %.

За период 2010–2013 гг. был отмечен рост основных средств на уровне 4,7 %. Основной составляющей обновления основных средств оставались инвестиции, которые направлялись на капитальное строительство и приобретение машин и оборудования. В течение 2000–2007 гг. происходило довольно существенное оживление инвестиционной активности: рост реальных объемов инвестиций в основной капитал в среднем ежегодно составлял 14,1 %. Однако при достаточно высоких темпах роста валового накопления основного капитала актуальным остался вопрос качества инвестиций.

Внутренние и внешние инвесторы предпочитали виды экономической деятельности с быстрым оборотом капитала (оптовая торговля и посредничество в торговле, операции с недвижимостью и сдача внаем, финансовая деятельность), поскольку перераспределение национального валового располагаемого дохода в пользу сектора домашних хозяйств ориентировал инвесторов в направлении развития торгово-посреднической деятельности.

В целом по экономике увеличению физического объема основных средств способствовало то, что степень обновления основных фондов постоянно превышала степень их ликвидации.

Однако, несмотря на количественные положительные сдвиги в процессах обновления основных средств в условиях нестабильной инвестиционной деятельности (сокращение реальных объемов валового накопления основного капитала (ВНОК) в 2008–2013 гг. в среднем составило 7,5 %), проблема своевременного обновления производственных мощностей в целом осталась для Украины нерешенной.

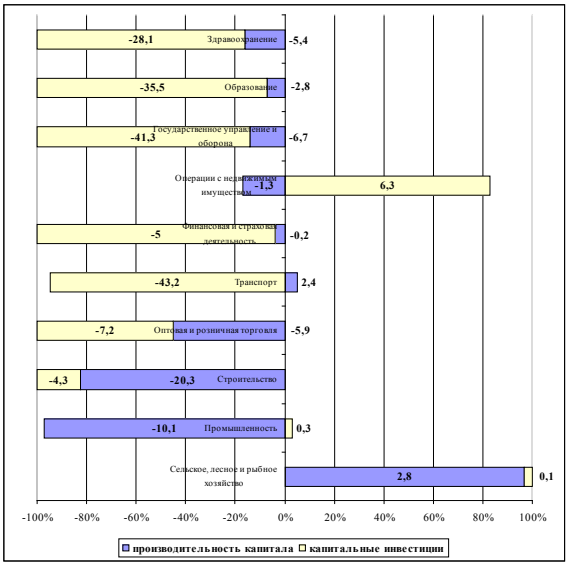
Причиной несоответствия динамики ВНОК и обновления основных фондов стало низкое качество инвестиций. Структура инвестиций не отвечала задачам технологического перевооружения производства. Внутренние и внешние инвесторы предпочитали, прежде всего, сырьевые отрасли и производство продукции с низкой степенью обработки – производство и распределение электроэнергии, газа и воды, добычу энергетических материалов, а также виды деятельности с быстрым оборотом капитала – торговлю, финансовую деятельность, операции с недвижимым имуществом (рис. 2).

В результате этого структура воспроизведения даже в условиях высоких темпов инвестирования не позволила приостановить процесс физического и морального старения основных фондов, и функциональные возможности основных средств существенно уменьшились. Старость и изношенность производственного оборудования привели к тому, что износ основных фондов на конец 2012 г. составил 76,7 % по сравнению с 49,3 % в 2004 г. (всего в транспорте и связи – 96 %, промышленности – 57,3 %, строительстве – 55 %).

Таким образом, в экономике Украины в периоды экономического подъема не удалось преодолеть кризис капиталообразования, о чем свидетельствуют и темпы падения производительности капитала – на уровне 4,9 % в среднем за год (в период с 2008 по 2013 г.). 2014 г. так-

же стал продолжением для падения производительности капитала на уровне 4,1 % из-за нарастания кризисных явлений в экономике, обусловленных продолжением военных действий на востоке Украины, сокращением основных средств вследствие их уничтожения в Донецкой и Луганской областях, падением инвестирования, что отражается на обновлении капитала.

Финансово-экономический кризис негативно повлиял и на динамику инвестиционных процессов в стране (объемы капитальных инвестиций в 2009 г. реально сократились на 41,5 %). Их динамика стала основным фактором депрессивных тенденций в экономике [8–11]. В настоящее время особенно угрожающим является то, что недостаточные объемы и диспропорции в структуре капитальных инвестиций на фоне ограниченности источников финансирования как внутренних, так и внешних обусловливают дальнейшее ухудшение состояния основных производственных фондов.



Источник: рассчитано по данным Госстата Украины [3; 5; 6].

Рис. 2. *Темпы прироста производительности капитала и капитальных инвестиций по видам экономической деятельности в 2013 г., в % к предыдущему году*

Таким образом, анализируя причины низких темпов роста производительности капитала в видах деятельности, можно обобщить основные факторы, влияющие на эффективность использования производственных фондов:

1) структура основных средств;

2) осуществление обновления и выбытия основных средств;

3) модернизация и техническое перевооружение основных средств;

4) организация труда и производства;

5) привлечение отечественного и зарубежного капитала, его направление в высокоэффективные отрасли.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Анализ эффективности факторов производства позволил выделить характерные черты развития экономики Украины на современном этапе. Рост украинской экономики определялся, прежде всего, возможностями адаптации к изменению внешних и внутренних институциональных и экономических условий, а не формированием устойчивых внутренних принципов стабильного развития, что показали кризисные явления в 2008–2009 гг. и ситуация рецессии конца 2012–2014 гг.

