

Институт проблем рынка РАН  
Институт экономики РАН  
Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»

---

ISSN 2309-2076

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

# ECONOMIC SYSTEMS

Научный журнал  
Scientific Journal

Том 10 № 3 (38) – 2017  
Vol. 10 No 3 (38) – 2017



---

Москва  
2017

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

## Научный журнал

ISSN 2309-2076  
DOI 10.29030/2309-2076-2017-10-3  
Том 10. № 3 (38). 2017 г.  
Издается с 2008 г.  
Выходит 4 раза в год

**Учредители**  
Институт проблем рынка РАН  
Институт экономики РАН  
**Издатель**  
Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»

**Решением Президиума Высшей аттестационной комиссии (ВАК) Министерства образования и науки РФ журнал «Экономические системы» включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук по отрасли науки: 08.00.00 – экономические науки.**

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Свидетельство о регистрации  
ПИ № ФС 77-48713 от 28.02.2012 г.

Зарегистрирован Международным центром стандартной нумерации сериальных изданий (International Standard Serial Numbering — ISSN) с присвоением международного стандартного номера ISSN.

**Включен в базы данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).**

Журнал распространяется по подписке. Подписной индекс: 41049 – каталог «Пресса России».

Публикуемые материалы прошли процедуру рецензирования и экспертного отбора.

Категория информационной продукции «16+».

**Главной целью научного журнала** является публикация результатов научно-исследовательской деятельности российских и зарубежных ученых по актуальным проблемам экономических наук следующих специальностей, входящих в Паспорта специальностей ВАК (экономические науки): 08.00.01 – Экономическая теория; 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством; 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит; 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика; 08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики; 08.00.14 – Мировая экономика.

### **Цели научного рецензируемого журнала:**

– доведение до широкой научной общественности, государственных и предпринимательских структур результатов научно-исследовательской, научно-практической и экспериментальной деятельности российских и зарубежных ученых в области экономических наук;

– предоставление ученым и практикам возможности публиковать результаты собственных исследований;

– развитие научной полемики, способствующей открытости науки, широкому обсуждению опубликованных научных результатов и повышению качества проводимых научных исследований;

– привлечение внимания к наиболее актуальным проблемам и перспективным направлениям развития экономических наук;

– налаживание научных связей и обмена мнениями между исследователями различных регионов России, а также в рамках международного сотрудничества;

– поиск новых идей, научно обоснованных концепций и инновационных проектов для ускорения социально-экономического развития России и субъектов Российской Федерации.

Авторские права на публикуемые материалы принадлежат редакции журнала и авторам статей.

Позиция редакции не обязательно совпадает с мнением авторов.

Перепечатка материалов без разрешения редакции запрещена. При использовании материалов ссылка обязательна.

© Оформление, корректура, верстка, подготовка оригинал-макета: ООО «ИТК «Дашков и К°», 2017

## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

### Главный редактор:

*Ларионов И.К.* – председатель редколлегии, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, руководитель Центра системных исследований.

### Заместитель главного редактора:

*Герасина О.Н.* – заместитель председателя редколлегии, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Центра системных исследований.

### Члены редакционной коллегии:

*Антипов К.В.* – доктор экономических наук, профессор, директор Высшей школы печати и медиаиндустрии, первый проректор Московского политехнического университета;

*Бунич Г.А.* – доктор экономических наук профессор, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова;

*Буров М.П.* – доктор экономических наук, профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ;

*Дашков Л.П.* – доктор экономических наук, профессор, академик Российской академии естественных наук (РАЕН), генеральный директор Издательско-торговой корпорации «Дашков и К°»;

*Зиядуллаев Н.С.* – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института проблем рынка РАН;

*Новичков А.В.* – доктор экономических наук, профессор, Московский политехнический университет;

*Овчинников В.В.* – доктор технических наук, профессор, академик Международной академии информатизации;

*Павленко Ю.Г.* – доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра социальной политики и гражданского общества Института экономики РАН;

*Солодуха П.В.* – доктор экономических наук, профессор, Российский государственный социальный университет;

*Федорова И.Ю.* – доктор экономических наук, профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ.

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

### Председатель редакционного совета:

*Сильвестров С.Н.* – доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист РФ, Финансовый университет при Правительстве РФ;

### Заместители председателя редакционного совета:

*Беляева И.Ю.* – доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, Финансовый университет при Правительстве РФ;

*Лохмачев В.Ф.* – кандидат экономических наук, доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ.

### Члены редакционного совета:

*Авдокушин Е.Ф.* – доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра азиатских исследований Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова;

*Брагин Н.И.* – доктор экономических наук, профессор, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ;

*Ващенко А.Н.* – доктор экономических наук, профессор, главный редактор научного журнала «Бизнес. Образование. Право»;

*Герасина Ю.А.* – доктор экономических наук, доцент, Московский технологический университет;

*Голов Р.С.* – доктор экономических наук, профессор, главный редактор научно-практического журнала «Экономика и управление в машиностроении»;

*Гуреева М.А.* – кандидат технических наук, доцент, Российский новый университет;

*Жуков Б.М.* – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой менеджмента, маркетинга и предпринимательства Южного института менеджмента;

*Иванова Екатерина А.* – доктор социологических и экономических наук, Департамент устойчивого управления, Университет Кайзерслаутерна, Германия;

*Новичков В.И.* – доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, Московский политехнический университет;

*О'Флинн Мэри* – профессор, руководитель кафедры корпоративных финансов, Дублинский институт технологии, г. Дублин, Ирландия;

*Патласов О.Ю.* – доктор экономических наук, профессор, почетный работник высшего профессионального образования РФ, проректор Омской гуманитарной академии, федеральный эксперт научно-технической сферы;

*Сальникова Т.С.* – кандидат экономических наук, доцент, Московский технологический университет;

*Сеттлз Александр* – Ph.D., профессор Рутгерского университета, г. Ньюарк, США;

*Ткач А.В.* – доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, главный редактор научно-теоретического журнала «Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики»;

*Шарков Ф.И.* – доктор социологических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, заведующий кафедрой общественных связей и медиаполитики Института государственной службы и управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ;

*Шутьков А.А.* – академик РАН, заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор.

### Ответственный секретарь:

*Хончев М.А.* – кандидат экономических наук, доцент, Московский технологический университет.

### Шеф-редактор:

*Ларионова И.И.* – член Союза писателей РФ, ведущий научный сотрудник Центра системных исследований.

# Содержание

## ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

**Герасина О.Н.**

МОДИФИКАЦИЯ СТОИМОСТИ И ЦЕННОСТИ ПРОДУКЦИИ ЧЕРЕЗ ИХ ОПОСРЕДОВАНИЕ  
МЕХАНИЗМОМ ДЕНЕЖНЫХ ФОРМ ..... 10

**Ехлакова Е.А.**

КОМПЛЕКС ОСНОВОПОЛАГАЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ В СИСТЕМЕ  
ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА. .... 14

**Генералов Д.А., Егоров Ю.Н.**

О ХАРАКТЕРИСТИКАХ КОНЦЕПЦИИ «БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА»  
В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ..... 17

## ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ И ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕ

**Ларионов И.К., Плеханов С.В.**

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО И ЕГО ОСОБЕННОСТИ  
В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ  
ИНФРАСТРУКТУРЫ. .... 22

**Герасина Ю.А.**

ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВЕННО-ОБЩЕСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА  
КАК ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ И ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ОСНОВА  
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ. .... 27

**Волкова Г.Ю.**

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЛЕГКОЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ. .... 30

**Дашков Л.П., Сорокина И.Э.**

КООПЕРАТИВНЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ  
ПРЕОБРАЗОВАНИЯХ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ ..... 36

## АНАЛИЗ. ДИАГНОСТИКА. УПРАВЛЕНИЕ

**Фридлянов М.А.**

МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В СФЕРЕ ПРОМЫШЛЕННОГО  
ПРОИЗВОДСТВА. .... 39

**Генералов Д.А., Герасина Ю.А.**

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА ..... 45

## ИННОВАЦИИ. ИНВЕСТИЦИИ. ИНФРАСТРУКТУРА

**Шаркова А.В.**

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ТЭК В ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЕ ..... 50

**Евтянова Д.В.**

КРИТЕРИИ СОЗДАНИЯ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ ..... 54

**Ищенко М.М., Изаак С.И.**

ИННОВАЦИИ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. СПОРТ ..... 59

## ТРУД И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

**Семенова О.А., Щанкина А.А.**

ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОЕ НАСЕЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ ..... 64

**Маслевич Т.П., Минаева Н.Л., Сафронова Н.Б., Урубков А.Р.**

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КОМАНДНЫХ РОЛЕЙ  
НА РЕЗУЛЬТАТ ТРУДА СОЦИАЛЬНОЙ ГРУППЫ ..... 69

## ФИНАНСЫ. КРЕДИТ. БАНКИ

**Бунич Г.А., Ровенский Ю.А.**

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ..... 74

**Нечаев А.И.**

НОВЫЕ ТРЕНДЫ В РАЗВИТИИ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ  
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ..... 77

**Пальчиков В.Ю.**

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ, ВИДЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОНЛАЙН-БАНКОВ. .... 81

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

**Федорова И.Ю.**

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА  
В УСЛОВИЯХ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ: ПРОБЛЕМЫ, НАПРАВЛЕНИЯ  
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ..... 85

**Моргунов В.И.**

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР  
В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА. .... 88

**Ткач А.А.**

КЛАССИФИКАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СДЕЛОК ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПРИЗНАКАМ. .... 92

**Лещёв С.В.**

ИНТЕГРИРОВАННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПЯХ ПОСТАВОК. ... 96

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

**Зиядуллаев Н.С., Зиядуллаев У.С.**

МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ  
ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ИНСТИТУТАМИ. .... 99

**Малютина Т.Д.**

ОБОСНОВАНИЕ МЕСТА И РОЛИ ТРУБОПРОКАТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ  
БЕЗОПАСНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕФТЕГАЗОДОБЫЧИ В РОССИИ. .... 107

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

**Ларионов И.К., Гуреева М.А.**

ОСНОВНЫЕ РИСКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ..... 112

**Головин М.А.**

ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ДОЛГОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ  
США И ВЕЛИКОБРИТАНИИ ..... 119

# ECONOMIC SYSTEMS

## Scientific Journal

ISSN 2309-2076  
DOI 10.29030/2309-2076-2017-10-3  
Volume 10. No. 3 (38). 2017  
Published since 2008  
(4 issues a year)

**Founders**  
Market problems Institute of RAS  
Institute of Economy (RAS)  
**Publisher**  
Publishing and Trading Corporation «Dashkov & Co.»

---

**By the decision of the Presidium of the Higher attestation Commission (VAK) of the Ministry of education and science of the Russian Federation the journal «Communicology» is included in the list of peer-reviewed scientific editions of VAK, in which should be published basic scientific results of theses on competition of a scientific degree of a candidate of sciences, on competition of a scientific degree of a doctor of sciences by branches of science: 08.00.00 – economic sciences.**

The journal is registered by the Federal Service for Supervision in the Sphere of Telecom, Information Technologies and Mass Communications (ROSKOMNADZOR).

PI certificate number

FS77-48713 from 02.28.2012.

Registered by the International Standard Serial Number International Centre and awarded with international standard number of ISSN.

**The journal is included in the data bases of the Russian Index of Scientific Citation (RSCI).**

The journal is distributed by subscription. Subscription index: 41049, in the union catalog «Press of Russia».

Published materials have undergone peer review procedure and expert recruitment.

Information product category «16+».

**The main goal of the scientific journal** is publication of results of the scientific-research activity of Russian and foreign scientists on topical problems of economic sciences by following branches of science included in passports of scientific specialties of VAK: 08.00.01 – economic theory; 08.00.05 – economy and management of a national economy; 08.00.10 – finance, money circulation and credit; 08.00.12 – accounting and statistics; 08.00.13 – mathematical and instrumental methods of economics; 08.00.14 – the world economy.

### **Goals of the scientific peer-reviewed journal:**

– conveying results of the scientific-research, scientific-practical and experimental activity of Russian and foreign scientists in economics (main trends) to the broad scientific community, government and business structures;

– providing scientists and practitioners with the possibility of publication of the results of researches;

– developing an open scientific disputes contributing to the openness of science, wide discussion of published scientific results and increase of dissertation researches quality;

– attracting of attention to the most urgent issues and perspective trends of development of the economic sciences;

– searching for new ideas, science-based concepts and innovative projects to accelerate social-economic development of Russia and the entities of the Russian Federation.

Copyrights to the published materials belong to the editors of the journal and the authors of articles.

The editorial position does not necessarily coincide with the opinion of the authors.

Reprinting without permission of the publisher is prohibited. Using materials reference is obligatory.

## EDITORIAL BOARD OF THE JOURNAL

### Chief Editor:

*Larionov I.K.*, chairman of the editorial board, doctor of economic sciences, professor, honored science worker of RF in the Center for System Studies.

### Deputy of the editor-in-chief:

*Gerasina O.N.*, vice chairman of the editorial board, doctor of economic sciences, professor, main researcher in the Center for System Studies.

### Editorial board:

*Antipov K.V.*, doctor of economic sciences, professor, director of the Higher School of Press and Media Industry, first vice-rector of the Moscow Polytechnic University;

*Bunich G.A.*, doctor of economic sciences, professor, Russian Economic University named after G.V. Plekhanov;

*Burov M.P.*, doctor of economic sciences, professor, Financial University under the government of the Russian Federation;

*Dashkov L.P.*, doctor of economic sciences, professor, academician of RANS, General Director of Publishing and Trading Corporation «Dashkov & Co.»;

*Ziyadullaev N.S.*, doctor of economic sciences, professor, main researcher in the Market problems, Institute of RAS;

*Novichkov A.V.*, doctor of economic sciences, professor, Moscow Polytechnic University;

*Ovchinnikov V.V.*, doctor of technical sciences, professor, academician of the International Informatization Academy;

*Pavlenko Yu.G.*, doctor of economic sciences, professor, head of the Center for Social Policy and Civil Society of the Institute of Economics, RAS;

*Solodukha P.V.*, doctor of economic sciences, professor, Russian State Social University;

*Fedorova I.Yu.*, doctor of economic sciences, professor of the Public Finance Department, Finance University under the Government of the Russian Federation.

## EDITORIAL COUNCIL

### Chairman of editorial council:

*Silvestrov S.N.*, doctor of economic sciences, professor, honored economist of the Russian Federation.

### Deputy chairmen of editorial council:

*Belyaeva I.Yu.*, doctor of economic sciences, professor, honored worker of the Higher School of RF, Financial University under the government of the Russian Federation;

*Lohmachev V.F.*, candidate of economic sciences, associate professor, Financial University under the government of the Russian Federation.

### Members of editorial council:

*Avdokushin E.F.*, doctor of economic sciences, professor, head of the Center for Asian Studies, Lomonosov Moscow State University;

*Bragin N.I.*, doctor of economic sciences, professor, Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation;

*Vaschenko A.N.*, doctor of economic sciences, professor, chief editor of the scientific journal «Business. Education. Right»;

*Gerasina Yu.A.*, doctor of economic sciences, associate professor, Moscow Technological University;

*Golov R.S.*, doctor of economic sciences, professor, chief editor of the scientific and practical journal «Economics and Management in Mechanical Engineering»;

*Gureeva M.A.*, candidate of technical sciences, associate professor;

*Zhukov B.M.*, doctor of economic sciences, professor, head of the Department of Management, Marketing and Entrepreneurship, Southern Management Institute;

*Ivanova Ekaterina A.*, doctor of social and economic sciences, assistant professor at the Department of Sustainability Management, University of Kaiserslautern, Germany;

*Novichkov A.V.*, doctor of economic sciences, professor, honored scientist of the Russian Federation, Moscow Polytechnic University;

*O'Flynn Mary*, professor, Head of Corporate Finance department, Dublin Institute of Technology, Dublin, Ireland.

*Patlasov O.Yu.*, doctor of economic sciences, professor, honored worker of Higher Professional Education of RF, vice-rector of the Omsk Humanitarian Academy, Federal expert of the scientific and technical sphere;

*Sal'nikova T.S.*, candidate of economic sciences, associate professor;

*Settles Alexander, Ph.D.*, professor of Rutgers University, Newark, USA;

*Tkach A.V.*, doctor of economic sciences, professor, honored worker of Science of the Russian Federation, chief editor of the scientific and theoretical Journal «Fundamental and Applied Studies of the Cooperative Sector of the Economy»;

*Sharkov F.I.*, doctor of sociology, professor, head of the Department of Public Relations and Media Policy of the Institute of Public Service and Management of the Russian Academy of National Economy and Public Service under the President of the Russian Federation, honored scientist of Russia;

*Shut'kov A.A.*, academician of RAS, honored scientist of RF, doctor of economic sciences, professor.

### Executive secretary:

*Honchev M.A.*, candidate of economic sciences, associate professor, Moscow Technological University.

### Editor-in-chief:

*Larionova I.I.*, member of the Union of Russian Writers, leading researcher in the Center for System Studies.