Рост производительности труда, которая в 2001–2014 гг. делала наибольший вклад в рост ВВП, частично связан с «искусственным завышением» статистических данных, ускоренным наращиванием уровня заработной платы. Также влияли сокращение уровня безработицы и создание условий для стимулирования занятости и уровня конкуренции на производствах. Однако, как показали расчеты эффективности использования труда, в последние годы (2013–2014 гг.), в течение периода экономического подъема, стремительный рост производительности труда и совокупной факторной производительности, к сожалению, не сопровождался процессами, присущими развитым странам. Там резкое изменение динамики производительности труда и совокупной факторной производительности происходит в условиях внедрения в производство новых высоких технологий, то есть зависит от уровня развития научно-технического прогресса.

Анализ производительности капитала (основных средств) по установленным аспектам влияния (структура основных средств, их обновления и выбытия; модернизация и техническое перевооружение, организация труда и производства; масштабы и качество привлечения отечественного и зарубежного капитала) показал, что структуру основных средств по видам промышленной деятельности нельзя считать прогрессивной, поскольку темпы роста основных средств в приведенных выше видах деятельности являются неоднозначными. Также рост капитальных инвестиций в торговле, аренде и финансовой деятельности в предыдущие годы и соответствующая высокая их доля в обновлении основных средств (ОС) говорит об отсутствии структурных сдвигов в экономике в аспекте обеспечения качественного экономического роста.

Кроме этого, следует указать на угрожающую тенденцию сокращения доли прибыльных промышленных предприятий, которые могут привести к потере инвестиционной привлекательности этого вида деятельности (еще до формирования внутренних инновационно-направленных механизмов саморазвития) и переориентации инвестиционных потоков на те виды деятельности, которые характеризуются более быстрой окупаемостью и меньшей рискованностью инвестиций (торговля, финансовая деятельность).

Таким образом, можно говорить, что недостаточно активная модернизация производства, отсутствие прогресса в освоении и внедрении новейших технологий помешали росту конкурентоспособности промышленного комплекса Украины, что, в свою очередь, повлекло глубокий кризис и падение производства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Зміна обсягу валового внутрішнього продукту за 2011-2014 рр. за СНР-2008. URL: ukrstat.gov.ua/.

2. Кожем'якіна С.М. Продуктивність праці на макрорівні: визначення, аналіз та прогнозування. Київ: Інтерсервіс, 2012. 374 с.

3. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2010-2014 роки. URL: ukrstat.gov.ua/.

4. Вартість основних засобів у 2000-2013 роках. URL: ukrstat.gov.ua/.

5. Вартість основних засобів України за видами економічної діяльності (КВЕД-2010) у 2013 році. URL: ukrstat.gov.ua/.

6. Валове нагромадження основного капіталу в розрізі видів нефінансових активів за 2010-2014 рр. за СНР-2008. URL: ukrstat.gov.ua/.

7. Інвестиції в основний капітал за 2000-2011рр. URL: ukrstat.gov.ua/.

8. Тинтулов Ю.В. Факторы, воздействующие на привлечение инвестиций в развитие предприятий пищевой промышленности Украины // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 2. С. 76-79.

9. Паук М.И. Эффективность влияния иностранных инвестиций на социально-экономическое развитие региона // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 3. С. 72-76.

10. Слатвинский М.А. Проблемы модернизации экономики Украины: инвестиционный аспект // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 2. С. 62-66.

11. Холявко Н.И., Мостовая М.А. Современные тенденции инновационного развития экономики Украины // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 1. С. 117-120.

ANALYSIS OF LABOR AND CAPITAL EFFICIENCY IN UKRAINE

© 2015

N.V. Shevchuk, postgraduate student
Scientific and Research Economics Institute of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, Kiev (Ukraine)

Abstract: The article evaluates the efficiency of economic growth; particularly labor productivity is analyzed in terms of establishing the reasons for its insufficient level compared to developed countries'. Productivity of capital in Ukraine is investigated taking into account the factors determining its dynamics: the structure of fixed assets, their renovation and replacement; modernization and technical re-equipment, the organization of labor and production; the scope and quality to attract domestic and foreign capital.

Keywords: production factors, capital productivity, labor productivity, gross domestic product, gross value added, fixed assets, number of employees, capital investments.

УДК 338.27

ОЦЕНКА СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ МЕТОДОМ «ЗАТРАТЫ-ВЫПУСК»

© 2015

Б.Н. Щукин, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, заведующий отделом «Моделирование и прогнозирование экономического развития»
Н.И. Шабранская, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник отдела «Моделирование и прогнозирование экономического развития»
Научно-исследовательский экономический институт, Киев (Украина)

Аннотация: Структура и структурные изменения экономики являются макроэкономическим фактором социально-экономического развития. Уникальные информационные возможности для структурного анализа дают таблицы «затраты-выпуск» (ТЗВ), являющиеся частью системы национальных счетов и объединяющие в одном документе три структурных разреза валового внутреннего продукта. Изменение объема выпуска товаров и услуг складывается под влиянием двух факторов: технологических сдвигов (в матрице межотраслевых потоков промежуточного потребления) и объемов конечного продукта. Вариантные расчеты по классической модели «затраты-выпуск» позволяют определять объемы отраслевых выпусков при разной структуре межотраслевых потоков и конечной продукции. Полученные расхождения в объемах дают характеристику влияния разных сценарных условий как структурных факторов.

Ключевые слова: макроэкономический фактор, эффективность структуры, таблицы «затраты-выпуск», выпуск товаров и услуг, конечный продукт, матрица межотраслевых потоков, вид экономичной деятельности, валовой внутренний продукт (ВВП), система национальных счетов.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Проблема изучения структурных сдвигов в экономике получила широкое освещение в научной экономической литературе. Различные аспекты исследования структурных изменений представлены в трудах таких экономистов и статистиков, как В. Леонтьев, В. Гейц [1; 2], О. Осауленко [3], О. Москвин [4] и др. Однако, несмотря на значительное количество публикаций по данной проблематике, целый ряд важных вопросов остается дискуссионным как с теоретических аспектов анализа, так и практических. Не существует единого мнения на предмет того, в какой мере связаны (и связаны ли вообще) изменения в структуре экономики с ее динамическими характеристиками. В частности, открытым остается вопрос оценки структуры как макроэкономического фактора, выбора критерия эффективности структуры, построения многовекторной оптимизации, выбора направления и темпа структурных сдвигов.

Есть явный недостаток исследований, базирующихся на прочном эмпирическом фундаменте, в которых давалась бы сравнительная характеристика динамики структурных изменений в дореформационный и послереформационный периоды.

Для преодоления указанных недостатков необходимо совершенствование методических подходов экономического анализа, поиск новых инструментов изучения и прогнозирования структурных сдвигов и взаимосвязей между макроэкономическими показателями. Очевидным требованием к такого рода исследованиям является обеспечение их комплексности, т. е. изучение и последующее обобщение различных проявлений процесса структурных изменений до выбора регуляторов этого процесса.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых основывается автор; выделение не разрешенных ранее частей общей проблемы. Теоретические и практические аспекты применения метода «затраты-выпуск» на мезо- и микроуровнях как в Украине, так и в зарубежных странах были раскрыты в работах В. Леонтьева [5; 6], В. Гейца [1], О. Москвина [4].

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является предложение на основе информационной базы ТЗВ нескольких подходов к оценке уровня и влияния отдельных структурных параметров на уровень «эффективности» всей «технологической» структуры экономики.

Изложение основного материала исследования. Структура экономики является одним из существенных факторов социально-экономического развития страны. Развитие всегда сопровождается изменениями этой структуры. Для ее оценки используются такие термины, как «эффективная», «рациональная», «прогрессивная», «стабильная» структура экономики и т. п. Само понятие структуры может трактоваться по-разному:

- как удельный вес отдельных отраслей (видов деятельности);
- как соотношение отдельных частей ВВП по виду производства, дохода, конечного использования;
- как уровень действия рыночных механизмов в экономике страны;
- как соотношение отдельных структурных параметров экономики (доля валового накопления основного

капитала, доля промежуточного потребления, доля перераспределения ВВП через бюджет, доля заработной платы в ВВП и т. д.).

Структурная модель экономики в форме таблиц «затраты-выпуск» представляет последствия изменений в экономике в терминах денежно-материальных средств через области и сектора и в терминах доходов первичных владельцев ресурсов. Таблицы «затраты-выпуск» (ТЗВ) – это известная экономико-математическая модель матричного типа, которая системно показывает связь трех этапов экономического оборота и формирования объемов и структуры ВВП, позволяет анализировать структуру, изучать взаимовлияние большого количества экономических показателей и моделировать ресурсное обеспечение и возможные (альтернативные) направления развития экономики.

Таблицы «затраты-выпуск» объединяют данные нескольких счетов СНС в одном документе, соответственно, обеспечивают однотипность их методологии для сравнения. Сравнительный анализ макропараметров по методу «затраты-выпуск» целесообразно проводить по 6 сферам анализа. Рассмотрим эти направления в отдельности и формализуем способ оценки структурных показателей.

Отдельным структурным параметром экономики является матрица материальных потоков между отраслями экономики (A), каждый элемент которой показывает, сколько продукции одной отрасли потребляется как материальные затраты в другой отрасли. Такая матрица является частью модели экономики по методу «затраты-выпуск», и ее называют технологической структурой экономики, которая показывает, как создается совокупный продукт (объем выпуска товаров и услуг).

Матрица A является агрегированной характеристикой действующей организационной и технологической структуры производства товаров и услуг, достаточно постоянна и консервативна и меняется очень медленно (через изменения коэффициентов межотраслевых материальных потоков).

Прогнозные коэффициенты прямых материальных затрат являются структурными параметрами межотраслевых потоков товаров и услуг (межотраслевой технологии производства валового внутреннего продукта). В других типах моделей (кроме модели «затраты-выпуск») прогнозных расчетов межотраслевые структурные пропорции в такой явной форме не присутствуют.

Исследование структурных изменений предусматривает проведение специального анализа показателей по крайней мере двух таблиц «затраты-выпуск» крайних лет прогнозного периода. Сдвиги в структуре объема выпуска отраслей экономики могут происходить под влиянием трех основных факторов:

1) в результате изменения технологии производства, которое определяет структуру производственных затрат;

2) в результате изменения отраслевой и функциональной структуры конечного использования товаров и услуг;

3) в результате колебаний в соотношениях цен на продукцию различных ВЭД экономики.

Для выявления реальных изменений в структуре экономики, свободных от влияния ценового фактора, последний должен быть при анализе исключен. С этой целью показатели таблиц «затраты-выпуск», на базе которых осуществляется исследование структурных сдвигов в экономике, рассчитываются и прогнозируются в сопоставимых ценах.

Размер отраслевых значений выпуска товаров и услуг (X_t) в рамках таблиц «затраты-выпуск» определяется формулой:

$$X_t = (E - A_t)^{-1} Y_t = B_t Y_t, \qquad (1)$$

где индекс t показывает год;
X_t – выпуск товаров и услуг;
Y_t – конечный продукт.

Из приведенного базового статического уравнения метода «затраты-выпуск» можно сделать вывод, что изменение объемов выпуска товаров и услуг будет зависеть от двух факторов:

- фактор масштабов экономики, который действует через объемы конечного потребления Y_t;
- фактор технологической структуры межотраслевых связей в экономике в форме квадратной матрицы полных материальных затрат между видами деятельности B_t.

Тогда двухфакторный структурный анализ изменений в объемах экономики будет иметь следующий алгоритм.