# Contents

## THEORY AND METHODOLOGY

***Gerasina O.N.***

MODIFICATION OF THE WORTH AND VALUE OF PRODUCTS THROUGH THEIR MEDIATION  
BY THE MECHANISM OF MONETARY FORMS ..... 10

***Ekhlakova E.A.***

COMPLEX OF FUNDAMENTAL ECONOMIC CATEGORIES IN THE SYSTEM OF SOCIAL REPRODUCTION ... 14

***Generalov D.A., Egorov Yu.N.***

CHARACTERISTICS OF THE LEAN PRODUCTION CONCEPT IN THE CONDITIONS OF THE MODERN  
RUSSIAN ECONOMY. .... 17

## ECONOMIC MECHANISM AND STATE REGULATION

***Larionov I.K., Plekhanov S.V.***

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AND ITS FEATURES IN THE INVESTMENT PROCESS  
IN THE SPHERE OF PRODUCTION INFRASTRUCTURE ..... 22

***Gerasina Yu.A.***

INSTITUTE OF PUBLIC-SOCIAL-PRIVATE PARTNERSHIP  
AS ORGANIZATIONAL MANAGERIAL AND INNOVATIVE INVESTMENT BASE  
OF ECONOMIC PERFORMANCE AND DEVELOPMENT ..... 27

***Volkova G.Yu.***

MECHANISMS OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN RUSSIAN LIGHT INDUSTRY. .... 30

***Dashkov L.P., Sorokina I.E.***

COOPERATIVE FORMS OF MANAGEMENT IN THE INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS  
OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF RUSSIA. .... 36

## ANALYSIS. DIAGNOSTICS. MANAGEMENT

***Fridlyanov M.A.***

PROJECT MANAGEMENT METHODS AND TECHNIQUES IN THE FIELD  
OF INDUSTRIAL PRODUCTION ..... 39

***Generalov D.A., Gerasina Yu.A.***

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF APPROACHES TO BUSINESS VALUATION ..... 45

## INNOVATION. INVESTMENT. INFRASTRUCTURE

***Sharkova A.M.***

STRUCTURAL CHANGES IN THE DEVELOPMENT OF FEC SECTORS IN THE INNOVATION  
ENVIRONMENT. .... 50

***Evtyanova D.V.***

THE CRITERIA FOR THE CREATION OF DIGITAL ECONOMIC MANAGEMENT PLATFORMS ..... 54

***Ishchenko M.M., Izaak S.I.***

INNOVATION. ENTREPRENEURSHIP. SPORT. .... 59

## LABOR AND SOCIAL SPHERE

**Semenova O.A., Shchankina A.A.**

ECONOMICALLY ACTIVE POPULATION OF MODERN RUSSIA ..... 64

**Maslevich T.P., Minayeva N.L., Safronova N.B., Urubkov A.R.**

QUANTITATIVE ESTIMATION OF THE COMMAND ROLES INFLUENCE ON THE RESULTS  
OF THE SOCIAL GROUP WORK ..... 69

## FINANCE. CREDIT. BANKS

**Bunich G.A., Rovenskiy Yu.A.**

DIRECTIONS OF FACTORING DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION ..... 74

**Nechaev A.I.**

THE NEW DEVELOPMENT TRENDS OF MORTGAGE MARKET  
IN THE RUSSIAN FEDERATION ..... 77

**Palchikov V.Yu.**

FEATURES OF FUNCTIONING, TYPES AND CLASSIFICATION OF ONLINE BANKS ..... 81

## ENTREPRENEURSHIP

**Fedorova I.Yu.**

STATE SUPPORT OF SMALL BUSINESS SUBJECTS IN CONDITIONS OF CONTRACT SYSTEM:  
PROBLEMS AND AREAS OF IMPROVEMENT ..... 85

**Morgunov V.I.**

THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF BUSINESS STRUCTURES IN TERMS OF ECONOMIC CRISIS. ... 88

**Tkach A.A.**

CLASSIFICATION OF ECONOMIC TRANSACTIONS BY ECONOMIC FEATURES ..... 92

**Leschev S.V.**

INTEGRATED PLANNING IN TRANSPORT AND LOGISTICS SUPPLY CHAINS ..... 96

## ECONOMIC SECURITY

**Ziyadullaev N.S., Ziyadullaev U.S.**

MECHANISMS OF NATIONAL ECONOMIC SECURITY AT INTERACTION WITH INTERNATIONAL  
FINANCIAL INSTITUTIONS ..... 99

**Malyutina T.D.**

OBJECTIVES OF THE PLACE AND CONTRIBUTION OF TUBE-ROLLING ENTERPRISES  
IN PROVIDING SAFE OPERATION OF OIL AND GAS INDUSTRY IN RUSSIA ..... 107

## WORLD ECONOMY. FOREIGN EXPERIENCE

**Larionov I.K., Gureeva M.A.**

THE MAIN RISKS OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES OF RUSSIAN COMPANIES ..... 112

**Golovin M.A.**

THE IMPACT OF MACROECONOMIC INDICATORS ON DEBT SUSTAINABILITY OF THE USA  
AND THE UK ..... 119

# ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

## МОДИФИКАЦИЯ СТОИМОСТИ И ЦЕННОСТИ ПРОДУКЦИИ ЧЕРЕЗ ИХ ОПОСРЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМОМ ДЕНЕЖНЫХ ФОРМ

Герасина О.Н.

ГЕРАСИНА Ольга Николаевна – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита, Московский гуманитарно-экономический университет, Москва, Россия.  
E-mail: geron27@mail.ru

**Аннотация.** В статье охарактеризован ценообразовательный комплекс исходных денежных форм, в котором ключевую роль играют цена, заработная плата, амортизация и прибыль, исследовано действие этого комплекса в процессе кругооборота и оборота капитала предприятия с учетом взаимодействия стоимости и ценности товаров и услуг посредством выражающих их цен.

**Ключевые слова:** кругооборот и оборот капитала, стоимость, ценность, цена, денежные формы выражения, себестоимость, амортизация, прибыль.

*Для цитирования:* Герасина О.Н. Модификация стоимости и ценности продукции через их опосредование механизмом денежных форм // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 10–13.  
DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-10-13

Среди денежных форм, опосредующих протекание кругооборота и оборота капитала, а в его рамках – движения и метаморфозы стоимости и ценности товаров и услуг, задействованных при этом, выделяется комплекс исходных денежных форм, чему соответствует механизм их взаимодействия. Этот комплекс, совместно с присущим ему механизмом, выступает в качестве динамичной формы выражения движения и метаморфоз стоимости и ценности в процессе кругооборота и оборота капитала<sup>1</sup>.

Денежные формы выражения стоимости и ценности товаров и услуг, с одной стороны, предопределяются сущностной природой их стоимости и ценности, а с другой, эти формы в соответствии с принципом прямой и обратной связи оказывают обратное активное влияние на стоимость и ценность.

Первичной, исходной формой стоимости и ценности является цена, поскольку и стоимость, и ценность могут быть первоначально выражены только при помощи цены, а именно: стоимость выражается в цене предложения, а ценность – в цене спроса [1]. При этом в рыночной цене происходит интеграция стоимости и ценности в единое целое, причем величина интегрированной стоимости-ценности определяется величинами стоимости и условиями их взаимодействия и соединения в единое целое.

Механизм взаимодействия стоимости и ценности товаров и услуг посредством выражающих их цен представляет собой комплекс ряда взаимодействий, которые характеризуются ниже.

1. Стоимость и ценность товаров и услуг взаимодействуют на двух уровнях – фундаментальном (глубинно-сущностном) и на уровне денежных форм.

<sup>1</sup> И.К. Ларионов осуществил исследование комплекса исходных стоимостных форм для выражения общественно-необходимых затрат труда в качестве объективной основы ценообразования. Однако в его исследовании не была выделена полярная категории стоимости – категории ценности. В состав исходных стоимостных форм не вошли налоги и процент за кредит, которые были отнесены к производственным формам. Речь шла не о денежных, а именно о стоимостных формах. Дело в том, что механизм исходных стоимостных форм был разработан применительно к социалистическим условиям хозяйствования, а не к рыночной системе. См.: [2].

2. Фундаментальное взаимодействие стоимости и ценности товаров и услуг осуществляется через взаимодействие процесса их производства, задействованного в системе общественного разделения труда, и общественных потребностей в соответствующих товарах и услугах, выступающих в качестве элемента интегрированных потребностей общества.

3. Взаимодействие стоимости и ценности на уровне денежных форм (т. е. на уровне проявления сущности в реальном воспроизводственном процессе) осуществляется через взаимодействия трех основополагающих типов цен: цены предложения, цены спроса, реальной рыночной цены (т. е. той цены, по которой реально продается и покупается товар, услуга).

4. Процесс взаимодействия на рынке цены предложения и цены спроса предопределяется условиями и характером этого взаимодействия, которые, в свою очередь, предопределяются протеканием общественного воспроизводственного процесса на всех его уровнях – микро-, мезо-, микро- и мировом, при этом в условиях интенсификации инновационно-инвестиционного процесса соответственно усиливается динамичный характер общественного воспроизводства.

5. Результатом взаимодействия на рынке цены предложения и цены спроса является образование рыночной цены, по которой реально продается и покупается товар или услуга.

6. Если цене предложения в качестве ее сущности соответствует стоимость, а цене спроса – ценность, то сущностью реальной цены является интегрированная в единое целое стоимость-ценность реализованных на рынке товаров и услуг.

7. Величина интегрированной стоимости-ценности товаров и услуг определяется на двух уровнях одновременно, при взаимопересечении этих уровней, а именно на фундаментальном уровне и на уровне денежных форм.

В основе цены предложения товара или услуги лежат общественно-необходимые затраты труда, выступающие как стоимость. В реальной практике хозяйствования стоимость товаров и услуг в ее модифицированном виде в качестве капиталистической цены производства учитывается через оплату всех затрат по их созданию и добавлением к ним прибыли в соответствии с общественно средней нормой [3]. Такая оплата осуществляется с использованием ряда денежных форм,

образующих особый комплекс, который можно назвать *ценообразовательным комплексом исходных денежных форм*.

В этот комплекс входят следующие основные элементы:

- *цена*, используемая, помимо прочего, для оценки и учета материальных затрат в себестоимости продукции;
- *заработная плата* как *цена рабочей силы* и как *цена труда* при условии оплаты работнику эквивалентна всей созданной его трудом стоимости;
- *амортизация* как растянутая во времени цена основных производственных фондов;
- *прибыль*, как денежная оценка стоимости прибавочного продукта;
- *себестоимость продукции* как триединство оцененных в деньгах материальных затрат, заработной платы и амортизации основных фондов.

Помимо основополагающих элементов, названных выше, в ценообразовательный комплекс исходных денежных форм входят дополнительные элементы, по своей роли в ценообразовательном процессе аналогичные денежной оценке материальных затрат, но при этом непосредственно с ними не связанные, отражающая ряд специальных расходов предприятия:

- *арендная плата* за землю, здания, сооружения, а также за производственное оборудование, предоставляемое предприятию в порядке лизинга;
- *таможенные пошлины*, которые на I стадии кругооборота капитала Д – Т, Сп, Рс увеличивают денежные затраты на приобретение средств производства, что отражается в увеличении денежной оценки материальных затрат в части импортируемых оборотных фондов и возрастании оценки импортируемых основных фондов, что увеличивает сумму амортизационных начислений на себестоимость продукции при той же самой амортизационной норме; на стадии *Туналоговые и приравненные к ним платежи*, в том числе и обязательные платежи в социальные фонды, также уменьшают чистую прибыль предприятия;
- *проценты за кредит* также относятся к числу затрат, уменьшающих прибыль предприятия;
- *дивиденды по акциям*, выплачиваемые акционерам предприятия, распределяют часть его прибыли между его собственниками, тем самым уменьшая чистую прибыль предприятия как субъекта хозяйствования, вовлеченного в конкурентную борьбу на рынке;
- *проценты по облигациям предприятия* также уменьшают его чистую прибыль, но уже в пользу не акционеров, а держателей облигаций;
- *штрафы, пени, неустойки* и т. п., уменьшающие чистую прибыль предприятия.

Из всех перечисленных выше ценообразующих денежных форм ключевую роль играют *цена, заработная плата и прибыль*, поскольку:

- себестоимость образуется в результате сложения цен материальных затрат, заработной платы и амортизации, а разного рода управленческие расходы на уровне цеха или предприятия в целом состоят из материальных затрат, заработной платы, амортизации;
- амортизация в составе себестоимости зависит от цены основных фондов и нормы амортизационных отношений, их цена была сформулирована на базе сложения себестоимости и прибыли, а в себестоимости наиболее существенное значение имеют оцененные в деньгах материальные затраты и заработная плата;
- денежная оценка материальных затрат в составе себестоимости образуется в результате межотраслевого начисления цен предприятия, поставляющих на рынок соответствующие компоненты материальных затрат, а в их оценке в каждом звене межотраслевого оборота ключевую роль опять

играют три основополагающие денежные формы – цена, заработная плата, прибыль; иначе говоря, в цене материальных затрат в составе себестоимости продукции представлено прежде всего межотраслевое наложение трех элементов – цен, заработной платы, амортизации.

Нужно обратить внимание на то, что многие денежные формы (элементы) ценообразовательного процесса являются особыми разновидностями цен, а именно:

- процент за кредит по существу является ценой заимствования денежных средств;
- арендная плата выступает как цена пользования арендуемым имуществом;
- налоги можно рассматривать как цену услуг, предоставляемых предприятиям государством, в том числе и по защите их собственности;
- таможенные пошлины аналогичным образом допустимо трактовать в качестве цены услуг, оказываемых государством предприятиям в области содействия внешнеэкономической деятельности.

Часть названных выше форм (элементов) из числа, не относящихся к трем ключевым, относятся к процессу распределения прибыли предприятия, а именно:

- дивиденды по акциям;
- проценты по облигациям;
- штрафы, пени, неустойки и т. д.

В самом общем виде стоимость товаров (услуг), модифицированная в капиталистическую цену производства (издержки производства плюс прибыль по средней норме), выражается следующими формулами:

$$\text{КЦП} = \text{Сст} + \text{ПРсон}, \quad (1)$$

$$\text{Сст} = \text{ДОМЗ} + \text{Зпл} + \text{Ам}, \quad (2)$$

где КЦП – капиталистическая цена производства;

Сст – себестоимость продукции;

ПРсон – прибыль к себестоимости продукции в соответствии с общественно средней нормой относительно издержек производства;

ДОМЗ – денежная оценка материальных затрат;

Зпл – заработная плата;

Ам – амортизация.

Приведенные выше формулы лишь в самом общем виде выражают капиталистическую цену производства, которая первоначально образовалась на базе инновационного процесса, а в современных условиях уже базируется на инновационно-инвестиционном процессе, интенсивность которого нарастает по мере нарастания научно-технического прогресса.

В себестоимости продукции издержки производства в части основных фондов представлены только в виде амортизации, т. е. в той части издержек, которая амортизируется в течение текущего года, в то время как полные издержки в части основных фондов, за исключением их самортизированной части, никак не отражаются в себестоимости продукции, но тем не менее относятся к издержкам производства. К тому же в определении норм амортизационных отчислений особенно велика роль субъективного фактора, когда нормы амортизации (обычно их верхние пределы регламентируются государством, что связано, помимо прочего, с необходимостью предотвратить занижение величины прибыли с целью уменьшения налогового бремени) могут устанавливаться в очень широком диапазоне, например 5% или 20% годовых.

Очевидно, что чем выше установлена норма амортизации, тем полнее в себестоимости отражены капитальные издержки производства, связанные с приобретением основных фондов. В идеале при очень высоких нормах амортизации, себе-

стоимость может достаточно точно отражать величину полных издержек производства – текущих и капитальных. Однако, во многих случаях норма амортизации на практике не соответствует задаче определения полной величины капитальной издержек, а потому, чтобы получить величину капиталистической цены производства на базе себестоимости, к последней необходимо добавить величину, эквивалентную недоначисленной амортизации, исходя из ее требуемой величины по критерию полного отражения в величине амортизации затрат по воспроизводству основных фондов, т. е.

$$КЦП = (Сст - АмФСт + ГНАмУПВОф) \times ОСНП, \quad (3)$$

где КЦП – капиталистическая цена производства;

Сст – себестоимость продукции;

АмФСт – амортизация, фактически начисленная на себестоимость;

ГНАмУПВОф – гипотетически начисленная амортизация на уровне полного возмещения основных фондов за период времени, соответствующий общественной необходимому периоду их полной замены в среднем по народному хозяйству;

ОСНП – общественно средняя по народному хозяйству норма прибыли по отношению к полным издержкам производства.

Принципиально важно отметить, что модифицированная в капиталистическую цену производства стоимость товара (услуги), выражая модифицированную денежную оплату общественно необходимых затрат труда и ресурсов (ОНЗТР), носит не индивидуальный, а общественно средний характер, следовательно, определяется относительно общественно средней полезности, которая выступает краеугольным камнем взаимодействия стоимости и ценности цены спроса и цены предложения [1; 4].

При этом у каждого конкретно взятого предприятия как его индивидуальная (частная) капиталистическая цена производства, так и реальная полезность его продукции могут быть ниже или выше среднеобщественной. При этом снижение относительно средней нормы капиталистической цены производства и повышение в сравнении со средним уровнем полезности продукции свидетельствуют о более высокой эффективности хозяйствования, чем в среднем по обществу. Обратное соотношение, наоборот, говорит о более низкой, чем в среднем, эффективности производственно-хозяйственной деятельности.

$$ОКЦППоп = ИКЦППоп \times K_1 \times K_2, \quad (4)$$

где ОКЦППоп – общественная капиталистическая цена производства отдельного предприятия;

ИКЦППоп – индивидуальная капиталистическая цена производства отдельного предприятия;

$K_1$  – коэффициент сведения индивидуальной капиталистической цены производства к общественной;

$K_2$  – коэффициент сведения индивидуальной полезности продукции отдельного предприятия и общественно средней продукции.

Если индивидуальная капиталистическая цена производства отдельного предприятия при производстве общественно средней продукции ниже общественно средней капиталистической цены производства, то  $K_1 > 1$  пропорционально тому, насколько одна цена ниже другой; в случае превышения индивидуальной цены общественно средней,  $K_1 > 1$  пропорционально этому превышению.

В ситуации, когда полезность продукции отдельного предприятия выше общественно средней,  $K_2 > 1$  соответственно этому превышению; но если имеет место обратное соотношение, то  $K_2 < 1$  в соответствующей пропорции.

Как уже было установлено, ключевыми элементами образования цены предложения, в том числе и капиталистической цены производства, являются цена, заработная плата, прибыль, а также в определенной мере и амортизация. Все эти элементы, выступающие в качестве исходных денежных форм ценообразования, проявляют себя не только при формировании цены каждого отдельного вида изделия (услуги) либо продукции в целом каждого отдельно взятого предприятия, т. е. на микроуровне экономики, и на ее макроуровне.

Для обеспечения устойчивого экономического роста национальной экономики на базе научно-технического прогресса и высокой эффективности с образованием значительного синергетического эффекта, необходимо обеспечение динамичной пропорциональности между всеми денежными элементами воспроизводственного процесса (денежными формами и фондами денежных средств):

- в разрезе всех денежных форм и фондов на макроуровне экономики;

- между фондами денежных средств на макроуровне экономики;

- в процессе соответствующих взаимодействий по принципу прямой и обратной связи между микро- и макроуровнями экономики [3].

При этом государству необходимо осуществлять системное регулирование денежных процессов с позиции осуществления эффективной стратегии социально-экономического роста, обеспечивая взаимодействие денежных форм и фондов денежных средств с учетом взаимовлияния микро- и макроуровней экономики.

Все эти подлежащие оптимизации соответствия играют принципиально важную роль в распространении денежных доходов общества, а оно, в свою очередь, влияет в сильной степени на платежеспособность спроса, что играет существенную значимую роль в формировании ценности товаров и услуг.

Здесь, помимо их общественной полезности, мы имеем еще один мост взаимосвязи (взаимодействия) между стоимостью товаров и услуг, с одной стороны, и их ценностью – с другой, между ценой предложения и ценой спроса. Причем в данной ситуации стоимостные пропорции оказывают активное воздействие на определение величин ценностей (и цен спроса) товаров и услуг. Данное воздействие осуществляется через распределение доходов в обществе, что предопределяет платежеспособность спроса [1].

Несмотря на то, что в процессе кругооборота и оборота капитала предприятия ценности и стоимости задействованных в нем товаров и услуг постоянно осуществляют взаимные метаморфозы, с точки зрения ценообразовательного процесса, в этом кругообороте и обороте формируется именно цена предложения, а цена спроса начинает формироваться только в момент подключения одного индивидуального кругооборота к другому, т. е. кругооборота капитала поставщика в виде акта  $T' - D'$  к кругообороту капитала предприятия-потребителя в виде взаимопротивоположного акта  $D - T, Sp, Pс$ . Данное переплетение взаимопротивоположных актов кругооборотов капитала предприятий поставщиков и потребителей относится уже к межотраслевому обороту средств (капитала), что соответствует к мезоуровню экономики.

Следовательно, формирование цены предложения происходит, главным образом на микроуровне экономики в процессе кругооборота и оборота капитала предприятия, но с учетом процессов на мезо- и макроуровнях и образованием цены на стороне спроса происходит в основном на мезо- и макроуровнях.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о необходимости государственного регулирования денежного, в том числе ценообразовательного, механизма, в котором наиболее важные для развития народного хозяйства про-

порции, планируемые на макроуровне реализовывались бы через согласованное регулирование ценообразовательного процесса на уровне предприятия и образования на макроуровне ключевых фондов денежных средств, соответствующих исходным денежным формам – фонда оплаты труда, амортизационного фонда, а также денежной оценки прибавочного продукта с распределением его на государствен-

ный бюджет, фонд накопления, фонд стимулирования эффективности, фонд доходов собственников (дивиденды, проценты и т. п.). Предпосылкой такого регулирования является оптимизация соотношения денежной массы и валового внутреннего продукта, с учетом согласования их структур и динамики, обусловливаемой интенсификацией инновационно-инвестиционного процесса.

### Источники

1. Герасина О.Н. Теоретико-методологические основы потребительно-ценностной системы хозяйствования в рыночных условиях: Монография. М.: ВИНТИ: Маркетинг, 2003.
2. Ларионов И.К. Стоимостные рычаги в кругообороте фондов социалистического предприятия. М.: Мысль, 1976.
3. Ларионов И.К., Герасина О.Н. и др. Многомерная экономика и управление производством. М.: ИТК «Дашков и К», 2013.
4. Сиськов В.И., Герасина О.Н. и др. Введение в трудовую теорию ценности. М.: МГСУ, 1996.

## MODIFICATION OF THE WORTH AND VALUE OF PRODUCTS THROUGH THEIR MEDIATION BY THE MECHANISM OF MONETARY FORMS

GERASINA O.N. – doctor of economics, professor, head of chair of accounting, analysis and audit, Moscow Humanitarian Economic University, Moscow, Russia.  
E-mail: geron27@mail.ru

**Abstract.** This article outlines pricing complex of original monetary forms, the key role in which is played by cost, wage, amortization and profit. Effect of this complex explored in the process of circulation and turnover of the capital of the company considering the interaction of value and worth of goods and services through prices expressing them.

**Keywords:** circulation and turnover of the capital, value, worth, price, monetary forms of presentation, cost, amortization, profit.

*For citation:* Gerasina O.N. Modification of the worth and value of products through their mediation by the mechanism of monetary forms. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 10–13. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-10-13

### References

1. Gerasina O.N. (2003) *Teoretiko-metodologicheskiye osnovy potrebitel'no-tsennostnoy sistemy khozyaystvovaniya v rynochnykh usloviyakh: Monografiya* [Teoretiko-methodological bases of the use-value system of managing in market conditions: Monograph]. Moscow: VINITI: Marketing.
2. Larionov I.K. (1976) *Stoimostnyye rychagi v krugoborote fondov sotsialisticheskogo predpriyatiya* [Valuable levers in the circulation of funds of a socialist enterprise]. Moscow: Mysl'.
3. Larionov I.K., Gerasina O.N. et al. (2013) *Mnogomernaya ekonomika i upravleniye proizvodstvom* [Multidimensional economy and production management]. Moscow: PTC «Dashkov & Co.».
4. Sis'kov V.I., Gerasina O.N. et al. (1996) *Vvedeniye v trudovuyu teoriyu tsennosti* [Introduction to the labor theory of value]. Moscow: MGSU.

# КОМПЛЕКС ОСНОВОПОЛАГАЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

**Ехлакова Е.А.**

ЕХЛАКОВА Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент Казанского государственного университета, ведущий научный сотрудник Центра системных исследований.

E-mail: g-v@mail.ru

**Аннотация.** В статье охарактеризованы место и роль в системе многоуровневого общественного воспроизводства комплекса экономических категорий в виде труда, собственности, государственного регулирования, качества жизни.

**Ключевые слова:** труд, собственность, государство, регулирование, качество жизни, синергия, синергетический эффект, система, воспроизводство.

*Для цитирования:* Ехлакова Е.А. Комплекс основополагающих экономических категорий в системе общественного воспроизводства // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 14–16.

DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-14-16

В советский период истории между ведущими экономистами страны шла дискуссия о том, какую экономическую категорию положить в основу системы экономических отношений. Преобладающим был подход, согласно которому основой системы экономических отношений общества служат отношения собственности [10]. В противоположность этому школа политической экономики Московского государственного университета в основу социально-экономических отношений социалистического общества предлагала положить категорию планомерности [11]. Еще одна позиция – за основу берется категория труда. Были и другие мнения. В частности, за основу предлагалось брать совокупный общественный продукт. В дальнейшем была внедрена существенно значимая новация [9]. В основу экономической системы социализма было введено сочетание собственности, планомерности и товарно-денежных отношений [9. С. 33].

Явно положительным моментом в учебнике политической экономики под руководством В.А. Медведева было представление в нем целого раздела под названием «Человек в системе временного общественного производства» [9. С. 120–138]. Лучше было бы сказать о системе воспроизводства, а не производства, каковое является составной частью системы многоуровневого общественного воспроизводства [14]. Но главное в том, что в учебнике под руководством В.А. Медведева приведена зауженная и слишком приземленная трактовка человека со стороны Карла Маркса, а именно – в качестве биосоциального явления, то есть биологического организма, в который воплощен определенный сгусток общественных отношений. Конечно, человек обладает биологическим организмом. В нем воплощен определенный сгусток общественных отношений. Но кроме этого в человеке есть и нечто другое, значительно более существенное, чем его биосоциальная природа. Сущность человека составляет его индивидуальное, неповторимое «Я», которое принадлежит духу. Кроме того, человек, помимо биологического организма, обладает еще и душой, а также и умом в его двух ступенях – рассудка и разума. Именно в психике человека, формируемой через взаимопроникновение ума и души, занимающих промежуточное место между духом и телом, отражается определенный сгусток общественных отношений, присущих каждому человеку в отдельности.

Согласно авторам учебника, написанного под руководством В.А. Медведева, роль человека и его сущность определяется тем, что он – и фактор производственных сил, и субъект всех производственных и других общественных отноше-

ний [14. С. 122]. Сама нравственность как категория надстройки обуславливается в конечном счете согласно авторами цитируемого учебника базисом, то есть экономическими отношениями [14. С. 123].

Автор книги разделяет ту позицию, согласно которой главным фактором краха коммунистического проекта в СССР являлось именно вышеизложенное понимание человека при трактовке нравственности как производного явления от экономических отношений. Коммунисты пытались построить новый общественный строй, создать нового человека через изменения экономических отношений общества. Однако человек и его личность – это не продукт общественных отношений, а результат реакции его Духа на процессы внешней среды, в том числе и социальной. Еще раз напомним очевидную всякому непредвзятому уму истину – человек представляет собой прежде всего триединство духа, души и тела, а уже затем сгусток социальных отношений и биологический организм. Древние лучше нас понимали, что биологический организм – это только одно из тел человека. Он обладает целым спектром тел-проводников: духовным, казуальным, кармическим, ментальным, астральным, эфирным, физическим, биологическим [4; 5; 6].

В учебнике экономической теории под руководством И.К. Ларионова за основу экономической системы общества взят человек, обладающий сильным спектром тел-проводников, обладающий нравственным началом, корнящимся в Боге, и осознание им собственной кармической ответственности перед другими живыми существами. Заметим, именно предательство высшего советского руководства, нравственность которого обуславливалась экономическим базисом (потребительством в соответствии с яркими витринами стран Запада), являлось ключевым звеном распада Великой державы в 1991 году.

Итак, главной, первостепенной фундаментальной основой экономических систем всех уровней, типов, видов и форм является человек в качестве цельного спектрального существа, обладающего триединством духа, души, тела, являющегося носителем сгустка общественных, в том числе социально-экономических отношений того или иного типа и уровня [8; 15; 16].

Что касается отношений собственности, труда, управления (планомерности) и т. д., то все эти отношения входят в основу всякой экономической системы, но в разном сочетании и пропорциях, в зависимости от того, какую систему люди хотят сформировать и развивать. Поэтому в зависи-

мости от цели и ракурса научного исследования и разработки в качестве основы построения экономической концепции и системы того или иного рода правомерно брать особый набор основополагающих категорий экономики.

В своих исследованиях и разработках, проводимых уже более 10 лет [1; 2; 3; 7], автор взял за основу соотношение следующих основополагающих экономических категорий: а) собственность; б) труд; в) государство и его направляющие и регулирующие воздействие на всю многоуровневую систему общественного воспроизводства; г) качество жизни в качестве основной характеристики жизнестойкости человека.

В своих работах автор занимается поиском алгоритмов оптимального взаимодействия вышеназванных факторов. При этом автор фактически оперирует понятием синергетического (комбинационного) эффекта, не выставляя синергетику на центральный план, не внося в заголовки. Однако учитывалась она по существу. Здесь сошлемся на следующее. Карл Маркс противопоставил труд и собственность – капитал, – разработав теорию прибавочной стоимости, объясняющую эксплуатацию труда капиталом. Однако основатель марксизма не разглядел (не смог или не захотел) синергетический (комбинационный) аспект, образуемый в результате эффективного комбинирования факторов производства. Данный эффект, создаваемый капиталистом-предпринимателем,

лежит в основе прибыли предприятия наряду с прибавочной стоимостью. Кроме того, в основе прибыли лежит также спекулятивно-посреднический доход по формуле: Д-власть-Д<sup>1</sup>, которую Карл Маркс проигнорировал и которая была широко распространена задолго до его рождения. Достаточно вспомнить деятельность клана Ротшильдов.

В современных условиях в связи с нарастанием научно-технической революции, глобальной трансформацией индустриальной стадии общества в информационную пост-неоиндустриальную стадию [12] в составе источников прибыли увеличивается доля синергетического эффекта и доля спекулятивной посреднической трансакции с соответствующим снижением доли прибавочной стоимости. Соответственно, объективно обусловленная поляризация современного общества происходит не по линии «капиталисты и рабочий класс», а по линии «работники квалифицированного труда в союзе с капиталистами-предпринимателями», символизируемыми моей фигурой Генри Форда и олигархические группы спекулятивно-посреднической направленности, символизируемые фигурой Джорджа Сороса, когда предметом спекулятивно-посреднической трансакции служат глобальный терроризм, войны и революции в борьбе за захват и куплю-продажу стран и даже континентов, причем в ожесточенной борьбе за мировое господство.

### Источники

1. *Ехлакова Е.А.* Собственность и теневая экономика. М.: ИВЦ «Маркетинг», 2005.
2. *Ехлакова Е.А.* Собственность и труд, оптимизация воздействия государства по критерию повышения качества жизни. М.: ИТК «Дашков и К°», 2009.
3. *Ехлакова Е.А.* Труд, собственность, качество жизни и воздействие государства на экономику. М.: ИТК «Дашков и К°», 2008.
4. *Ларионов И.К.* Невербальное мышление. М.: ИТК «Дашков и К°», 2006.
5. *Ларионов И.К.* Интра йога. М.: Прометей, 1990.
6. *Ларионов И.К.* Сфинкс. Алхимия человеческого духа. М.: Прометей, 1990.
7. *Ларионов И.К., Ларионова И.И., Ехлакова Е.А.* Труд, собственность, государство и качество жизни. М.: ИВЦ «Маркетинг», 2006.
8. *Ларионов И.К.* Социально-экономическая система российского общества. М.: Союз, 1997.
9. Политическая экономия / Авт. коллектив под рук. В.А. Медведева. М.: Изд-во полит. лит., 1990.
10. Политическая экономия / Авт. коллектив под рук. К.В. Островитянова. М.: Политиздат, 1965.
11. Политическая экономия / Авт. коллектив под рук. Н.А. Цаголова. М.: Политиздат, 1967.
12. Россия на перепутье пост-нео-индустриализма / Под ред. И.К. Ларионова, О.Н. Герасиной. М.: ИТК «Дашков и К°», 2012.
13. Экономическая система России, стратегия развития / Под ред. И.К. Ларионова, С.Н. Сильвестрова. М.: ИТК «Дашков и К°», 2017.
14. Экономическая теория / Под ред. И.К. Ларионова. М.: ИТК «Дашков и К°», 2017.
15. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / Под ред. И.К. Ларионова. М.: ИТК «Дашков и К°», 2017.
16. Экономическая теория, экономические системы: формирование и развитие / Под ред. И.К. Ларионова, С.Н. Сильвестрова. М.: ИТК «Дашков и К°», 2017.

## COMPLEX OF FUNDAMENTAL ECONOMIC CATEGORIES IN THE SYSTEM OF SOCIAL REPRODUCTION

EKHLAKOVA E.A. – candidate of economic sciences, assistant of professor in Kazan State University, leading researcher of the Center System research.  
E-mail: g-v@mail.ru

**Abstract.** The place and role in the system of multi-level social reproduction of a complex of economic categories in the form of labor, property, state regulation, and quality of life are characterized.

**Keywords:** labor, property, state, regulation, quality of life, synergy, synergetic effect, system, reproduction.

*For citation:* Ekhlakova E.A. Complex of fundamental economic categories in the system of social reproduction. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 14–16. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-14-16

### References

1. *Ekhlaikova E.A.* Ownership and the shadow economy. Moscow: Information and Marketing Center «Marketing», 2005.
2. *Ehlaikova E.A.* Property and labor, optimizing the impact of the state on the criterion of improving the quality of life. M.: PTC «Dashkov & Co.», 2009.
3. *Ekhlaikova E.A.* Labor, property, quality of life and the impact of the state on the economy. M.: PTC «Dashkov & Co.», 2008.
4. *Larionov I.K.* Nonverbal thinking. M.: PTC «Dashkov & Co.», 2006.
5. *Larionov I.K.* IntraYoga. M.: Prometheus, 1990.
6. *Larionov I.K.* Sphinx. Alchemy of the human spirit. M.: Prometheus, 1990.
7. *Larionov I.K., Larionova I.I., Ekhlaikova E.A.* Labor, property, state and quality of life. Moscow: Information and Marketing Center «Marketing», 2006.
8. *Larionov I.K.* Socio-economic system of Russian society. Moscow: Soyuz, 1997.
9. Political Economy / Auth. collective under the hands of V.A. Medvedev. Moscow: Izd-vo polit. lit., 1990.
10. Political economy / Auth. collective under the hands of K.W. Ostrovityanova. Moscow: Politizdat, 1965.
11. Political Economy / Auth. collective under the hands of O.N. Tsagolov. Moscow: Politizdat, 1967.
12. Russia at the crossroads of post-neo-industrialism / Ed. I.K. Larionova, O.N. Gerasina. M.: PTC «Dashkov & Co.», 2012.
13. The economic system of, development strategy / Ed. I.K. Larionova, S.N. Silvestrov. M.: PTC «Dashkov & Co.», 2017.
14. Economic theory / Ed. I.K. Larionov. M.: PTC «Dashkov & Co.», 2017.
15. Economic theory: Textbook for undergraduate / Ed. I.K. Larionov. M.: PTC «Dashkov & Co.», 2017.
16. Economic theory, economic systems: formation and development / Ed. I.K. Larionova, S.N. Silvestrov. M.: PTC «Dashkov & Co.», 2017.

# О ХАРАКТЕРИСТИКАХ КОНЦЕПЦИИ «БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА» В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Генералов Д.А., Егоров Ю.Н.

ГЕНЕРАЛОВ Дмитрий Александрович – студент-магистрант I курса Московского технологического университета, направление подготовки «Управление качеством» (27.04.02), специальность «Управление качеством в производственно-технических системах».

E-mail: dima-generalov@mail.ru

ЕГОРОВ Юрий Николаевич – доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и инновационное предпринимательство» Московского технологического университета.

E-mail: rabida@yandex.ru

**Аннотация.** В статье изложена характеристика концепции бережливого производства в условиях современной российской экономики. В ней представлены сущность, принципы и инструменты бережливого производства. Для рассмотрения дальнейших перспектив использования инструментов данной концепции, а также разработки новых задач предложена модель управления внедрением концепции бережливого производства, которая содержит в себе метод оценки экономической эффективности мероприятий, проводимых в рамках данной концепции.

**Ключевые слова:** бережливое производство, задачи, инструменты, модель, оценка эффективности, потери, принципы.

*Для цитирования:* Генералов Д.А., Егоров Ю.Н. О характеристиках концепции «бережливого производства» в условиях современной российской экономики // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 17–21. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-17-21

В последние годы в условиях неопределенности во внешней и внутренней ситуации и невозможности увеличения рынков сбыта многие российские предприятия ищут способы сокращения потерь.

Исходя из этого для осуществления успешной деятельности предприятия на рынке необходимо внедрение современных инновационных подходов рационального управления производством. Одним из самых эффективных является концепция «бережливого производства».

Основоположником концепции является Тайити Оно, разработавший ее принципы в 1950-х гг., будучи менеджером по производству двигателей компании Toyota. Сам же термин появился в США в середине 1980-х гг. благодаря Джону Крафчику [4].