1. Для выявления действия структурно-технологических сдвигов в экономике необходимо матрицу коэффициентов полных затрат текущего года B_t умножить на вектор конечного спроса Y_0 базового года и сопоставить полученный результат с вектором объемов выпуска товаров и услуг базового года:

$$\Delta X_{тех} = X_{t(при B)} - X_0 = B_t Y_0 - B_0 Y_0. \qquad (2)$$

2. Для определения влияния изменений в величине и отраслевой структуре конечного спроса (Z_t), в свою очередь, следует матрицу коэффициентов полных затрат прогнозного года умножить на вектор конечного спроса базового года (Z_0) и сравнить полученный результат с вектором выпуска товаров и услуг прогнозного года (X_t):

$$\Delta X_{кінц\,прод.} = X_t - X_{0при B}; \qquad (3)$$

$$\Delta X_{від Z} = X_t - X(при B_t). \qquad (4)$$

Описанные соотношения вместе могут быть представлены следующим образом:

$$X_t - X_0 = B_t Y_t - B_0 Y_0 = (B_t Y_t - B_t Y_0) + (B_t Y_0 - B_0 Y_0) = \Delta X(Y) - \Delta X(B). \qquad (5)$$

Величина общих изменений в значениях прогнозного выпуска товаров и услуг складывается под влиянием двух факторов (технологических сдвигов и изменения величины и отраслевой структуры конечного спроса).

Для исследования изменений в матрице коэффициентов прямых материальных затрат A_{ij} информационной базой анализа прогнозного периода и возможных изменений являются динамические ряды каждого a_{ij} (показателей расходов продукции одной отрасли на производство единицы продукции другой отрасли из годовых отчетных таблиц «затраты-выпуск»). Таких прогнозов должно быть N x N по количеству коэффициентов a_{ij}. Должны учитываться изменения в системе экономических связей между видами деятельности, изменения в технологиях использования ресурсов, изменения в производительности труда в отраслях, изменения в основных средствах, структуре продукции отрасли. Коэффициенты a_{ij} являются консервативными, меняются медленно, и поэтому для их прогнозирования могут использоваться линейные зависимости a_{ij} от времени и сценарных условий.

Для информационного обеспечения оценки влияния рассмотренных структурных изменений на прогнозные объемы выпуска товаров и услуг целесообразно проводить прогнозные расчеты по динамической модели «затраты-выпуск» в трех вариантах (сценариях).

1. При неизменной матрице $\left|a_{ij}\right|$ прямых межотраслевых материальных затрат. Полученные прогнозные выпуски товаров и услуг зависят только от заложенных в модель прогнозных объемов конечных продукций Z_j. Обозначим их как функцию от изменения Z:

$$X^t(Z). \qquad (6)$$

2. При прогнозируемых изменениях в структуре межотраслевых материальных потоков a_{ij} и неизменной структуре конечных продуктов отраслей (что имеет место при одинаковых темпах их роста). Тогда X являются функциями от $\left|a_{ij}\right|$:

$$X_t(a_{ij}). \qquad (7)$$

3. При прогнозных изменениях объемов конечного продукта Z и структуры межотраслевых материальных

потоков $|a_{ij}|$:

$$X^t(a_{ij}; Z_i). \quad (8)$$

Имея три прогноза, при данных сценарных условиях возможно оценить влияние агрегированного структурного фактора на прогнозные объемы выпуска товаров или услуг:

а) за счет изменения $|a_{ij}|$:

$$\Delta X_i^t(Z) = X(a_{ij}Z_i) - X(Z_i), \quad (9)$$

б) за счет изменения Z_i:

$$\Delta X_i^t(a_{ij}) = X(Z_i) - X. \quad (10)$$

Прогрессивной тенденцией целесообразно считать такой экономический рост, который осуществляется за счет обоих представленных в алгоритме факторов. Структурный фактор должен рассматриваться на одном уровне с факторами труда и капитала. Целесообразным удельным весом структурно-технологического фактора в общем экономическом росте можно считать уровень в 20–30 % от общего роста экономики страны за прогнозный период.

Сравнительный анализ локальных структурных изменений макропараметров может проводиться по 6 сферам:

1) межотраслевое производственное потребление;
2) пропорции процесса воспроизведения;
3) структурные пропорции конечного использования ВВП;
4) структура конечного потребления;
5) структура доходов экономики;
6) уровень товарности и ресурсопотребления отраслей экономики.

На рисунке 1 приведена технология оценки структурных сдвигов на макроэкономическом уровне.

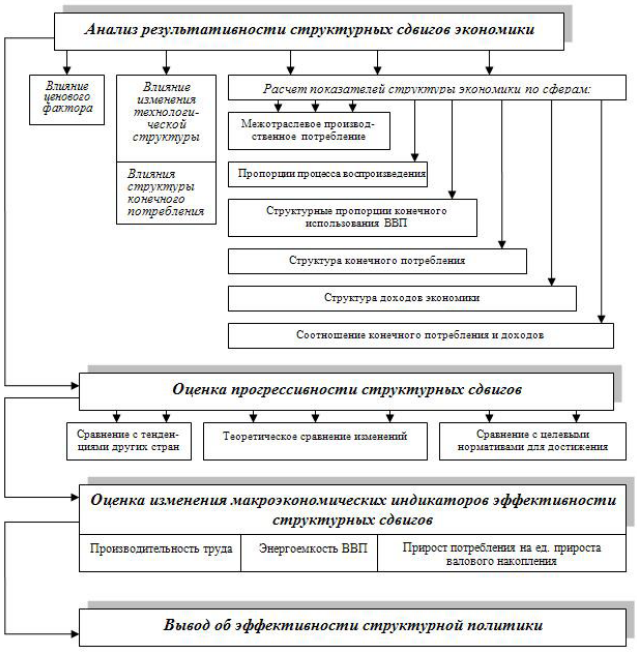


Рис. 1. *Технология оценки структурных сдвигов на макроэкономическом уровне*

1. Межотраслевое производственное потребление. Матрица межотраслевых потоков (I квадрант таблиц) позволяет анализировать производственное потребление материальных затрат в экономике и по отраслям (видам деятельности) и является базовой характеристикой ресурсопотребления в экономике.