В России данная концепция появилась относительно недавно, но уже успела получить достаточную распространенность среди большого числа крупных предприятий. К наиболее известным предприятиям, которые одними из первых начали создавать свою производственную систему на базе концепции бережливого производства, можно отнести следующие: ПАО «Сбербанк», ПАО «Северсталь», ПАО «КаМАЗ», ПАО «РУСАЛ», Госкорпорация «Росатом», ПАО «Мосэнергосбыт», ПАО «Корпорация «Иркут», ПАО «АвтоВАЗ», ПАО «ГМК «Норильский никель».

В современной экономике понятие бережливого производства заключается в устранении потерь и оптимизации процессов производства от разработки продукта до момента его реализации. Оно в наибольшей степени ориентировано на создание максимальной ценности для потребителя при минимальных затратах [6. С. 240].

Основными задачами данной концепции являются:

- снижение издержек производства;
- достижение высоких стандартов качества продукции;
- быстрое реагирование на изменение потребительского спроса;
- сокращение времени и уменьшение циклов переналадки оборудования.

Повышение эффективности деятельности предприятия и достижение его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе основано на подходе к формированию прибыли. В отличие от традиционного подхода бережливое производство исходит из того, что прибыль формируется по следующей формуле [3]:

$$\text{Цена} - \text{Потери} = \text{Прибыль}.$$

Таким образом, главная проблема, на решение которой направлена концепция бережливого производства, состоит в минимизации издержек за счет удаления из производственного процесса всего лишнего.

При внедрении бережливого производства на предприятии необходимо понимать сущность общих принципов данной концепции, которые представлены на рис. 1 [2].

Рассмотрим более подробно представленные принципы:

1. Предполагается необходимость определения того, что является ценностью для конечного потребителя. Ценность при этом рассматривается как понятие, находящееся вне производства.

2. Когда будет определено то, что является действительно ценным для потребителя, необходимо проанализировать действующую систему производства и установить, где действительно создается ценность. Если действие не создает ценности, необходимо рассмотреть возможность его изменения или удаления из процесса.

3. Предусмотрены значительное сокращение или полная ликвидация основных видов потерь и затраченного времени.

4. Подразумевается, что вместо того, чтобы перемещать продукт от одного рабочего центра к другому, партиям необходимо создать такой поток, в котором происходит непрерывное движение от сырья к готовому продукту через специализированные ячейки производства.

5. Предполагается, что никто выше по потоку не должен ничего делать до тех пор, пока покупатель, находящийся ниже по его течению, этого не потребует.



Рис. 1. Принципы бережливого производства

6. После того как устранятся все потери в области технологических процессов, а продукция будет плавно двигаться к ее покупателю, станет ясно, что продолжать совершенствование можно еще очень долго.

Предприятие, соблюдая рассмотренные принципы, сможет достичь желаемых результатов за счет ликвидации потерь – производственных затрат, которые не приносят ценности для потребителя. К основным видам потерь можно отнести следующие: перепроизводство, ожидание, транспортировка, лишние этапы обработки, избыточные запасы, ненужные перемещения, потери от дефектов и переработки [8].

Однако бережливое производство является не просто средством против потерь в абстрактном смысле слова. Это средство борьбы с длительным экономическим застоем, циклически охватывающим экономику России. В современных российских условиях, обусловленных нестабильностью экономической среды, влиянием мирового экономического кризиса, а также санкционной политикой западных стран, бережливое производство приобретает новое, еще более востребованное значение.

Для ликвидации потерь предполагается использование специальных инструментов, применяемых в рамках концепции бережливого производства [5. С. 23].

Многие российские предприятия, пытаясь перевести свою производственную систему на новый уровень, используют только несколько инструментов бережливого производства (например, управление качеством дополняется визуализацией отдельных рабочих мест или снижением межоперационных запасов), а не всю концепцию в целом, что ограничивает экономию на издержках.

Исходя из этого российским предприятиям необходимо использовать более широкий набор инструментов, которые представлены в табл. 1, применяемых в рамках данной концепции. Но для достижения определенных результатов эти инструменты необходимо использовать не отдельно друг от друга, а в совокупности, поэтому мы предлагаем сгруппировать эти инструменты для конкретных задач, которые представлены на рис. 2.

Таблица 1

**Классификация и описание инструментов «бережливого производства»**

Инструмент	Описание
Kanban	Средство информирования, которое сигнализирует о количестве материалов, о необходимости в них и дает указания или разрешения по их перемещению с одного процесса на другой
Кайдзен	Подразумевается непрерывное улучшение процессов производства для повышения качества и минимизации потерь. Может осуществляться через финансовое стимулирование сотрудников за ценные предложения по улучшению
Jidoka	Вид автоматизации производства, при котором производственная линия останавливается в случае обнаружения дефекта и вплоть до его устранения
Just-in-time (JIT)	Система, которая предполагает синхронизацию процессов доставки материальных ресурсов, незавершенного производства, готовой продукции в необходимых количествах к тому времени, когда элементы логистической системы в них нуждаются, с целью минимизации затрат, связанных с гарантийными запасами
SMED (single-minute exchange of dies)	Оперативная переналадка. Предполагает сокращение потери времени и упрощение процесса переналадки, обеспечивая быстрый и эффективный способ преобразования производственного процесса от текущего продукта к запуску нового продукта
Система 5S	Представляет собой совокупность действий, которые направлены на организацию рабочего места. Данный инструмент подразумевает использование пяти основных принципов: 1) сортировка; 2) соблюдение порядка; 3) содержание в чистоте; 4) стандартизация; 5) совершенствование
Модель вытягивающей системы производства	Каждый предшествующий процесс не должен ничего делать до тех пор, пока последующий его об этом «не попросит»
Визуальный менеджмент	Размещение всех инструментов, деталей и информации по определенным местам так, чтобы они были хорошо видны и любой участник процесса без труда мог оценить состояние системы
Стандартные операционные процедуры (SOP)	Документ, который устанавливает определенную последовательность выполнения любой производственной операции
Управление материальными потоками (VSM)	Определение оптимального размещения оборудования и путей транспортировки ресурсов в процессе производства
Всеобщее обслуживание производственного оборудования (TPM)	Привлечение всего рабочего персонала с целью обучения самостоятельному обслуживанию оборудования и обнаружению неисправностей

Представленные инструменты позволяют проанализировать всю схему продвижения продукции на всех этапах

бизнес-процесса предприятия, выделив в ней те этапы, на которых предприятие несет потери.



Рис. 2. Группировка инструментов бережливого производства по задачам

Таким образом, при оптимальном сочетании рассмотренных инструментов можно достичь существенных результатов.

Однако на практике при внедрении бережливого производства особую значимость приобретают вопросы дальнейшего использования инструментов данной концепции, а также разработки новых задач.

Это может быть связано с целым рядом причин:

1. Может появиться иллюзия, что на предприятии много уже сделано и возможно снизить активность по внедрению инструментов бережливого производства уже сейчас.

2. Каждый следующий шаг по снижению потерь и повышению эффективности предприятия будет требовать более значительных усилий.

В связи с этим возникает необходимость в разработке модели, которая бы демонстрировала дальнейшие резервы внедрения инструментов и методов бережливого производства.

Примерная модель управления внедрением концепции бережливого производства представлена на рис. 3.

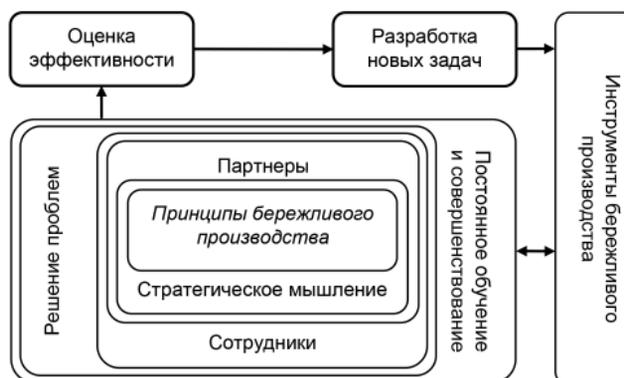


Рис. 3. Модель управления внедрением концепции бережливого производства

Данная модель включает в себя учет базовых факторов внедрения бережливого производства на предприятии. Центральным блоком – принципы бережливого производства, которые находят свое воплощение в стратегическом управлении предприятием, в управлении персоналом, в работе с партнерами и активизации процессов внедрения бережливого производства на предприятиях – партнерах, постоянное обучение и совершенствование [7].

Ключевой особенностью модели является блок оценки эффективности и разработки новых задач, что полностью соответствует философии бережливого производства и нацелено на постоянное совершенствование.

Для расчета оценки эффективности предлагается использовать метод, который позволяет рассчитывать экономическую эффективность мероприятий бережливого производства за счет устранения потерь.

Этот метод предполагает, что каждый параметр потерь вводится в информационную систему предприятия, в которой анализируется его эффективность в разрезе потока создания ценности [1].

Оценка экономических потерь может проводиться на основе полученной информации о результатах работы производства и данных, которые были сгруппированы при создании карт потоков создания ценности.

Таким образом, в табл. 2 представим формулы расчета основных видов потерь.

Суммарные потери по потоку выражаются по следующей формуле:

$$M_{\Sigma} = \sum_{i=1}^6 M_i .$$

Эффективность внедрения мероприятий при реализации концепции бережливого производства рассчитывается по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{он}} = \frac{M_{\Sigma}}{Z_{\Sigma}} ,$$

где  $M_{\Sigma}$  – суммарные потери в будущей технологической карте потока создания добавленной ценности;

$Z_{\Sigma}$  – суммарные затраты, необходимые для реализации мероприятий по бережливому производству.

**Расчет основных видов потерь**

<b>Вид потери</b>	<b>Формула расчета</b>	<b>Условные обозначения</b>
Перепроизводство	$M_1 = M_{1a} + M_{1b}$	$M_{1a}$ – потери, связанные с издержками на хранение невостребованных изделий в установленный предельный период, рублей/отчетный период; $M_{1b}$ – потери, связанные с затратами на производство невостребованных изделий в установленный предельный период, рублей/отчетный период
Лишняя обработка	$M_2 = M_{2a} + M_{2b}$	$M_{2a}$ – потери из-за ненужного контроля качества; $M_{2b}$ – номенклатура изделий, по которым проводится излишняя обработка
Транспортировка	$M_3 = M_{3a} + M_{3b}$	$M_{3a}$ – потери из-за ненужного перемещения предметов, рублей/отчетный период; $M_{3b}$ – потери из-за ненужного перемещения персонала предприятия, рублей/отчетный период
Избыток запасов	$M_4 = \sum_{r=i}^R I_{br} N_{kr} T_r$	$r$ – вид запаса; $R$ – номенклатура запасов; $I_{br}$ – количество дней хранения $r$ -го вида запаса; $N_{kr}$ – количество запасов $r$ -го вида; $T_r$ – стоимость хранения $r$ -го вида запаса
Ожидание	$M_5 = M_{5a} + M_{5b} + M_{5c}$	$M_{5a}$ – потери, связанные с простоем оборудования; $M_{5b}$ – потери, связанные с простоем работников; $M_{5c}$ – потери, связанные с корректировкой документации из-за ошибок, допущенных конструкторскими или технологическими подразделениями
Дефекты и переработка	$M_6 = M_{6a} + M_{6b}$	$M_{6a}$ – потери, связанные с издержками на исправление дефектов; $M_{6b}$ – потери, связанные с затратами на производство продукции с окончательным браком

Применение данной методики оценки эффективности позволит компаниям точнее оценить эффект как от внедрения отдельных инструментов, так и от общей концепции бережливого производства, на основании которой можно принять управленческое решение о результативности работы предприятия по бережливому производству и необходимости активизации данной работы.

Таким образом, по нашему мнению, предложенная модель управления внедрением концепции бережливого производства, с учетом оценки эффективности, позволяет оценивать целесообразность идей сотрудников по рационализации и дает оперативную информацию для разработки новых управленческих решений и задач.

**Источники**

1. Абдрахманов В.В. Оценка эффективности внедряемых мероприятий при развертывании на предприятии концепции «бережливое производство» // Инновации в менеджменте. 2015. № 3 (5). С. 8–15.
2. Ананкина Ю.А. Применение принципов бережливого производства для рационализации производства на предприятии машиностроения // Поколение будущего: взгляд молодых ученых. Курск: Университетская книга, 2013. С. 25–29.
3. Давыдова Н.С., Яковлева Е.В. Повышение эффективности деятельности предприятий обрабатывающих производств на основе инструментов бережливого производства // Вестник Удмуртского университета. Серия: Экономика и право. 2011. № 2–3. С. 19–24.
4. Егоров Ю.Н. Логистика. М.: ИНФРА-М, 2016.
5. Ильинова О.В., Золотарева К.М. Инструменты и алгоритм внедрения технологии бережливое производство // Политика, экономика и инновации. 2016. № 5 (7).
6. Кучерова А.А., Садковская Н.Е. Новый взгляд на принципы бережливости // Экономическое развитие общества в современных кризисных условиях. Уфа: НИЦ АЭТЕРНА, 2016.
7. Клочков Ю.П. «Бережливое производство»: понятия, принципы, механизмы // Инженерный вестник Дона. 2012. № 2. С. 429–437.
8. Рябков О.А. Сравнительный маркетинг-менеджмент. М.: Русайнс, 2016.

## CHARACTERISTICS OF THE LEAN PRODUCTION CONCEPT IN THE CONDITIONS OF THE MODERN RUSSIAN ECONOMY

GENERALOV D.A. – master degree of 1 course of the Moscow Technological University, direction of training «Quality management» (27.04.02), specialty «Quality management in the production and technical systems».  
E-mail: dima-generalov@mail.ru

EGOROV Yu.N. – doctor of economic sciences, professor of chair «Economics and innovative entrepreneurship» of the Moscow Technological University.  
E-mail: rabida@yandex.ru

**Abstract.** The article describes characteristics of the lean manufacturing concept in the conditions of the modern Russian economy. It presents the essence, principles and tools of lean production. To consider the further prospects of using the tools of this concept, as well as the development of new tasks, a model for managing the introduction of the concept of lean production is proposed, which contains a method for assessing the economic effectiveness of activities carried out within the framework of this concept.

**Keywords:** lean production, tasks, instruments, model, evaluation of effectiveness, losses, principles.

*For citation:* Generalov D.A., Egorov Yu. N. Characteristics of the lean production concept in the conditions of the modern Russian economy. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 17–21. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-17-21

### References

1. *Abdrahmanov V.V.* Ocenka e'ffektivnosti vnedryaemyx meropriyatij pri razvertyvanii na predpriyatii koncepcii «berezhlivoe proizvodstvo» // *Innovacii v menedzhmente*. 2015. No 3 (5). S. 8–15.
2. *Anankina Yu.A.* Primenenie principov berezhlivogo proizvodstva dlya racionalizacii proizvodstva na predpriyatii mashinostroeniya // *Pokolenie budushhego: vzglyad molodyx uchenyx*. Kursk: Universitetskaya kniga, 2013. S. 25–29.
3. *Davydova N.S., Yakovleva E.V.* Povyshenie e'ffektivnosti deyatel'nosti predpriyatij obrabatyvayushix proizvodstv na osnove instrumentov berezhlivogo proizvodstva // *Vestnik Udmurtskogo universiteta*. Seriya: E'konomika i pravo. 2011. No. 2–3. S. 19–24.
4. *Egorov Yu.N.* Logistika. M.: INFRA-M, 2016.
5. *Il'inova O.V., Zolotaryova K.M.* Instrumenty i algoritm vnedreniya texnologii berezhlivoe proizvodstvo // *Politika, e'konomika i innovacii*. 2016. No. 5 (7).
6. *Kucherova A.A., Sadkovskaya N.E.* Novyj vzglyad na principy berezhlivosti // *E'konomicheskoe razvitie obshhestva v sovremennyx krizisnyx usloviyax*. Ufa: NIC AE'TERNA, 2016.
7. *Klochkov Yu.P.* «Berezhlivoe proizvodstvo»: ponyatiya, principy, mexanizmy // *Inzhenernyj vestnik dona*. 2012. No. 2. S. 429–437.
8. *Ryabkov O.A.* Sravnitel'nyj marketing-menedzhment. M.: Rusajns, 2016.

# ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ И ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕ

## ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Ларионов И.К., Плеханов С.В.

ЛАРИОНОВ Игорь Константинович – доктор экономических наук, профессор, научный руководитель Центра системных исследований.  
E-mail: office@dashkov.ru

ПЛЕХАНОВ Сергей Вячеславович – кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра системных исследований.  
E-mail: 89166851742@mail.ru

**Аннотация.** Государственно-частное партнерство (ГЧП) трактуется не просто в виде института и механизма, порождаемого хозяйственной целесообразностью, а в качестве краеугольного камня глубинной сущностной основы многоуровневой системы общественного воспроизводства. ГЧП бывает с положительным и отрицательным знаком. Выясняются характерные особенности ГЧП в инвестиционном процессе в сфере производственной инфраструктуры.

**Ключевые слова:** государство, частное предпринимательство, инвестиции, инфраструктура, производство.

*Для цитирования:* Ларионов И.К., Плеханов С.В. Государственно-частное партнерство и его особенности в инвестиционном процессе в сфере производственной инфраструктуры // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 22–26. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-22-26

Само явление, как и понятие государственно-частного партнерства, возникло в теории и практике экономики как констатация факта взаимодействия, сотрудничества, координации, партнерства и т. д. между государством и частным предпринимательством. Такое сотрудничество, партнерство в одних экономических ситуациях является объективно необходимым, в других – целесообразным. Все это происходит на самоочевидной поверхности экономических явлений, однако за нею скрыты глубинные политико-экономические процессы, пронизывающие всю многоуровневую систему общественного воспроизводства. Прежде чем рассматривать эти глубинные процессы, нужно сделать ряд уточнений.

Во-первых, нужно различать понятия предпринимательства и бизнеса. Предпринимательство – это частная инициативная деятельность одного человека или группы людей по осуществлению тех или иных функций в системе общественного воспроизводства, на свой собственный риск и с целью получения общественно признанного полезного результата. Данная деятельность может осуществляться как в качестве субъекта хозяйствования, задействованного на рынке и претендующего на получение денежного дохода, так и в виде новатора (инициатора), генерирующего новые подходы, решения, делающего научные открытия, создающего изобретения и т. п., в том числе и при работе по найму, в государственных структурах.

Бизнес – это особая форма предпринимательства, связанная с максимизацией выгоды от вложения денежных средств в какое-либо дело (проект), характеризуемая доминированием целевой установки накопления частного денежного капитала над новаторско-предпринимательской дея-

тельностью. Часто из-за этого доминирования бизнес в угоду прибыли приносит в жертву реальный воспроизводственный процесс, обогащаясь за счет действий, которые делают все общество в целом беднее, паразитируя на богатстве, созданном трудом других людей.

Очевидно, что партнерство государства с частным предпринимательством будет носить совершенно различный характер в зависимости от того, будем ли мы подключать к партнерству с государством общественно полезное частное предпринимательство, в одной части опосредуемое бизнесом, а в другой нет, либо будет иметь место партнерство государства и бизнеса как такового, получающего прибыль наиболее эффективным для него способом, который часто оборачивается весьма значительными потерями для государства и общества.

В отличие от формулы традиционного предпринимательства в виде Д-Т-Д<sup>1</sup> (Д-Т, Сп, Рс...П...Т<sup>1</sup>-Д<sup>1</sup> в развернутой форме), частный и наиболее эффективный, притом наиболее мощный бизнес осуществляется по формуле Д-власть-Д<sup>1</sup>, создавая систему коррупции, поражающую все уровни общественного воспроизводства, включая макро- и мезоуровни. Е.Я. Сатановский, регулярно выступающий по радиостанции «Вести ФМ», привел однажды такой пример коррупции глобального масштаба. Правящие режимы Саудовской Аравии и Катара проплатили администрации Б. Обамы и Х. Клинтон агрессивные войны на Ближнем востоке по свержению негодных заказчикам политических режимов. В свое время ряд банков США финансировали приход к власти А. Гитлера. Подобные примеры можно множить и множить.

Во-вторых, государственно-частное партнерство часто ограничивается:

а) объединением ресурсов государства и частных фирм в деле осуществления того или иного совместного инвестиционного проекта, например строительства автомобильной трассы совместно с созданием объектов соответствующей инфраструктуры; б) предоставления государственного заказа частным структурам. Однако при этом не используется колоссальный потенциал государственно-частного партнерства по совместному управлению общественным воспроизводственным процессом на всех его уровнях – микро-, мезо-, макро-, мега-.

Все дело в том, что как государственному, так и частно-инициативному (предпринимательскому) воздействию организационно-управленческого порядка на общественный воспроизводственный процесс присущи свои достоинства и недостатки.

*К достоинствам государственного организационно-управленческого воздействия на общественный воспроизводственный процесс относятся:*

а) постановка во главу угла общественного, общегосударственного интереса;

б) обеспечение главенства (преимущества) натурального содержания воспроизводственного процесса в его материально-вещественном и духовно-информационном аспектах над его денежно-финансовой формой, признанной обслуживать реальное воспроизводство, а не превращаться в самоцель;

в) концентрация ресурсов (реальных и денежных) на ключевых направлениях развития прорывного порядка, которая многократно ускоряет научно-технический прогресс;

г) формирование и развитие правовых основ собственности и всей хозяйственной деятельности;

д) обеспечение внутренней и внешней безопасности страны, её социальной стабильности;

е) защита национально-государственных интересов в геополитическом противостоянии стран мира и их блоков.

*Недостатки организационно-управленческого воздействия государства на общественное воспроизводство:*

а) излишний бюрократизм, чрезмерная формализация дела;

б) инертность и недостаточная инициатива чиновников в реальном деле;

в) склонность чиновников к имитации реального дела, часто с порождением разного рода бюрократизированных инициатив, по принципу «благими намерениями выстлана дорога в ад»;

г) подмена реального управления дела бюрократизированными процедурами;

д) смещение мотивации чиновника со служения делу, когда честь дороже жизни, на личный карьерный рост за счет усиленной имитации дела;

е) соблазн чиновников употребить власть в корыстных целях;

ж) слабая координация между уровнями и структурами государственной власти;

з) действие закона деградации руководящих кадров в системе государственной власти по мере замены реального управления его аппаратной имитацией;

и) опасность постановки социального интереса номенклатуры над национально-государственными интересами страны;

е) особая разрушительность организационно-управленческих воздействий на воспроизводство в случае проникновения на государственные должности марионеток (ставленников) геополитических противников и организованной преступности.

*К достоинствам частно-предпринимательского воздействия организационно-управленческого порядка на всю многоуровневую систему общественного воспроизводства относятся:*

а) творчески-созидательный подход к делу как выражение глубинного потенциала личности-индивидуальности, присутствующего индивидуально неповторимой божественной сущности человека в соответствии с его внутренним призванием, делающего человека частным предпринимателем на любом месте в системе общественного разделения труда, начиная с лидера государства и основателя нового направления в науке и технике и завершая мастером своего дела на конкретно взятом низовом месте. *Предприниматель-новатор – это не место и роль в системе общественного разделения труда, а творчески-созидательный тип личности-индивидуальности, способной проявить себя на каком угодно месте.* Речь идет о предпринимателе-новаторе по его сущности, а не только о соответствующей ему роли и функциям в формализованной системе общественного разделения труда;

б) гибкий, оперативный подход к делу;

в) способность полной отдачи любимому делу;

г) готовность идти на оправданный риск;

д) осторожность, которую не следует путать с боязнью чиновника совершить шаг, могущий вызвать недовольство начальства;

е) коммуникабельность, умение находить общий язык со многими людьми;

ж) склонность к разумным компромиссам;

з) *синергетический алгоритм поведения:* как выражение внутреннего дара рационально комбинировать разнородные факторы воспроизводственного процесса. Это обеспечивает образование синергетического эффекта, который, наряду с прибавочной стоимостью, является источником прибавочного продукта. К. Маркс не заметил синергетического эффекта и уравнивал капиталиста творчески-созидательного дела с капиталистом в качестве банального эксплуататора при замалчивании роли и губительного воздействия ростовщического и спекулятивно-посреднического капитала, который снизу доверху инфильтровал англо-саксонскую аристократию, а она стала распространять в мире учение К. Маркса (отчасти действительно большого ученого, а отчасти утописта) с целью разрушения империй, конкурирующих с англо-саксонской империей, претендующей на тотальное мировое господство.

*Недостатки частно-предпринимательского воздействия на многоуровневое общественное воспроизводство:*

а) частно-эгоистический подход к делу при постановке корыстного частного интереса над интересами общества и государства;

б) личные недостатки частного предпринимателя в качестве антиподов его достоинствам – эгоизм как негативный полюс творчески-созидательного индивидуализма (люди часто ошибочно отождествляют эгоизм и индивидуализм); чрезмерный выход за рамки разумного риска и др.;

в) недостаточная концентрация частного капитала (в натуре и деньгах) для осуществления общественно значимых инвестиционных проектов, особенно в сфере производственной инфраструктуры;

г) большая склонность к нарушению закона и криминализации;

д) склонность к завышенной самооценке, авантюризму, вхождению в дело, для осуществления которого отсутствует требуемая компетенция и др.

Достоинства и недостатки государственного и частно-предпринимательского организационно-управленческого воздействия на общественный воспроизводственный процесс группируются по двум линиям:

а) по занимаемому месту в системе разделения организационно-управленческого труда в обществе, в одном слу-

чае в рамках государственной структуры (организации), а в другом – частной;

б) социально-психологическому типу управленца, когда при всем многообразии этих типов все они сводятся к одному из двух полюсов – полюсу чиновника и полюсу новатора-предпринимателя.

В рациональной системе хозяйствования все организационно-управленческие воздействия на общественный воспроизводственный процесс (экономику, народное хозяйство), причем на всех уровнях – микро-, мезо-, макро-, мега- – должны базироваться на институте и механизме государственно-частного партнерства, но так, чтобы при этом в единое органичное дело соединялись положительные свойства воздействия на экономику со стороны государства и частной инициативы и нейтрализовались их негативные качества. В частности, народно-хозяйственный план, государственные программы, проекты и т. д. должны разрабатывать не сотрудники аппарата государственной власти, а инициативные коллективы ученых и экспертов, выигравшие конкурс на осуществление соответствующего государственно-казача-подряда.

В России давно назрела необходимость возродить народнохозяйственное планирование на качественно новой основе, когда стратегический план конкретизируется при помощи соответствующих программ и проектов на федеральном и региональном уровнях. Никакие министерства, комитеты и т.п. совершить эту работу на должном уровне не смогут. Здесь необходимо привлекать на конкурсной основе инициативные научно-экспертные группы (коллективы). Государственные органы должны выступать в качестве заказчиков соответствующих организационно-управленческих разработок, обеспечивать их экспертизу, приемку, контроль за исполнением, в том числе с привлечением соответствующих частно-предпринимательских структур в сфере науки, образования, консалтинговых услуг.

Таким образом, организация, управление, планирование, программирование, проектирование общественного воспроизводственного процесса, включая и инвестиционный процесс в его составе, должны осуществляться в качестве объективной необходимости (экономического закона) на фундаменте института и механизма государственно-частного партнерства.

То, что сделанный выше вывод является объективным экономическим законом, обосновывается следующими аргументами.

1. Подлинно рациональной, действующей в интересах общества и государства, экономической системой может быть только интегрированная (смешанная) система, органически соединяющая в себе планово-распределительные методы и механизмы (соответствует полюсу государства) и рыночно-капиталистические подходы к делу (соответствует полюсу частного предпринимательства).

2. Многоуровневая система общественного воспроизводства структурирована на четыре сферы-процесса: а) производство; б) обмен (рынок); в) распределение; г) потребление. Фундаментальную основу системы общественного воспроизводства составляет полярность и взаимодействие производства и потребления, однако они не могут вступить в контакт между собой непосредственно, но объективно требуют посредников во взаимодействии, каковыми являются обмен (рынок) и распределение. В случае оптимизации (рационализации) этого опосредования мы имеем интеграцию (синергию) обмена и распределения в том или ином виде применительно к объективным и субъективным условиям конкретно взятой страны, что находит свое выражение в интегрированной (смешанной) системе хозяйствования. Если же происходит резкое отклонение в направлении обмена (рынка)

или распределения, то мы получаем соответственно рыночно-капиталистическую или планово-распределительную систему хозяйствования.

3. Управление многоуровневой системой общественного воспроизводства (экономикой, народным хозяйством) в условиях господства в стране интегрированной (смешанной) системы хозяйствования, базирующейся на оптимальном сочетании обмена (рынка) и распределения (плана), объективно обусловленным образом должно осуществляться на основе института и механизма государственно-частного партнерства.

Ранее мы отмечали, что ГЧП будет носить положительный характер для общества и государства в том случае, если в нем соединены положительные свойства государства и частно-предпринимательской инициативы и нейтрализованы их отрицательные качества.

Чтобы этого добиться, нужно соблюсти ряд условий. Останемся лишь на некоторых из них.

Прежде всего в качестве предпосылки нужно оздоровить как само государство, так и частнопредпринимательскую инициативу.

В деле оздоровления государства нужно обратить внимание на преодоление одностороннего взгляда на государство в качестве института по оказанию соответствующих политических, правовых, социальных и других услуг, нанимаемого налогоплательщиками и оцениваемого ими на очередных выборах органов государственной власти. Все вышеуказанные условия, действительно, существуют в современном государстве, но они относятся к институту государства только в одном из его аспектов – в качестве аппарата госуправления. Однако государство как институт далеко выходит за рамки аппарата управления. Государство имеет еще и сакральную основу, ему присущи духовно-психологический и культурно-исторический стержень. Государству свойственна определенная идеология, разделяемая народным большинством. Без всего этого государство сведено только к аппарату управления, нанятому налогоплательщиками, снизу доверху пронизывается коррупцией и оргпреступностью, оно полностью теряет иммунитет по отношению к внутренним и внешним вызовам и угрозам, а потому обречено на распад и гибель, а народ затем подвергается геноциду. СССР в период с середины 1950-х гг. и вплоть до распада в 1991 г. все более терял свою живую идеологию, а её мертвящий суррогат под лозунгом «Слава КПСС» практически означал бездуховное государство с отсутствующей идеологией, если не считать таковой претензии правящей верхушки на геополитическое доминирование. Именно в этом заключается главная причина распада великой державы.

Россией 1990-х гг. был провозглашен курс на деидеологизацию государства, а на деле государство было подчинено псевдоидеологии в виде первоначального накопления частного капитала любым доступным способом при трансформации властных полномочий в частный капитал, с вывозом его за рубеж во избежание угрозы национализации приватизированных ценностей. Вся система власти в России 1990-х гг. была поражена вирусом криминалитета, коррупции, оргпреступности на фундаменте осколков разного рода силовых структур государства. Оздоровление России в 2000-е гг., сначала военно-политическое, а затем и социально-психологическое, началось с фактического внедрения в российский государственный идеологии патриотизма на фундаменте духовно-культурных традиций народа.

Что касается оздоровления предпринимательства, то здесь необходим дифференцированный подход: при всемерной поддержке со стороны государства и общества полезного производительного предпринимательства, создающего реальные ценности в материально-вещественной или

интеллектуально-информационной форме, необходим комплекс действенных мер системного порядка по вытеснению из российской экономики спекулятивно-посреднического бизнеса. Однако бескомпромиссная борьба с ним не должна приводить к ограничению полезных для общества посреднических услуг разного рода.

Для обеспечения положительного знака ГЧП необходимо осуществить в нем соответствующие институциональные преобразования:

- внедрить в ГЧП систему строгого государственного контроля, действующего на вневедомственной основе, с использованием сдержек и противовесов во взаимоотношениях различных министерств и ведомств;

- расширить государственно-частное партнерство до участия в нем также общественных организаций, в том числе и с контрольными функциями (полезна инициатива объединения множества патриотически настроенных общественных организаций в Объединенный национальный фронт; в таком случае государственно-частное партнерство (ГЧП) трансформируется в государственно-общественно-частное партнерство (ГОЧП).

Все сказанное выше относится к народному хозяйству России в целом, в том числе и к инвестиционному процессу в сфере производственной инфраструктуры. Однако данный процесс накладывает на ГЧП (ГОЧП) ряд особенностей.

Во-первых, в рациональной системе хозяйствования подавляющая часть инвестиций в развитие производственной инфраструктуры должна осуществляться за счет общегосударственных ресурсов, при второстепенной роли частных источников финансирования. Соответственно, применительно

к инвестиционному процессу в сфере производственной инфраструктуры ГЧП (ГОЧП) должно выражаться главным образом и преимущественно в организационно-управленческом воздействии на данный процесс и лишь во вторую очередь – в качестве некоторого дополнения в совместном (государственном и частном) ресурсном обеспечении инвестиционных проектов.

Во-вторых, в силу исключительной транзитной значимости и ценности территории России в геоэкономической структуре мирового хозяйствования в инвестиционном процессе в сфере производственной инфраструктуры, особенно при строительстве дорог, ГЧП поднимается с национального уровня (макроуровня) на уровень международных отношений (мегауровень), что предполагает широкое задействование в инвестиционных инфраструктурных проектах на территории России зарубежных партнеров в лице как суверенных государств, так и частнопредпринимательских структур, преимущественно крупных и сверхкрупных.

В-третьих, в ГЧП применительно к строительству автомобильных дорог необходимо внедрять особый блок оценки качества и приемки построенных объектов по аналогии с военной приемкой на предприятиях оборонной промышленности. При этом ответственность за некачественное строительство нужно измерять в денежной форме, а убытки, вместе со штрафами, взыскивать с виновных. Кроме этого, на всех руководителей дорожного строительства мы предлагаем заводить пожизненные карточки с внесением в них сведений о недостатках в дорожном строительстве, допущенных при управлении конкретного ответственного руководителя.

### Источники

1. Ларионов И.К. Социально-экономическая система российского общества. М.: Союз, 1997.
2. Антикризисное управление / Под ред. И.К. Ларионова. М.: ИТК «Дашков и К», 2017.
3. Институциональная экономика / Под ред. И.К. Ларионова. М.: ИТК «Дашков и К», 2017.
4. Экономическая теория / Под ред. И.К. Ларионова. М.: ИТК «Дашков и К», 2017.
5. Экономическая система России, стратегия развития / Под ред. И.К. Ларионова, С.Н. Сильвестрова. М.: ИТК «Дашков и К», 2017.
6. Плеханов С.В. Инвестиционный процесс в сфере инфраструктуры: проблемы госрегулирования в условиях глобализации: Монография. М.: ИТК «Дашков и К», 2016.

## PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AND ITS FEATURES IN THE INVESTMENT PROCESS IN THE SPHERE OF PRODUCTION INFRASTRUCTURE

LARIONOV I.K. – doctor of economic sciences, professor, scientific director in the Center for System Studies.  
E-mail: office@dashkov.ru

PLEKHANOV S.V. – candidate of economic sciences, leading researcher in the Center for System Studies.  
E-mail: 89166851742@mail.ru

**Abstract.** Public-private partnership (PPP) is interpreted not just in the form of institution and mechanism caused by economic expediency, but as a cornerstone of depth essential basis of multilevel system of social reproduction. PPP varies with positive and negative sign. The characteristic features of PPP in the investment process in the sphere of production infrastructure are being clarified.

**Keywords:** state, private enterprise, investment, infrastructure, manufacturing.

*For citation:* Larionov I.K., Plekhanov S.V. Public-private partnership and its features in the investment process in the sphere of production infrastructure. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 22–26.  
DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-22-26

### References

1. Larionov I.K. (1997) *Socio-economic system of Russian society* [Socialno-ekonomicheskaya sistema rossiyskogo obshchestva]. Moscow: Soyuz.
2. Larionov I.K. (2017) *Antikrizisnoe upravlenie* [Anti-crisis management]. Moscow: PTC «Dashkov & Co.»
3. Larionov I.K. (2017) *Institucionalnaya ekonomika* [Institutional Economics]. Moscow: PTC «Dashkov & Co.»
4. Larionov I.K. (2017) *Ekonomicheskaya teoriya* [Economic theory]. Moscow: PTC «Dashkov & Co.»
5. Larionov I.K., Silvestrov S.N. (2017) *Ekonomicheskaya sistema Rossii strategiya razvitiya* [The economic system of, development strategy]. Moscow: PTC «Dashkov and Co.»
6. Plekhanov S.V. (2016) *Investicionnyy process v sfere infrastruktury problemy gosregulirovaniya v usloviyah globalizacii: Monografiya* [Investment process in the sphere of infrastructure: problems of state regulation in the conditions of globalization: Monograph]. Moscow.: PTC «Dashkov & Co.»

# ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВЕННО-ОБЩЕСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ И ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ОСНОВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

**Герасина Ю.А.**

ГЕРАСИНА Юлия Александровна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, Московский гуманитарно-экономический университет, Москва, Россия.  
E-mail: yulmaks31@mail.ru

**Аннотация.** В статье охарактеризованы положения, на которых осуществляется задействие института государственно-общественно-частного партнерства в качестве организационно-управленческой и инновационно-инвестиционной основы развития экономики на всех ее уровнях.

**Ключевые слова:** государство, общество, частная инициатива, частное предпринимательство, государственно-частное партнерство, государственно-общественно-частное партнерство, инновационно-инвестиционный процесс.

*Для цитирования:* Герасина Ю.А. Институт государственно-общественно-частного партнерства как организационно-управленческая и инновационно-инвестиционная основа функционирования и развития экономики // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 27–29. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-27-29

Система стратегического управления развитием как в масштабе народного хозяйства в целом, так и применительно к отдельным отраслям в частности, как в организационно-управленческом, так и инновационно-инвестиционном отношении, должна базироваться на институте государственно-общественно-частного партнерства. Данный институт является продолжением и развитием института государственно-частного партнерства с его расширением за счет третьего элемента – общества – и при распространении функций данного института на сферу управления системой общественного воспроизводства в целом на всех его уровнях – микро-, мезо- и макро- [2; 3]. Основной идеей здесь является соединение в единое органическое целое положительных элементов организации и управления, частной инициативы при возможно более полной нейтрализации присущих им негативных элементов в их потенциальном и тем более актуальном видах.

К положительным свойствам государственного управления относятся:

- концентрация организационно-управленческих воздействий и ресурсов на ключевых направлениях развития страны и ее экономики;
- обеспечение комплексной безопасности личности, общества, государства в отношении всех возможных угроз во всем их диапазоне – от политических и экономических до военных и информационных;
- способность постановки и решения задач развития, неограниченных как рамками рыночной выгоды, так и горизонтами краткосрочных и среднесрочных периодов времени.

Потенциально негативные элементы государственного управления, превращающиеся в определенных условиях в актуальные:

- слабая реальная инновационность (инициативность) работников аппарата госвласти;
- склонность подменять реальную инновационность ее имитацией с порождением реформ по форме, но без изменения содержания;
- подверженность бюрократизации и формализму;
- опасность коррумпированности госслужащих;
- перекалывание ответственности на коллегиальные органы и нисходящие звенья иерархии власти.

Положительные свойства управления, присущие обществу, при условии его организации и структурировании в народ страны, осознающий свои коренные интересы в преемственности прошлых, настоящих и будущих поколений, следующие:

- способность направить институт государства на служение интересам народа в их геостратегическом измерении;
- способность привнести в государство и аппарат его власти духовно-нравственного начала;
- способность очистить аппарат государственной власти от лиц, не соответствующих своим должностям по нравственным и профессиональным качествам.

Потенциально-негативные элементы общественного управления, которые при наличии соответствующих условий превращаются в актуальные, следующие:

- крайняя затрудненность, часто доходящая до полной практической невозможности, принятия согласованных управленческих решений, чреватая полной потерей управляемости (феномен «лебедя, рака и щуки»);
- неустойчивый характер организационно-управленческого поведения;
- отсутствие необходимой оперативности в принятии решений;
- невозможность во многих случаях обеспечивать выполнение принимаемых решений;
- подверженность, в меру ослабления в обществе народного начала, воздействию организационного и информационного оружия, используемого глобальными силами и другими государствами в своих корыстных интересах.

Положительные элементы управления, базирующиеся на частной инициативе:

- подлинное новаторство (инновационность) во всех областях общественно-полезной деятельности, включая духовную сферу, культуру, науку, технику и управление;
- готовность к сверхусилиям в процессе реализации творчески-созидательного потенциала индивидуальности на базе профессионализма в общественно-полезном деле;
- гибкость и оперативность принятия управленческих решений;
- персональная ответственность за результаты управления.

К потенциально негативным элементам частного управления, становящимися в соответствующих условиях актуальными (реальными), относятся:

– возможность разворота всех положительных свойств управления на основе частной инициативы в антиобщественном и антигосударственном направлении;

– передача властных постов и полномочий другим лицам исходя из личностных отношений и вопреки интересам дела;

– особо сильная уязвимость отдельной личности, наделенной властными полномочиями, для разного рода корыстных воздействий: как коммерческих и коррупционных, так и в порядке ведения против государства информационной войны с применением организационного оружия.

Система стратегического управления развитием как народного хозяйства в целом, так и отдельных отраслей в частности соединяет в себе ряд звеньев [4].

*Звено 1* – оценка ситуации и прогнозирование ее развития.

*Звено 2* – выработка концепции развития, ориентированного на длительную перспективу.

*Звено 3* – составление стратегического плана развития, учитывающего ресурсную базу и возможности ее расширения (накопления потенциала развития) в меру реализации целей с разбивкой на укрупненные этапы.

*Звено 4* – разработка и принятие программ и проектов, конкретизирующих установки стратегического плана.

*Звено 5* – организационно-управленческая деятельность по реализации принятых программ и проектов.

*Звено 6* – контроль за реализацией программ и проектов совместно с их необходимой коррекцией в меру изменения условий и обстоятельств, в том числе и из-за вскрытия новых источников и резервов.

*Звено 7* – оценка реализованных программ и проектов.

*Звено 8* – определение вознаграждения и ответственности за результаты осуществления программ и проектов.

Осуществление всех функций стратегического управления в разрезе его звеньев передается государственными органами управления, поставленными под действенный контроль общества, избираемым по конкурсу инициативным группам (командам) управленцев, избираемых по конкурсу в соответствии с научно-обоснованными правилами отбора. При этом госчиновники, с одной стороны, вознаграждаются, помимо их основной зарплаты, долей от реального полученного экономического эффекта от осуществления курируемых ими программ и проектов, а, с другой – несут персональную ответственность за упущения и провалы. На каждого чиновника, курирующего программы и проекты, заводится пожизненный служебный документ, в который заносятся результаты их управления.

Что касается команд управленцев, которым поручено осуществление программ и проектов, то они, помимо оговоренной в контракте гарантированной зарплаты, также вознаграждаются долей от реально полученного эффекта, определенной в контракте. Принципиально важно, чтобы эти доли определялись законодательно, исключая личный произвол и сговор с определением этих долей. Эффект от реализации программ и проектов должен определяться подлинно независимыми экспертами в соответствии с методиками расчета, утвержденными на государственном уровне.

В продвижении по лестнице управления государственных служащих, а также при конкурсном отборе команд управленцев и специалистов необходимо учитывать результаты их организационно-управленческой деятельности в прошлом.

В стратегическом управлении развитием в соответствии с характером и спецификой решаемых организационно-управленческих задач, необходимо применять весь спектр мер управленческих воздействий, включая экономические и административные меры, а также прямые и косвенные.

Например, органы власти могут и должны оказывать прямое воздействие на пассажирский общественный транспорт. Однако на личный пассажирский транспорт возможно лишь косвенное воздействие. При этом в обоих случаях применяются как экономические, так и административные меры управленческого воздействия. Между прочим, штраф, взимаемый с водителя автомобиля за нарушение правил дорожного движения, является одновременно мерой и административного, и экономического воздействия [6].

Институт государственно-общественно-частного партнерства целесообразно использовать в национальной экономике на всех ее уровнях (макро-, мезо- и микро-) *двуми образом*:

1) как *организационно-управленческую основу экономики*;

2) в качестве *инновационно-инвестиционной основы ее развития*.

Последнее означает, что источником инноваций экономического развития является синергетически усиливающие друг друга государственное и частное начала, а инвестиции, реализующие эти инновации, обеспечиваются за счет мобилизации интеллектуальных, материальных и денежно-финансовых ресурсов на стороне как государства, так и частных предпринимателей [4].

Задействование института государственно-общественно-частного партнерства в качестве организационно-управленческой и инновационно-инвестиционной основы развития экономики на всех ее уровнях базируется на следующих положениях.

1. Современная сложная и динамично развивающаяся экономика объективно требует того, чтобы на ее функционирование и развитие оказывались положительные воздействия и нейтрализовывались потенциально отрицательные воздействия, актуализирующиеся при определенных обстоятельствах.

2. Государству и государственному регулированию объективно присущи определенные положительные свойства воздействия на экономику, которые могут быть в полной мере задействованы при помощи института государственно-частного партнерства. В этом институте государство выступает в качестве централизованного начала (полюса) воздействия на экономику. При этом необходимо в возможно большей степени нейтрализовать потенциально негативные свойства воздействия государства на экономику [1].

3. Частной инициативе и предпринимательству присущ определенный набор положительных свойств воздействия на экономику, которые могут быть использованы наиболее рациональным образом через институт государственно-частного партнерства. В данном институте частная инициатива выступает в виде инициативного начала (полюса) воздействия на экономику. При этом следует в возможно большей мере нейтрализовать потенциально негативные свойства воздействия частной инициативы и предпринимательства на экономику.

4. Для соединения в институте государственно-частного партнерства положительных свойств воздействия на экономику государства и частной инициативы в этот институт необходимо добавить еще один элемент – общество. При этом данный институт превращается в институт государственно-общественно-частного партнерства. В этом случае под обществом понимается самосознающий и самоорганизованный народ, который направляет и контролирует деятельность как государства, так и частных предпринимателей.

5. Институт государственно-общественно-частного партнерства объективно служит прежде всего организационно-управленческой основой функционирования и развития экономики на всех ее уровнях – микро-, мезо-, макро-.

6. Кроме того, институт государственно-общественно-частного партнерства объективно служит инновационно-

инвестиционной основой экономического развития в разрезе всех его уровней [5]. Здесь инновации исходят одновременно и от государства, и от частной инициативы, получая посредством их взаимодействия синергетическое улучшение и усиление. Параллельно со стороны как государства, так и частного предпринимательства мобилизуются источники и ресурсы развития: интеллектуальные, материальные, денежно-финансовые. Рациональное комбиниро-

вание и взаимодействие этих источников и ресурсов порождает феномен синергетического возрастания инвестиционного потенциала развития экономики. При этом разворачивание инвестиционного процесса, с одной стороны, порождает спрос на инновации, а с другой – материализует их в виде вновь вводимых производственных мощностей и выпускаемой на них продукции.

### Источники

1. Герасина О.Н., Сальникова Т.С., Матненко Н.Н. Государственное регулирование предпринимательства и повышение его устойчивости в условиях кризиса. М.: МГИУ, 2012.
2. Герасина Ю.А. Формирование эффективного института государственно-частного партнерства в его корпоративной модификации // Бизнес в законе. 2012. № 5.
3. Герасина Ю.А., Протас Д.В. Государственно-частное партнерство в его корпоративной модификации как организационная форма управления воспроизводственным процессом // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2010. № 3.
4. Ларионов И.К., Герасина О.Н. и др. Многомерная экономика и управление производством. М.: ИТК «Дашков и К», 2013.
5. Шаркова А.В. Влияние инвестиционного климата на формирование и фиксированного капитала предприятий // Ближневосточный журнал научных исследований. 2013. Т. 16. № 4. С. 486–489.
6. Шаркова А.В. Мировой опыт функционирования финансовой инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства // Предпринимательство. 2010. № 6. С. 101–107.

## INSTITUTE OF PUBLIC-SOCIAL-PRIVATE PARTNERSHIP AS ORGANIZATIONAL MANAGERIAL AND INNOVATIVE INVESTMENT BASE OF ECONOMIC PERFORMANCE AND DEVELOPMENT

GERASINA Yu.A. – doctor of economics, associate professor, professor of chair of accounting, analysis and audit, Moscow Humanitarian Economic University, Moscow, Russia.  
E-mail: yulmaks31@mail.ru

**Abstract.** The article describes conditions of involving the institute of public-social-private partnership as organizational managerial and innovative investment base of all level economic development.

**Keywords:** state, society, private initiative, private enterprise, public-private partnership, public-social-private partnership, innovative investment process.

*For citation:* Gerasina Yu.A. Institute of public-social-private partnership as organizational managerial and innovative investment base of economic performance and development. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 27–29. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-27-29

### References

1. Gerasina O.N., Salnikova T.S., Matnenko N.N. (2012) *Gosudarstvennoe regulirovanie predprinimatelstva i povyshenie ego ustoychivosti v usloviyah krizisa* [State regulation of entrepreneurship and increase of its stability in the conditions of crisis]. Moscow: MGIU.
2. Gerasina Yu.A. (2012) *Formirovanie effektivnogo instituta gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v ego korporativnoy modifikatsii* [Formation of an effective institution of public-private partnership in its corporate modification]. *Biznes v zakone* [Business in law], 5.
3. Gerasina Yu.A., Protas D.V. (2010) *Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v ego korporativnoy modifikatsii kak organizatsionnaya forma upravleniya vosproizvodstvennym vzaimodeystviem* [Public-private partnership in its corporate modification as an organizational form of management of reproduction interaction]. *Aktualnye problemy socialno-ekonomicheskogo razvitiya Rossii* [Actual problems of socio-economic development of Russia], 3.
4. Larionov I.K., Gerasina O.N. (2013) *Mnogomernaya ekonomika i upravlenie proizvodstvom* [Multidimensional economy and production management] Moscow: PTC «Dashkov & Co.».
5. Sharkova A.V. (2013) *Vliyaniye investitsionnogo klimata na formirovanie i fiksirovannogo kapitala predpriyatii* [Influence of the investment climate on the formation and fixed capital of enterprises]. *Blizhnevostochnyy zhurnal nauchnykh issledovaniy* [The Middle East Journal of Scientific Research], Vol. 16 no. 4, pp. 486–489.
6. Sharkova A.V. (2010) *Mirovoy opyt funkcionirovaniya finansovoy infrastruktury podderzhki innovatsionnogo predprinimatelstva* [World experience of functioning of a financial infrastructure of support of innovative business]. *Predprinimatelstvo* [Entrepreneurship], 6, pp. 101–107.

## МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Волкова Г.Ю.

ВОЛКОВА Галина Юрьевна – доктор экономических наук, генеральный директор, компания «Ортомода», Москва, Россия.

E-mail: volkova@orthomoda.ru

**Аннотация.** В статье анализируется социально-экономическое значение легкой промышленности для российской экономики. Показано, что дальнейшее успешное развитие отрасли возможно только при грамотном государственном регулировании развития отрасли и оказании ей государственной поддержки, участии предприятий отрасли в процессах государственно-частного партнерства (ГЧП). Определены специфика ГЧП в легкой промышленности, основные его формы и функции участников ГЧП, показаны риски, которые необходимо учитывать государственным инвесторам в рамках ГЧП с предприятиями легкой промышленности.

**Ключевые слова:** легкая промышленность, модернизационная стабилизация, государственно-частное партнерство, инвестиции, ГЧП-проекты, риски ГЧП, малый производственный бизнес.

*Для цитирования:* Волкова Г.Ю. Механизмы государственно-частного партнерства в легкой промышленности России // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 30–35. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-30-35

Каждая отрасль промышленности обладает своей значимостью и особенностями, поэтому государство в любом случае должно обращать внимание на проблемы и перспективы развития любой сферы производственной деятельности. Это особенно важно сегодня, когда в России идет активный поиск новых драйверов экономического роста страны.

Легкая промышленность России относится к таким отраслям, в которых происходит производство товаров народного потребления (ТНП), а следовательно, она выполняет не только экономическую, но и важную социальную функцию. Дополнительно продукция, которая создается данной отраслью промышленности, направляется для использования в других сферах деятельности, к которым относятся автомобилестроение и пищевая промышленность. Также очень важно, что отрасль предоставляет огромное количество рабочих мест, причем большинство работников, занятых в этой сфере, являются женщинами.

Развитие легкой промышленности происходит постоянно, при этом она считается важной сферой деятельности в государстве. Это обусловлено тем, что легкая промышленность оказывает непосредственное воздействие на экономическую ситуацию в России, а также именно в ней наблюдается очень быстрая оборачиваемость капитала, в результате чего не наблюдаются «застойные явления» и прочие негативные проблемы, присущие ряду других отраслей промышленности.

В целом основные побудительные мотивы заинтересованности государства в экономическом партнерстве с предприятиями легкой промышленности при помощи инструментария ГЧП можно выразить в следующем. Во-первых, это постоянное увеличение объемов производства в отрасли и, следовательно, товарооборота ее продукции, в первую очередь ТНП. Во-вторых, как следствие первого, увеличение налоговой базы для пополнения доходной части государственного бюджета. В-третьих, активное создание новых рабочих мест на предприятиях отрасли (относящихся к трудоемким производствам) и, соответственно, увеличение доли подоходного налога с работников, также пополняющей бюджет государства.

Исходя из сказанного, в государственной стратегии долгосрочного социально-экономического развития России легкой промышленности отводится весьма важная роль. Не случайно еще в 2009 г. заместитель директора Департамента лес-

ной и легкой промышленности Министерства промышленности и торговли Российской Федерации Олег Кашеев, выражая позицию министерства, подчеркнул важность **совместной работы всех заинтересованных в развитии легкой промышленности сторон**, а именно представителей делового сообщества, отраслевых союзов и ассоциаций, ответственных государственных ведомств: «Развитие отрасли легкой промышленности, и кожевенно-обувной промышленности как ее подотрасли, должно осуществляться в рамках эффективного частно-государственного партнерства»<sup>1</sup> [1].

Поскольку «каркасом» эффективной деятельности предприятий легкой промышленности в рамках современных отраслевых мер модернизационной стабилизации и стимулирования экономического роста является использование возможностей содействия со стороны государственных органов в рамках государственно-частного партнерства, то это партнерство имеет ряд преимуществ перед другими, как правило, бюджетно-расходными управленческими подходами. Данное положение особенно актуально в условиях кризисных, стагнационных явлений в экономике, что было доказано нами ранее применительно к условиям мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. [2]

**Государственно-частное партнерство** (ГЧП) является эффективным инструментом содействия со стороны государственных органов нуждам предприятий легкой промышленности при обеспечении эффективности и согласованности взаимодействия предприятий легкой промышленности и государственных инвесторов. Решение проблемы формирования эффективной модели содействия со стороны государственных органов нуждам предприятий легкой промышленности на основе взаимодействия предприятий легкой промышленности и государственных инвесторов видится нам в оптимальном распределении синергетического эффекта на основе синтеза интересов предприятий легкой промышленности и государственных инвесторов, что способно в конечном итоге обеспечить баланс государственных интересов и стимулировать бизнес-активность в отрасли. Функции участников государственно-частного партнерства в легкой промышленности приведены в табл. 1.

<sup>1</sup> Термины «частно-государственное партнерство» и «государственно-частное партнерство» являются синонимами.