Показатели первого квадранта дают возможность на основе матрицы межотраслевых потоков продукции оценить пропорции ресурсопотребления. Для анализа параметров межотраслевого потребления (I квадрант) используются следующие показатели:

- материалоемкость экономики;
- энергоемкость экономики: показывает потребление топливно-энергетических ресурсов отраслями экономики на 1 грн. выпуска;
- электроемкость экономики – потребление электроэнергии отраслями экономики на 1 грн. выпуска;
- доля потребления продукции сельского хозяйства на единицу выпуска;
- металлоемкость экономики – потребление продукции металлургии на 1 грн. выпуска в целом.

Детальный структурный анализ экономики по I квадранту ТЗВ целесообразно проводить по каждому коэффициенту прямых материальных затрат (и коэффициенту полных материальных затрат). Таких коэффициентов будет ориентировочно около 30 % от общего количества. Необходимо сравнивать каждый коэффициент с определенным эталоном в заданном диапазоне прогрессивной структуры по данному виду продукции (отрасли).

2. Пропорции процесса воспроизведения. Прямоугольная матрица межотраслевых потоков (сочетание I и II квадрантов таблиц) позволяет анализировать структурные пропорции процесса воспроизводства экономики. Для сравнительной оценки этого аспекта структуры экономики рекомендуется использовать следующие показатели:

- доля валового накопления основного капитала в ВВП;
- соотношение инвестиционного импорта и выпуска товаров и услуг инвестиционного назначения обеспечивающих отраслей экономики («машиностроение», «строительство»);
- обеспечение валового накопления валовой прибылью, смешанным доходом.

3. Структурные пропорции конечного использования ВВП. II квадрант таблиц позволяет анализировать структурные пропорции конечного использования ВВП. Для оценки структуры полезности продукта рекомендуется проводить расчеты по следующим показателям:

- доля конечного использования в валовом выпуске экономики, %;
- доля валового накопления основного капитала в выпуске, %;
- экспортозависимость экономики (доля экспорта в валовом выпуске);
- доля конечного потребления в валовом выпуске.

4. Структура конечного потребления. Источником спроса на конечное потребление являются доходы (II квадрант матрицы ТЗВ). Для оценки структуры конечного потребления (II квадрант матрицы) рекомендуется выполнять расчеты по таким показателям:

- доля конечного потребления домашних хозяйств в ВВП (ориентированность ВВП на конечного потребителя);
- спрос на конечный продукт, который формируется государственными потребностями (доля государственного потребления в конечном использовании товаров и услуг);
- обеспечение потребления домашних хозяйств доходами от оплаты труда наемных работников (потребление домашних хозяйств на единицу оплаты труда);
- обеспечение государственного потребления доходами от налогов (потребление сектора общего государственного управления на единицу налоговых платежей).

5. Структура доходов экономики. Анализ структуры доходов экономики целесообразно делать на основе расчетов данных III квадранта матрицы ТЗВ, которые включают:

- долю оплаты труда в ВВП;
- долю валовой прибыли, смешанного дохода в ВВП (прибыль на 1 грн. затрат на производство), то есть рентабельность экономики;
- налоговую нагрузку на экономику (налоги на производство и импорт на 1 грн. ВВП).

Анализ отраслевой структуры экономики и структурных параметров отдельных отраслей целесообразно

проводить на основе расчета показателей, которые определяют особое место и экономически обоснованную роль каждого вида экономической деятельности в структуре экономики, ее ресурсозатраты направлений использования продукции:

- материалоемкость *i*-того ВЭД: рассчитывается как соотношение потребленных продуктов других отраслей и стоимости всей производственной продукции;

- рентабельность *j*-того вида экономической деятельности;

- металлоемкость *j*-того ВЭД – доля потребления продукции ВЭД «металлургическое производство и производство готовых металлических изделий» *j*-м видом экономической деятельности в валовом выпуске *j*-того;

- энергоемкость *j*-того ВЭД – доля потребления продукции топливно-энергетического комплекса (включая ВЭД «добычи угля, лигнита, добыча урановой и ториевой руд», «добычи углеводородов и связанные с ней услуги») *j*-м видом экономической деятельности в валовом выпуске *j*-того ВЭД;

- электроемкость *j*-того ВЭД показывает потребление электроэнергии (продукт ВЭД «производство и распределение электроэнергии») на 1 грн. валового выпуска того же *j*-го вида экономической деятельности;

- ориентированность ВЭД на конечного потребителя (доля конечного потребления домашних хозяйств продукции *j*-го вида экономической деятельности);

- товарность ВЭД (удельный вес продукции *i*-того вида экономической деятельности, выходящей за рамки данного ВЭД и не потребляемой в самой отрасли).

Приведенные выше структурные параметры экономики должны быть оценены по их прогрессивности. Такая оценка может строиться по трем аспектам:

- по сравнению с подобными показателями, рассчитанными по таблицам «затраты-выпуск» других стран с экономическими показателями, которые лучше соответствующих национальных;

- по сравнению с потенциально «правильными» уровнями, которые вытекают из теоретических положений макроэкономической теории;

- по сравнению с тенденциями изменения показателя в последний период (по приближению к теоретическому прогрессивному уровню данного показателя).

Кроме оценки прогрессивности структуры экономики по приведенным выше трем подходам, рекомендуется оценивать эффективность на основе специального агрегированного показателя эффективности структуры. Такой показатель целесообразно ввести как достигнутый результат социально-экономического развития на единицу затраченного агрегированного ресурса (фактора).