## Функции участников государственно-частного партнерства в легкой промышленности

Партнер	Выполняемые функции
Государство	Разработка и утверждение правовых основ ГЧП с участием предприятий легкой промышленности. Стимулирование эффективной, с точки зрения государственных приоритетов, сотрудничества органов государственного управления и предприятий легкой промышленности. Содействие в поиске источников финансирования проектов и оказания иной помощи, связанных с развитием легкой промышленности России
Частная компания	Модернизационная деятельность, направленная на удовлетворение потребностей населения и государства. Инициирование новых производств и продуктов легкой промышленности. Обеспечение экономически эффективных условий производства путем оптимизации расходов. Участие в конкурентной борьбе с иностранными компаниями – против утечки капиталов и иных ресурсов за рубеж

Концепция государственно-частного партнерства для содействия со стороны государственных органов нуждам предприятий легкой промышленности представляет собой **оригинальную модель взаимодействия государственных органов и интересов бизнес-сообщества**, функциониру-

ющую в соответствии с потребностями последних в получении прибыли.

При этом государство может быть заинтересовано в сотрудничестве с частными предприятиями легкой промышленности по ряду причин (см. рис. 1).



**Рис. 1.** Схема возможных причин заинтересованности государства в сотрудничестве с частными предприятиями легкой промышленности

В процессе государственно-частного партнерства осуществляется долгосрочное сотрудничество между органами государственной власти и частными предприятиями, при котором все необходимые ресурсы (финансы, ноу-хау, средства производства, персонал и т. д.) предоставляются партнерами для совместного использования в общей организационной структуре, а возможные проектные риски оптимально распределяются между партнерами в зависимости от их компетенций в области управления рисками.

Поэтому финансовое обеспечение реализации мероприятий ГЧП, ориентированных на создание новой конкурентной

производственной и научной базы легкой промышленности, должно предусматривать смешанную систему инвестирования с привлечением:

- внебюджетных средств, формируемых за счет собственных средств предприятий-участников ГЧП, с возможным привлечением средств российских и иностранных инвесторов, а также займов и кредитов;
- средств федерального бюджета и бюджета субъектов Федерации;
- схемы лизинга при смешанном финансировании лизинговых операций.

Механизм привлечения финансовых ресурсов для развития легкой промышленности и реализации государственно-частного партнерства показан на рис. 2.

Среди существующих **юридических конструкций**, при помощи которых можно реализовать ГЧП с участием предприятий легкой промышленности, не противоречащих положениям Федерального закона о государственно-частном партнерстве [3], можно выделить следующие:

- концессионное соглашение;
  - инвестиционный договор;
  - договор аренды;
  - договор доверительного управления;
  - смешанные виды юридических конструкций ГЧП.
- Рассмотрим далее каждую из них более подробно.



Рис. 2. Схема государственно-частного партнерства в легкой промышленности России [4]

**Концессионное соглашение.** По концессионному соглашению концессионер (или инвестор) обязуется за свой счет использовать и развивать определенное этим соглашением недвижимое имущество (объект), право собственности на которое принадлежит концеденту, т. е. государству, и осуществлять предпринимательскую деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом для осуществления указанной деятельности. По истечении срока действия концессионного соглашения объект концессии подлежит возврату концессионером (инвестором) концеденту (государству). Таким образом, инвестор не будет обладать правом собственности на результат инвестиций. Концессионное соглашение заключается посредством проведения конкурса.

В результате, как правило, в выигрыше оказываются и концедент (ведь в его собственности остается объект, развитый концессионером), и концессионер (извлекая прибыль от осуществления деятельности с использованием объекта концессионного соглашения, причем не только материальную, но и иную, например имиджевую).

Концессионным соглашением могут предусматриваться обязательства концедента (государства) по финансированию части расходов на объект реконструкции, при этом участие в расходах может быть осуществлено как в период действия концессионного соглашения, так и в момент его расторжения (посредством компенсационных выплат).

Реализация концессионных соглашений относительно объектов недвижимости государству добиться одновременно нескольких целей:

- поддерживать объект в надлежащем состоянии (не привлекая к этому бюджетные средства);
- передать объект в управление концессионеру на определенный срок, тем самым существенно сократив расходование бюджетных средств на управление и содержание объекта и его инфраструктуры;
- развивать инфраструктуру на прилегающей к объекту территории, которая в свою очередь, даст реальную возможность увеличить возможности объекта, что придаст импульс для развития отрасли или территории;
- по истечении определенного срока концеденту (государству) получить обратно объект со всеми неотделимыми улучшениями, включая и вновь созданную инфраструктуру.

В концессию могут быть переданы те объекты, которые не подлежат приватизации и иному отчуждению.

**Инвестиционный договор.** Инвестиции могут вкладываться как частным инвестором, так и государством. При этом важно учитывать следующие положения:

1. Инвестиционный договор является смешанным договором, содержащим обязательства сторон по выполнению условий инвестиционной деятельности.
2. Инвестиционный договор может предусматривать финансовое участие в инвестиционном процессе не только одного инвестора, но и нескольких: как частных инвесторов, так и государства.

3. Инвестиционный договор может заинтересовать инвестора тем, что в результате инвестиционной деятельности последний приобретет право собственности на весь объект инвестиций или его часть и впоследствии сможет использовать его по своему усмотрению, но с учетом ограничений, установленных инвестиционным договором.

**Договор доверительного управления.** По договору доверительного управления одна сторона (учредитель управления, государство) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определенный срок имущество в доверительное управление, а другая сторона обязуется осуществлять управление этим имуществом в интересах учредителя управления или указанного им лица (выгодоприобретателя).

Имущество передается в доверительное управление по результатам торгов (обычно конкурса). Договор доверительного управления объектом заключается по результатам торгов (преимущественно, конкурса) в порядке, предусмотренном Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Передача государственных объектов в доверительное управление частными компаниями оправдана в ситуациях, когда они не нуждаются в особо крупных инвестициях. Доверительный управляющий, в отличие от арендатора, в большей степени заинтересован в том, чтобы повысить рентные характеристики объекта и решить проблемы с его эксплуатацией.

Максимальный срок договора доверительного управления не должен превышать пяти лет.

Во многих странах существует достаточно многочисленное трастовое движение, во многом опирающееся на механизмы доверительного управления.

**Договор аренды.** По договору аренды арендатор (инвестор) получает во временное пользование или во временное владение и пользование объект недвижимости за плату, которая не может быть ниже платы, установленной в нормативных актах. Кроме того:

- договор аренды государственного имущества заключается посредством проведения торгов;
- финансовое участие государства в объекте аренды может быть выражено в обязанности последнего производить капитальный ремонт объекта недвижимости.

В случае заключения договора аренды арендатор (инвестор) может иметь следующие преимущества:

1. Договор аренды может предусматривать право на передачу объектов недвижимости в субаренду, что, соответственно, может привести к получению дохода инвестором;
2. Неотделимые улучшения (стоимость реконструкции) могут засчитываться в счет арендной платы.

**Смешанные виды юридических конструкций ГЧП.** В зависимости от целей, поставленных государством, с одной стороны, и частным предприятием, с другой стороны, юридическая конструкция ГЧП может быть **комбинированной**. Например, государство может быть заинтересовано в создании открытого акционерного общества с привлечением в качестве акционера инвестора для создания отдельного юридического лица, которое, в свою очередь, выступит стороной по одному из описанных выше договоров. Этот вариант может быть привлекателен с точки зрения создания государством самостоятельной структуры с возможностью финансирования и управления проектом совместно с инвестором.

Также, ввиду ограничений на управление объектом во время исполнения инвестиционного договора, по результатам этого процесса стороны могут заключить **договор доверительного управления**.

**Смешанное предприятие.** Модель сотрудничества подразумевает создание смешанного предприятия, акционерами которого являются как частные лица, так и государство.

В рамках эксплуатационной модели, как правило, после проведения публичных торгов и получения соответствующей концессии, частное предприятие берет на себя все риски по планированию, реализации, финансированию ГЧП-проекта и последующей эксплуатации данного объекта. Оно также выступает в роли заказчика строительных работ и несет все экономические риски. В большинстве случаев специально для реализации этих намерений организуется отдельная компания.

Финансирование при этом осуществляется за счет привлечения собственного капитала и долгосрочных банковских кредитов частному предприятию, а производственные расходы и платежи по погашению кредита и пошлин, которые пользователю приходится платить за пользование услугами, уплачиваются в течение всего срока реализации проекта. По сравнению с пользователями, частное предприятие оказывает свои услуги или от имени, или за счет органа публичной власти в соответствии с существующими только между ними правовыми отношениями или на основании концессии от своего имени. В основе таких правовых отношений всегда лежит договор об эксплуатации или концессионный договор, в котором орган публичной власти закрепляет за собой особые права контроля и доступа, чтобы сохранить определенную степень последствий на выполнение заданий.

Для создания эффективно функционирующей системы ГЧП с участием предприятий легкой промышленности России необходимо тщательно исследовать и проанализировать **риски**, которые несет государство, потенциальный инвестор и сам объект (табл. 2). Под рисками следует понимать вероятность появления обстоятельств, обуславливающих неуверенность/невозможность получения ожидаемых результатов от реализации ГЧП-проекта через привлечение инвесторов, а также вероятность нанесения материального ущерба, опасность валютных потерь и др.

Целями государства при минимизации рисков ГЧП являются: сохранение государственных объектов недвижимости, обеспечение государственных интересов в отраслевом или территориальном аспектах и достижения социальных целей, а также получения прибыли от государственных инвестиций.

**Создание благоприятного инвестиционного климата.** Как показывает практика, инвесторы заинтересованы во вложении средств в стабильных и прозрачных условиях ведения бизнеса. Формирование благоприятного инвестиционного климата в легкой промышленности, по нашему мнению, может быть достигнуто за счет реализации следующих мер:

- развитие всесторонней и прозрачной законодательной базы, которая бы позволила эффективно осуществлять и поддерживать инвестиции в предприятия легкой промышленности;
- смягчение административного регулирования и обеспечение эффективной поддержки распространения информации;
- проведение индивидуальных консультаций или переговоров с иностранными инвесторами;
- увеличение периода аренды на землю и предоставление регулярных обзоров арендных ставок на землю для предприятий легкой промышленности в открытой и доступной форме;
- создание доступных автоматически возобновляемых кредитных линий для предприятий легкой промышленности, занятых в проектах, и поддерживающего стратегические задачи социального развития.

При этом специфическими рисками, которые необходимо учитывать при реализации ГЧП в отношении развития легкой промышленности, являются:

- недостаточный опыт реализации проектов государственно-частного партнерства по развитию предприятий легкой промышленности;

**Риски, которые необходимо учитывать государственным инвесторам в рамках ГЧП с предприятиями легкой промышленности**

№	Риски
1.	<b>Инвестиционный/финансовый риск</b> – вероятность финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования, недополучение ожидаемых доходов
2.	<b>Риск упущенной выгоды</b> , способный возникнуть вследствие действий частного предприятия, общественных организаций, представителей религиозных конфессий, др.
3.	<b>Кредитный риск</b> , связанный с невыполнением своих финансовых обязательств перед кредиторами
4.	Законодательно-правовой риск связан с изменениями действующего законодательства, его противоречивостью, неполнотой, незавершенностью, неадекватностью законодательно-правовой базы и т. д.
5.	<b>Административно-бюрократический риск</b> , возникающий из-за невозможности точного предсказания поведения чиновников, отсутствия четко определенной процедуры принятия ими соответствующих решений
6.	<b>Социальный риск</b> – вероятность потери инвестиций вследствие социальной нестабильности в регионе (конфликтов на национальной, религиозной почве и др.), высокого уровня криминализации, социальной напряженности, активности крупных финансово-экономических групп
7.	<b>Технико-технологический риск</b> , связанный с факторами неопределенности, оказывающими влияние на технико-технологическую составляющую деятельности при реализации проекта, а именно: состояние объекта, поведение материалов/конструкций при проведении работ, надежность оборудования, предсказуемость реставрационных процессов и технологий, их сложность, уровень автоматизации, темпы модернизации оборудования и технологий и т. д.
8.	<b>Риск ущерба имиджу инвестора/компании</b> , могущий возникнуть в результате действий чиновников, журналистов либо других лиц
9.	<b>Политический риск</b> , связанный с политической неопределенностью, способной оказывать влияние на эффективность инвестиционной деятельности: выборы различных уровней; изменения в политической ситуации; изменения в осуществляемом государством политическом курсе; сепаратизм и т. д.
10.	<b>Инфляционный риск</b> , возникающий из-за обесценивания реальной стоимости инвестиций, снижения ожидаемых доходов и прибыли в условиях неконтролируемого опережения темпов роста инфляции над темпами роста доходов по инвестициям
11.	<b>Рыночный риск</b> , возникающий в результате изменения стоимости активов в результате колебания процентных ставок, курсов валют, котировок акций и облигаций, цен на недвижимость
12.	<b>Страновой риск</b> (для иностранных инвесторов) и т. п.

- неполнота нормативной правовой базы, регламентирующей вопросы государственно-частного партнерства, в том числе развитие предприятий легкой промышленности;

- недостаточная привлекательность сферы предприятий легкой промышленности для государственных инвесторов;

- неэффективность созданного механизма государственно-частного партнерства по развитию предприятий легкой промышленности;

- потеря управляемости сферой предприятий легкой промышленности для органов государственного управления;

- низкий уровень конкуренции среди государственных инвесторов за право участвовать в ГЧП в отрасли и, как следствие, низкий уровень модернизационных методов управления и эффективности;

- снижение подотчетности обществу со стороны государственных организаций, предоставляющих услуги по развитию предприятий легкой промышленности;

- ненадежность частных инвесторов, реализующих проект по использованию и развитию предприятий легкой промышленности, связанных с возможными трудовыми спорами, финансовыми проблемами или другими обстоятельствами, препятствующими выполнению их обязательств;

- непрозрачность процедур выбора органами государственной власти проектов для заключения соглашений о государственно-частном партнерстве.

Планируемыми мероприятиями, направленными на предотвращение реализации указанных рисков и минимизацию их последствий, на наш взгляд, должны явиться:

- регулярный сбор информации о реализации проектов государственно-частного партнерства;

- разработка методических документов;

- обобщение и распространение опыта зарубежных государств, опыта других российских органов государственной власти в области реализации механизма государственно-частного партнерства.

Для каждой стадии трансформации организационно-экономических механизмов управления предприятиями легкой промышленности должна разрабатываться **адекватная концепция развития управленческого механизма работы в условиях ГЧП**, которая основывается на системно-эволюционных закономерностях и учитывает векторную направленность ее развития, специфику уровня модернизационного и институционального потенциалов. Эта концепция определяет место и роль эффективных механизмов работы в условиях партнерства государственных органов и предприятий легкой промышленности, формы и методы повышения его эффективности при функционировании предприятий легкой промышленности с учетом тенденций дальнейшей либерализации хозяйственной деятельности.

Таковы основные механизмы государственно-частного партнерства в рамках отраслевых мер модернизационной стабилизации и стимулирования экономического роста предприятий легкой промышленности России. Как нам представляется, изложенные выше положения могли бы быть использованы Минпромторгом России именно сейчас, когда начинается разработка «Стратегии развития легкой промышленности России до 2030 года» как важного документа системы стратегического планирования в стране.

В рамках направления «Техническое перевооружение и модернизация производства, институциональные преобразования», намеченного «Стратегией развития легкой промышленности России на период до 2020 года» (2008 г.), для

решения поставленных задач предусматривалось использование механизмов ГЧП. Наиболее масштабными по задачам модернизации и реструктуризации текстильных и швейных производств, внедрения прогрессивных технологий, развития межотраслевой и межтерриториальной кооперации являются «пилотные» ГЧП-проекты Ивановской, Вологодской, Костромской и Ярославской областей. Их реализация предусматривает активное привлечение ресурсов инвестиционных институтов развития с участием ОАО «Россельхозбанк» и государственной корпорации «Внешэкономбанк» [4].

Другое дело, что в реализации данных проектов в основном участвуют действующие крупные предприятия отрасли, да и вновь создаваемые предприятия также относятся к категории крупных, реже – средних. Возникает вопрос: как малому производственному бизнесу найти свое место, свою «нишу» в процессах ГЧП в отрасли?

Нам представляется, что для решения этой проблемы необходимо наладить **эффективное взаимодействие крупного, среднего и малого производственного бизнеса**,

о котором постоянно напоминают представители этого самого малого бизнеса (см., например, [5]). Это одно из ключевых условий роста и развития экономики России. Например, в Германии, Франции и Италии малые предприятия, в том числе относящиеся к отрасли легкой промышленности (обувные, швейные), успешно работают на средние, средние – на крупные, создавая тем самым благоприятный бизнес-климат в стране. У нас же, к сожалению, крупный, средний и малый бизнес существуют как бы параллельно, практически не пересекаясь: крупный бизнес – в основном оборонно-промышленный или сырьевой, тогда как малый и средний бизнес – преимущественно торгово-посреднический. Поэтому в России надо коренным образом менять положение дел в сфере взаимодействия малого, среднего и крупного производственного бизнеса. Решение же этой проблемы видится нам в обязательном включении малых и средних предприятий в производственные цепочки крупных компаний, что в условиях легкой промышленности сделать достаточно просто, используя в том числе инструментарий ГЧП.

### Источники

1. SHOESACCESS: «Развитие легкой промышленности должно осуществляться в рамках частно-государственного партнерства» // *Moda News*. 16.09.2009 [Электронный ресурс]. URL: <http://modanews.ru/node/15732> (дата обращения: 15.05.2017).
2. Волкова Г.Ю. Проблемы выработки и реализации стратегических подходов к формированию организационно-экономических механизмов устойчивого развития легкой промышленности в условиях кризисных явлений в экономике // *Экономические науки*. 2008. № 12.
3. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // *Российская газета*. 2015. № 6727 (156).
4. Стратегия развития легкой промышленности России на период до 2020 года (проект). М.: Минпромторг России, 2008.
5. Взаимодействие малого и крупного бизнеса // Информационно-аналитический сборник материалов IV Всероссийской конференции представителей малого бизнеса, Москва, апрель 2003 г. М.: Институт предпринимательства и инвестиций, 2003.