Для представления результата социально-экономического развития за год целесообразно взять два показателя, наиболее приближенные к реальным результатам экономической деятельности:

- объем потребления домашних хозяйств как показатель уровня потребления населением материальных благ (товаров и услуг);

- объем ВВП, но без чистого экспорта, как результат потребления товаров и услуг домашними хозяйствами, государственным бюджетным сектором и нефинансовым сектором, но только на рост основного капитала.

Последний показатель будет указывать именно на тот объем потребления, которым могут воспользоваться главные субъекты экономики страны (домашние хозяйства, государство и предприятия на территории страны). Главными ресурсами для достижения национальной экономикой результатов предлагаются два, с нашей точки зрения, главных:

- расходы на валовое накопление основного капитала;

- расходы топливно-энергетических ресурсов (для Украины это критический ресурс).

Структура экономики является фактором экономического развития для достижения главной цели – роста уровня жизни населения. Четыре варианта приведенных выше показателей эффективности структурных сдвигов в экономике по типовой схеме (результат на единицу ресурса) могут дать оценку изменения эффективности структуры экономики в методологии таблиц «затраты-выпуск»:

- прирост потребления домашних хозяйств на единицу валового накопления основного капитала;

- объем потребления домашних хозяйств на единицу потребленных топливно-энергетических ресурсов;

- прирост ВВП на единицу валового накопления основного капитала;

- ВВП (без чистого экспорта) на единицу потребленных топливно-энергетических ресурсов.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Приведенная система показателей позволяет комплексно оценить как уровень отдельных структурных параметров экономики, так и уровень «эффективности» всей «технологической» структуры экономики.

Конечно, структура экономики – «пассивный» фактор (ресурс) для развития, она не является оперативным инструментом воздействия на экономику и в то же время сама есть результат ее развития. Вместе с тем на основе данных показателей и трендов их изменений появляется возможность комплексно представить структурные процессы в экономике и их движение в положительном или отрицательном направлении.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Геєць В. Розширена економетрична модель фінансового програмування та вихідні положення політики економічного зростання в умовах фінансової нестабільності // Економіст. 1998. № 5. С. 12–21.

2. Геєць В.М., Александрова В.П., Артемова Т.І. Економіка України: стратегія і політика довгостроково розвитку. Київ: Фенікс, 2003. 106 с.

3. Дуда М.О. Динамічна модель міжгалузевого балансу: характеристика, призначення та можливості використання для економіки України // Теоретична і прикладна економіка: задачі та перспективи : І міжнар. наук.-практ. конф. Тернопіль, 2008. С. 83.

4. Москвін О.О. Експериментальний розрахунок таблиці «витрати-випуск» у порівняних цінах // Статистика України. 2006. № 3. С. 38–44.

5. Исследование структуры американской экономики / под ред. А.А. Канюса. М.: Госстатиздат, 1958. 640 с.

6. Леонтьев В. Межотраслевая экономика. М.: Экономика, 1997. 479 с.

7. Осауленко О. Моделювання динаміки та фактори державного регулювання валового внутрішнього продукту // Економіка України. 2001. № 6. С. 10–15.

THE EVALUATION OF STRUCTURAL SHIFTS USING THE "INPUT-OUTPUT" METHOD

© 2015

B.N. Shchukin, candidate of economical sciences, senior researcher, head of department "Modelling and forecasting of economic development"
N.I. Shabrankaya, candidate of economical sciences, leading researcher of department "Modelling and forecasting of economic development"
Scientific and Research Economics Institute, Kiev (Ukraine)

Abstract: The structure of economics and its changes are a macroeconomic factors of socio-economic development. The "input-output" tables are part of national accounts and combine three cuts of gross domestic product. They can give us unique information capabilities for structural analysis. Changing the output of goods and utilities is emerged under the influence of two factors: technological changes (in the matrix of the flow of intermediate consumption) and the volume and the intersectoral structure of final product. Variant computation according to the classic "input-output" model allows you to define the volumes of sectoral production in the different structure of intersectoral flows and final product. The difference in volumes defines the influence of different scenarios as structural factors.

Keywords: macroeconomical factor, efficiency of structure, table "input-output", output of goods and services, final product, intersectoral flows matrix, kind of economic activity, gross domestic product (GDP), system of national accounts.

НАШИ АВТОРЫ

Алиев Анар, доктор философии по философии, старший преподаватель.
Адрес: Азербайджанский государственный экономический университет, 1000, Азербайджан, г. Баку, ул. Истиглалият, 6.
Тел.: +994 0442771093
E-mail: ruhiyya_76@mail.ru

Алиева Ругия Октай кызы, диссертант.
Адрес: Азербайджанский государственный экономический университет, 1000, Азербайджан, г. Баку, ул. Истиглалият, 6.
Тел.: +994 0442771093
E-mail: ruhiyya_76@mail.ru

Бачо Роберт Иосифович, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Экономика».
Адрес: Закарпатский венгерский институт имени Ференца Ракоци II, 90200, Украина, Закарпатская область, г. Берегово, пл. Кошута, 6.
E-mail: escanor@yandex.ru

Боровицкая Марина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.
E-mail: geht066@inbox.ru

Бугарь Олеся Александровна, магистрант кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.
E-mail: Lisa0910@yandex.ru

Бурланков Степан Петрович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Технический сервис машин».
Адрес: Мордовский государственный университет, 430005, Россия, г. Саранск, ул. Большевистская, 68.

Великая Елена Геннадьевна, доктор экономических наук, генеральный директор ООО «ЛЕДИ ДОКТОР».
Адрес: Московский финансово-юридический университет, 117447, Россия, г. Москва, Б. Черемушкинская ул., 17А.
E-mail: elena.g.velikaya@gmail.com

Гафаров Заур Мансурович, студент.
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.
E-mail: gafarovzaur@yandex.ru

Глухова Людмила Владимировна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Менеджмент организации».
Адрес: Волжский университет имени В.Н. Татищева, 445020, Россия, г. Тольятти, ул. Ленинградская, 16.
E-mail: prof.glv@ya.ru

Довгань Андрей Сергеевич, кандидат наук государственного управления, доцент.
Адрес: Донецкий государственный университет управления, 83001, Украина, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163А.
E-mail: ifather@outlook.com

Дубровина Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Общий и стратегический менеджмент».
Адрес: Самарский государственный университет, 443011, Россия, г. Самара, ул. Академика Павлова, 1.
E-mail: nadubrovina@yandex.ru

Иванова Татьяна Николаевна, доктор социологических наук, доцент, заведующий кафедрой «Социология».
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.
Тел.: (8482) 53-94-69
E-mail: IvanovaT2005@tltsu.ru

Ильина Ирина Евгеньевна, доктор экономических наук, доцент, заведующий отделом «Правовые проблемы сферы науки и инноваций».
Адрес: Российский институт экономики, политики и права в научно-технической сфере, 105064, Россия, г. Москва, ул. Земляной Вал, 50А/6.
E-mail: skvo_ie@mail.ru

Лобова Светлана Владиславльевна, доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономики, социологии труда и управления персоналом.
Адрес: Алтайский государственный университет, 656049, Россия, г. Барнаул, пр. Ленина, 61.
E-mail: barnaulhome@mail.ru

Павлова Екатерина Владиславовна, студент института финансов, экономики и управления.
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.
E-mail: mekti@mail.ru

Павлова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит».
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.
E-mail: elena.pavlova877@mail.ru

Папян Айк Гришаевич, аспирант.
Адрес: Московский финансово-юридический университет, 117447, Россия, г. Москва, Б. Черемушкинская ул., 17А.
E-mail: aikpapyan@mail.ru

Писаренко Виктор Николаевич, кандидат технических наук, доцент кафедры «Эксплуатация авиационной техники».
Адрес: Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет), 443086, Россия, г. Самара, Московское шоссе, 34.
E-mail: victornpisarenko@gmail.com

Понькина Елена Владимировна, кандидат технических наук, доцент кафедры теоретической кибернетики и прикладной математики.
Адрес: Алтайский государственный университет, 656049, Россия, г. Барнаул, пр. Ленина, 61.
E-mail: ponkinaelena77@mail.ru

Сердюкова Наталья Александровна, доктор экономических наук, кандидат физико-математических наук, доцент, профессор кафедры «Финансы и цены».
Адрес: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, 117997, Россия, г. Москва, Стремянный пер., 36.
E-mail: nsns25@yandex.ru

Слабинская Юлия Михайловна, студент 4-го курса.
Адрес: Донецкий государственный университет управления, 83001, Украина, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163А.
E-mail: stat505@mail.ru

Степулева Людмила Федоровна, старший преподаватель кафедры «Международный маркетинг и торговля».
Адрес: Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, 660014, Россия, г. Владивосток, ул. Гоголя, 41.
Тел.: (4232) 40-41-02
E-mail: Step.vl@mail.ru

Титенко Олесь Андреевич, аспирант.
Адрес: Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана,03680, Украина, г. Киев, просп. Победы, 54/1.
E-mail: tytenko@gmail.com

Худякова Светлана Константиновна, старший преподаватель кафедры «Международный маркетинг и торговля».
Адрес: Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, 660014, Россия, г. Владивосток, ул. Гоголя, 41.
Тел.: (4232) 40-41-02
E-mail: svet.konst@mail.ru

Шабранская Наталия Игоревна, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник отдела «Моделирование и прогнозирование экономического развития».
Адрес: Научно-исследовательский экономический институт, 01103, Украина, г. Киев, бульвар Дружбы Народов, 28, к. 709.
Тел.: (044)281-95-89
E-mail: stanker@yandex.ua

Шамарина Екатерина Анатольевна, соискатель.
Адрес: Технологический университет, 141070, Россия, Московская область, г. Королев, ул. Гагарина, 42.
E-mail: ek-polit@yandex.ru

Шевчук Наталья Васильевна, аспирант.
Адрес: Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономического развития и торговли Украины, 01103, Украина, г. Киев, бульвар Дружбы Народов, 28, к. 715.
Тел.: (067) 397-75-33
E-mail: gramotova@ukr.net

Щукин Борис Николаевич, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, заведующий отделом «Моделирование и прогнозирование экономического развития».
Адрес: Научно-исследовательский экономический институт, 01103, Украина, г. Киев, бульвар Дружбы Народов, 28, к. 718.
Тел.: (044) 281-95-89
E-mail: boris.schukin@gmail.com

OUR AUTHORS

Aliyev Anar, PhD (Philosophy), senior lecturer.
Address: Azerbaijan State University of Economics, 1000, Azerbaijan, Baku, Istiglaliyyat Street, 6.
Tel.: +994 0442771093
E-mail: ruhiyya_76@mail.ru

Aliyeva Rugiya Ogtay gizi, candidate for a degree.
Address: Azerbaijan State University of Economics, 1000, Azerbaijan, Baku, Istiglaliyyat Street, 6.
Tel.: +994 0442771093
E-mail: ruhiyya_76@mail.ru

Bacho Robert Josipovich, candidate of economical sciences, Associate Professor, Head of Chair "Economic".
Address: Ferenc Rákóczi II Transcarpathian Hungarian Institute, 90200, Ukraine, Zakarpattia Oblast, Berehove, Kossuth Square, 6.
E-mail: escanor@yandex.ru

Borovitskaya Marina Vladimirovna, candidate of economical sciences, assistant professor of chair "Accounting, analysis and audit".
Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
E-mail: geht066@inbox.ru

Bugar Olesya Aleksandrovna, graduate student of Chair "Accounting, Analysis and Audit".
Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
E-mail: Lisa0910@yandex.ru

Burlankov Stepan Petrovich, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Chair "Technical Machine Service".
Address: Mordovian State University, 105064, Russia, Saransk, Bolshevistskaya Street, 68.

Dovgan Andrei Sergeevich, candidate of public administration, associate professor.
Address: Donetsk State University of Management, 83001, Ukraine, Donetsk, Cheluskintsev Street, 163A.
E-mail: ifather@outlook.com

Dubrovina Natalya Aleksandrovna, candidate of economical science, associate professor, head of chair "General and strategic management".
Address: Samara State University, 443011, Russia, Samara, Academician Pavlov Street, 1.
E-mail: nadubrovina@yandex.ru

Gafarov Zaur Mansurovich, student.
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
E-mail: gafarovzaur@yandex.ru

Glukhova Lyudmila Vladimirovna, Doctor of Economics, professor, professor of chair "Management of the organization".
Address: Volzhsky University after V.N. Tatischev, 445020, Russia, Togliatti, Leningradskaya Street, 16.
E-mail: prof.glv@ya.ru

Hudyakova Svetlana Konstantinovna, senior lecturer of chair "International marketing and trade".
Address: Vladivostok State University of Economics and Service, 690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street, 41.
Tel.: (4232) 40-41-02
E-mail: svet.konst@mail.ru

Ilina Irina Evgenyevna, Doctor of Economics, Associate Professor, Head of the "Legal Problems of Science and Innovation" Department.
Address: Russian Institute of Economics, Politics and Law in scientific and technical sphere, 105064, Russia, Moscow, Zemlyanoy Val, 50A/6.
E-mail: skvo_ie@mail.ru

Ivanova Tatyana Nikolayevna, Doctor of Sociology, Associate Professor, Head of Chair "Sociology".
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
Tel.: (8482) 53-94-69
E-mail: IvanovaT2005@tltsu.ru

Lobova Svetlana Vladislavlievna, doctor of economical sciences, head of chair "The Economy, sociology of work and human resource management".
Address: Altai State University, 656049, Russia, Barnaul, Lenin Street, 61.
E-mail: barnaulhome@mail.ru

Papyan Aik Grishaevich, postgraduate student.
Address: Moscow Financial-Law University, 117447, Russia, Moscow, Bolshaya Cheryomushkinskaya Street, 17A.
E-mail: aikpapyan@mail.ru

Pavlova Ekaterina Vladislavovna, student of Institute of Finance, Economics and Management.
Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
E-mail: mekti@mail.ru

Pavlova Elena Vladimirovna, candidate of economical sciences, assistant professor of chair „Finance and Credit".
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
E-mail: elena.pavlova877@mail.ru

Pisarenko Viktor Nikolaevich, candidate of technical sciences, assistant professor of chair "Exploitation of aeromechanics".
Address: S.P. Korolev Samara State Aerospace University (National Research University), 443086, Russia, Samara, Moskovskoye Shosse, 34.
E-mail: victornpisarenko@gmail.com

Ponkina Elena Vladimirovna, candidate of technical sciences, associate professor of the chair “The theoretical cybernetics and the applied mathematics”.
Address: Altai State University, 656049, Russia, Barnaul, Lenin Street, 61.
E-mail: ponkinaelena77@mail.ru

Serdyukova Natalya Aleksandrovna, Doctor of Economics, candidate of physical and mathematical sciences, professor of chair “Finance and Prices”.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 117997, Russia, Moscow, Stremyannyy Pereulok, 36.
E-mail: nsns25@yandex.ru

Shabrankaya Natalia Igoryevna, candidate of economical sciences, leading researcher of department “Modelling and forecasting of economic development”.
Address: Scientific and Research Economics Institute, 01103, Ukraine, Kiev, Bulvar Druzhbi Narodiv, 28, office 709.
Tel.: (044) 281-95-89
E-mail: stanker@yandex.ua

Shamarina Ekaterina Anatolyevna, applicant.
Address: Technological University, 141070, Russia, Moscow region, Korolev, Gagarin Street, 42.
E-mail: ek-polit@yandex.ru

Shchukin Boris Nikolaevich, candidate of economical sciences, senior researcher, head of department “Modelling and forecasting of economic development”.
Address: Scientific and Research Economic Institute, 01103, Ukraine, Kyiv, Bulvar Druzhbi Narodiv, 28, office 718.
Tel.: (044) 281-95-89
E-mail: boris.schukin@gmail.com

Shevchuk Natalia Vasilievna, postgraduate student.
Address: Scientific and Research Economics Institute of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, 01103, Ukraine, Kyiv, Bulvar Druzhbi Narodiv, 28, office 715.
Tel.: (067) 397-75-33
E-mail: gramotova@ukr.net

Slabinskaya Julia Mikhailovna, 4th year student.
Address: Donetsk State University of Management, 83001, Ukraine, Donetsk, Cheluskintsev Street, 163A.
E-mail: stat505@mail.ru

Stepuleva Lyudmila Fedorovna, senior lecturer of chair “International marketing and trade”.
Address: Vladivostok State University of Economics and Service, 690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street, 41.
Tel.: (4232) 40-41-02
E-mail: Step.vl@mail.ru

Tytenko Oles Andreevich, postgraduate student.
Address: Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, 03680, Ukraine, Kyiv, Prospect Peremohy, 54/1.
E-mail: tytenko@gmail.com

Velikaya Elena Gennadyevna, doctor of economical science, CEO of Limited Liability Company “LADY DOCTOR”.
Address: Moscow Financial-Law University, 117447, Russia, Moscow, Bolshaya Cheryomushkinskaya Street, 17A.
E-mail: elena.g.velikaya@gmail.com