## MECHANISMS OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN RUSSIAN LIGHT INDUSTRY

VOLKOVA G.Yu. – doctor of economic Sciences, CEO, «Ortomoda» company, Moscow, Russia.  
E-mail: [volkova@orthomoda.ru](mailto:volkova@orthomoda.ru)

**Abstract.** This article analyzes the socio-economic importance of the light industry for the Russian economy. It is shown that the further successful development of the industry is possible only with proper state regulation of development of the industry and the provision of government support, participation of enterprises in the industry in the processes of public-private partnership (PPP). The specificity of PPP in the light industry, the main forms and functions of participants in PPP, shows risks that should be considered by public investors in the framework of PPP with the enterprises of light industry.

**Keywords:** light industry, modernization stabilization, public-private partnership (PPP), investments, PPP-projects, PPP risks, small manufacturing business.

*For citation:* Volkova G.Yu. Mechanisms of state-private partnership in Russian light industry. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 30–35. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-30-35

### References

1. SHOESACCESS: «The development of light industry should be carried out within the framework of public-private partnership» // *Moda News*. 16.09.2009 [Electronic resource]. URL: <http://modanews.ru/node/15732> (access date: 15.05.2017).
2. *Volkova G. Yu.* Problems of development and implementation of strategic approaches to the formation of organizational and economic mechanisms for the sustainable development of light industry in the context of crisis phenomena in the economy // *Economic sciences*. 2008. No. 12.
3. Federal Law «On Public-Private Partnership, Municipal-Private Partnership in the Russian Federation and Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation» of July 13, 2015, No. 224-FZ // *Rossiyskaya Gazeta – Federal Issue* No. 6727 (156) July 17, 2015.
4. Strategy for the development of light industry in Russia for the period until 2020 (draft). М.: Minpromtorg Russia, 2008.
5. Interaction of small and large business // Information-analytical collection of materials of the IV All-Russian Conference of Small Business Representatives, Moscow, April 2003 – Moscow: Institute for Entrepreneurship and Investments, 2003.

# КООПЕРАТИВНЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЯХ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

**Дашков Л.П., Сорокина И.Э.**

ДАШКОВ Леонид Павлович – доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и торгового дела АНОО ВО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации», Москва, Россия.  
E-mail: office@dashkov.ru

СОРОКИНА Ирина Эдуардовна – кандидат экономических наук, доцент, 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством, преподаватель, БПОУ Вологодской области «Вологодский аграрно-экономический колледж», Вологда, Россия.  
E-mail: volis72@mail.ru

**Аннотация.** Перспективным направлением решения стратегической задачи поиска внутренних источников развития агропромышленного комплекса страны является вовлечение кооперативных форм хозяйствования. В условиях глобализации рынков актуальной становится разработка национального проекта развития кооперативного сектора экономики, направленного на консолидацию усилий органов власти, кредитно-финансовых институтов, научных и образовательных учреждений.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, сельскохозяйственные производственные и потребительские кооперативы, потребительские общества, кредитные кооперативы.

*Для цитирования:* Дашков Л.П., Сорокина И.Э. Кооперативные формы хозяйствования в институциональных преобразованиях агропромышленного комплекса России // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 36–38. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-36-38

Агропромышленный комплекс (АПК) – интегрированная социально-экономическая система взаимосвязанных отраслей промышленности и сельского хозяйства, задачей которой является производство, переработка, хранение сельскохозяйственной продукции, доведение ее до потребителя. Агропромышленный комплекс играет значительную роль в экономике России: на его долю приходится до 6% объема внутреннего валового продукта страны, 9,5% численности занятых [3]. Экономические трансформации, вызванные экономической изоляцией России в последнее время, сдерживание роста ее авторитета в экономическом сообществе актуализировали решение стратегической задачи поиска внутренних источников развития экономики страны. В настоящее время агропродовольственный комплекс как базовый элемент системы общественного воспроизводства демонстрирует устойчивый рост, переживает период активного развития. Сказались действие продовольственного эмбарго, государственная поддержка. По оценкам международных и российских научных центров, в ближайшей перспективе аграрному сектору России предстоит стать одним из главных локомоти-

вов экономики, благодаря модернизации сельского хозяйства и его переходу на инновационный путь развития.

Одним из перспективных направлений аграрной политики государства, позволяющим активизировать деятельность малого и среднего предпринимательства, обеспечить расширенное воспроизводство в аграрном секторе экономики, решить проблему продовольственного обеспечения населения продуктами питания отечественного производства, является развитие кооперативных форм.

Предпосылки для активизации деятельности кооперативов, их возрождения возникли во второй половине 1980-х гг. прошлого века: в мае 1988 г. был принят Закон «О кооперации в СССР», осуществлялись меры по повышению самостоятельности предприятий, внедрению хозрасчета, самокупаемости и самофинансирования, развития подрядных форм организации труда, активизации человеческого фактора в производстве, демократизация управления. К 1990 г. доля кооперативного сектора экономики в ВВП превысила 6%, а число занятых в кооперативах – 6 млн человек (табл. 1).

Таблица 1

**Развитие кооперативного сектора экономики в СССР в 1987–1990 гг.\***

Характеристика	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.
Число производственных, торговых и сервисных кооперативов, тыс.	14	80	193	245
Число занятых в кооперативе, тыс.	200	1500	4855	6000
Объем произведенной продукции, млрд руб.	0,35	10,3	40,3	67,2
Доля в ВВП, %	-	-	4,4	6,1

\* По данным Госкомстата СССР.

В 1991–1995 гг. развитие кооперативного сектора в России замедлилось, большинство кооперативов в сфере производства и услуг прекратило свою деятельность. На базе многих из них возникли индивидуальные частные предприятия, ак-

ционерные и другие хозяйственные общества. По инициативе Центросоюза Российской Федерации в начале 1998 г. кооперативные союзы страны объединились в Ассоциацию кооперативных организаций России (АКОР), включающую двенад-

цать видов кооперации. В 2002 г. создана ассоциация «Лига национальных (республиканских) кооперативных организаций потребительской кооперации стран СНГ».

В настоящее время на селе сформировалась многоуровневая система сельскохозяйственных кооперативов, включающая кооперативы первого, второго и третьего уровней, специализированные ассоциации (союзы) сельскохозяйственных кооперативов, ревизионные союзы сельскохозяйственных кооперативов, саморегулируемые организации ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов.

Российскую кооперацию представляют производственные и потребительские сельскохозяйственные кооперативы, сбытовые и заготовительные, перерабатывающие и снабженческие, кредитные и страховые. Современная кооперация характеризуется расширением ее возможностей как субъекта рыночных отношений, проникновением во все сферы и отрасли экономики; формированием оптимального соотношения крупных, средних, малых предприятий и организаций; усилением и укреплением прав и экономической роли членов кооперативов в решении их социально-экономических задач; возрастанием социальных функций во взаимосвязи с хозяйственными структурами и исполнительной властью; наличием тенденции к усилению инновационной активности, освоению разнообразных инноваций. Существует тенденция увеличения числа кооперативных форм, появления новых типов кооперативов, усложнения их функций.

Реализация Приоритетного национального проекта «Развитие АПК» (2005–2007 гг.) способствовала тому, что кооперация получила очередной виток развития. Одним из перспективных направлений проекта стало «Стимулирование развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе», которое привело к созданию сельскохозяйственных потребительских кооперативов различных видов (перерабатывающих, снабженческих, сбытовых, кредитных, обслуживающих), усилило их роль в обслуживании сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Однако ситуацию в развитии кооперативных форм хозяйствования на селе в целом нельзя признать удовлетворительной. Наблюдается постоянное сокращение числа сельскохозяйственных кооперативов. Так, с 2011 по 2015 гг. в России сократилось количество сельскохозяйственных производственных кооперативов с 12 190 до 8313, или на 31,8%, сельскохозяйственных потребительских кооперативов – с 9379 до 6293, или на 32%, в том числе работающих кооперативов – с 4827 до 3491, или на 27,7%.

Медленно развивается сельскохозяйственная потребительская кредитная кооперация. Число вновь создаваемых сельскохозяйственных потребительских кооперативов ежегодно отстает от числа кооперативов, прекращающих свою деятельность. Это отрицательно сказывается на обслуживании малого и среднего аграрного предпринимательства на селе. Не обеспечиваются необходимые объемы закупок, сбыта, переработки произведенной сельскохозяйственной продукции.

Невелика роль сельскохозяйственных потребительских кооперативов в поддержке малого агробизнеса. Доля услуг кооперативов не превышает 1% по ведению сельскохозяйственного производства (переработка и сбыт продукции, снабжение материально-техническими ресурсами и др.). Доля услуг сельскохозяйственных потребительских кооперативов в кредитовании малых форм хозяйствования не превышает 6% от общего объема полученных кредитов и займов. Членами этих кооперативов являются около 1% личных подсобных хозяйств, 2% К(Ф)Х, 5% сельскохозяйственных организаций. При этом указанные показатели на протяжении пяти лет снижаются [3].

Родоначалницей российского кооперативного движения является потребительская кооперация Центросоюза России.

Сегодня она представляет собой целостную скоординированную жизнеспособную систему, состоящую из сельских потребительских обществ (сельпо); поселковых потребительских обществ (поспо); районных потребительских обществ (райпо); городских потребительских обществ (горпо). В последние годы в системе потребкооперации Центросоюза РФ многие показатели снизились, с 2011 по 2015 г. численность пайщиков сократилась с 3587 до 2319 тыс., или на 35,3%. Несмотря на то, что сокращение деятельности организаций потребительской кооперации не удается приостановить, они играют значимую роль в жизнеобеспечении сельского населения, особенно проживающего в малолюдных и отдаленных населенных пунктах, где, в частности, торговая деятельность убыточна. В 2014 г. сумма убытков организаций потребительской кооперации превысила 1 млрд руб. Закупочная деятельность кооперативных организаций поддерживает уровень жизни около 1 млн жителей сельских поселений. Организации потребительской кооперации осуществляют деятельность в 89 тыс. населенных пунктов, из которых в 54 тыс. проживает менее 100 человек. Кооперативная деятельность лучше развивается в тех субъектах Российской Федерации, где она получает поддержку от региональных властей. В таких субъектах заключаются соглашения о сотрудничестве между Центросоюзом, областными союзами потребительских обществ и органами власти, действуют программы поддержки деятельности потребительской кооперации. В их числе Архангельская, Омская, Ульяновская, Курганская, Калужская, Курская, Ленинградская, Новгородская, Тюменская области, республики Чувашская, Коми, Татарстан и др.

Потребительская кооперация является надежным партнером государственных органов власти и местного самоуправления в решении социально-экономических проблем сельских жителей. Центросоюз формирует социально-экономическую и научно-техническую политику системы потребительской кооперации, представляет и защищает интересы потребительских обществ и их союзов в органах власти, принимает участие в разработке и реализации государственных программ. В структуре деятельности системы потребительских обществ первое место занимает торговля (70%), далее следуют закупки сельхозпродукции и сырья (10,1%), промышленная продукция (9,4%), общественное питание (6,2%) и другие виды деятельности [4].

Как показывает институциональный анализ этапов развития кооперативного сектора в зарубежных странах, в нашей стране целесообразно оказание на государственном уровне организационной, финансовой и правовой поддержки кооперативам в различных сферах, особенно там, где кооперативный сектор выполняет функции государственного значения там, как это происходит в сельской торговле. Необходимо сформулировать принципы взаимодействия кооперативов. Их сотрудничество особенно актуально в современных условиях глобализации рынков. Такой совместной деятельности требуется законодательное обеспечение. Задача всего кооперативного сообщества – добиться официального статуса для реально существующего кооперативного сектора экономики. Для этого следует инициировать отражение в Конституции Российской Федерации и в Гражданском кодексе Российской Федерации кооперативной собственности как самостоятельной ее формы наряду с государственной, муниципальной и частной; восстановление в формах, разработках и публикациях Госкомстата РФ данных о кооперативном секторе экономики; разработку четкой национальной стратегии развития кооперативного сектора экономики; выделение в правительстве структурного подразделения, координирующего деятельность кооперативного сектора экономики с органами государственной власти и управления.

Концептуальное, стратегически осмысленное развитие кооперативных форм и принципов в различных отраслях и

сферах национальной экономики, поддержка кооперативных формирований и создание для них эффективного правового поля способствуют укреплению экономики, решению ряда социальных проблем, повышению трудовой занятости населения, борьбе с безработицей и бедностью. В целях реализации резервов кооперативной политики на нынешнем этапе необходим национальный проект, направленный на консолидацию совместных усилий федеральных органов власти, кредитно-финансовых институтов, научных и образователь-

ных учреждений, всего общества и вертикали власти для подъема системы кооперации. Выявление сути проблем кооперативной политики и рассмотрение ее в комплексе с социально-экономической политикой государства приведет к выработке адекватных мер политического, организационного, социально-экономического, управленческого и особенно законодательного характера, позволяющих возродить кооперацию в России, поднять ее на уровень, соответствующий ее предназначению.

### Источники

1. Федеральный закон от 8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» (с изм. и доп.).
2. Концепция развития системы потребительской кооперации на 2017–2021 годы. М.: Центральный союз потребительских обществ Российской Федерации, 2016.
3. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. Аналитика [Электронный ресурс]. URL: <http://mcx.ru/analytics> (дата обращения: 15.08.2017).
4. О Центросоюзе [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rus.coop/ru/about> (дата обращения: 15.08.2017).
5. Дашков Л.П., Сорокина И.Э. Развитие потребительской кооперации в условиях глобализационных трансформаций мирового хозяйственного пространства // Экономические системы. 2013. № 5. С. 30–39.
6. Дашков Л.П., Сорокина И.Э. Роль потребительской кооперации в социально-экономическом развитии регионов // Инновации и современные технологии в кооперативном секторе экономики: Материалы международной научно-практической конференции в рамках ежегодных Чаяновских чтений (20 ноября 2014 г.). Ярославль-Москва: Канцлер, 2014. С. 113–117.

## COOPERATIVE FORMS OF MANAGEMENT IN THE INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF RUSSIA

DASHKOV L.P. – doctor of Economic Sciences, Professor, Russian University of Cooperation, Moscow.  
E-mail: [office@dashkov.ru](mailto:office@dashkov.ru)

SOROKINA I.E. – candidate of economic sciences, associate professor, 08.00.05 Economy and management of a national economy, teacher, BISU of Vologda region «Vologda Agrarian and Economic College», Vologda, Russia.  
E-mail: [volis72@mail.ru](mailto:volis72@mail.ru)

**Abstract.** Involvement of cooperative forms of management is a promising direction for solving the strategic task of searching for domestic sources of development of the country's agro-industrial complex. In the context of the globalization of markets, the development of a national project for the development of the cooperative sector of the economy, aimed at consolidating the efforts of government bodies, credit and financial institutions, scientific and educational institutions, is becoming topical.

**Keywords:** agro-industrial complex, agricultural production and consumer cooperatives, consumer societies, credit cooperatives.

*For citation:* Dashkov L.P., Sorokina I.E. Cooperative forms of management in the institutional transformations of the agro-industrial complex of Russia. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 36–38.  
DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-36-38

### References

1. Federalnyj zakon ot 8 dekabrya 1995 g. No. 193-FZ O selskohozyajstvennoj kooperacii s izm i dop [The federal law of December 8, 1995. No. 193-FZ «On agricultural cooperation» (with amendment and add.)].
2. Konceptiya razvitiya sistemy potrebitelskoj kooperacii na 2017–2021 gody. M.: Centralnyj soyuz potrebitelskih obshchestv Rossijskoj Federacii (2016) [The concept of development of the system of consumer cooperation for 2017–2021]. Moscow: Central Union of Consumer Societies of the Russian Federation.
3. Ministerstvo selskogo hozjajstva Rossijskoj Federacii Analitika [Ministry of Agriculture of the Russian Federation. Analytics]. URL: <http://mcx.ru/analytics> (access date: 15.08.2017).
4. O Centrosoyuzе [On the Centrosoyuz] [Electronic resource]. URL: <http://www.rus.coop/en/about> (access date: 15.08.2017).
5. Dashkov L.P., Sorokina I.E. (2013) Razvitie potrebitelskoj kooperacii v usloviyah globalizacionnyh transformacij mirovogo hozjajstvennogo prostranstva [Development of consumer cooperation in the context of globalization transformations of the world economic space]. In: *Ekonomicheskie sistemy* [Economic Systems]. M.: PTC «Dashkov & Co.», no. 5, pp. 30–39.
6. Dashkov L.P., Sorokina I.E. (2014) Rol potrebitelskoj kooperacii v socialno-ehkonomicheskom razvitii regionov [The role of consumer cooperation in the socio-economic development of regions]. In: *Innovacii i sovremennye tekhnologii v kooperativnom sektore ehkonomiki* [Innovations and modern technologies in the cooperative sector of the economy]. Yaroslavl-Moscow: Kancler, pp. 113–117.

# АНАЛИЗ. ДИАГНОСТИКА. УПРАВЛЕНИЕ

## МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В СФЕРЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

**Фридлянов М.А.**

ФРИДЛЯНОВ Максим Александрович – аспирант кафедры № 65 «Анализ конкурентных систем», Национальный исследовательский ядерный университет «Московский инженерно-физический институт», специалист НИЦ «Курчатовский институт».

E-mail: mfridlyanov@f-m.fm

**Аннотация.** Статья посвящена сравнительному анализу основных инструментов управления проектами. Рассмотрены метод критического пути (СРМ) и метод оценки и пересмотра планов проектов и программ (PERT). Выявлены их преимущества и недостатки, обоснованы возможности применения в практике управления проектной деятельностью в промышленном производстве.

**Ключевые слова:** проект, управление проектами, методы управления проектной деятельностью.

*Для цитирования:* Фридлянов М.А. Методы и приемы управления проектами в сфере промышленного производства // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 39–44. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-39-44

В современных условиях развития экономики проблема контроля хода реализации проектов, своевременного выявления проблем и рисков, влияющих на сроки выполнения отдельных работ и, следовательно, на сроки завершения проектов в целом, для многих российских промышленных компаний остается одной из наиболее актуальных. Прежде всего это касается крупномасштабных проектов, связанных с созданием технически сложных и уникальных объектов, где необходимо учитывать особенности технологических процессов, требующих специальных знаний и компетенций, решения научных, организационных, технических, строительных и прочих задач и т.п. Специфика таких проектов ограничивает возможности использования напрямую существующих методов проектного управления и предопределяет необходимость разработки оригинальных управленческих подходов, методов и приемов проектного менеджмента.

### Понятие «проект» и задачи управления проектами

Понятие «проект» имеет много разных определений. Например, по стандарту Института управления проектами (PMI) «проект — это временное предприятие, направленное на создание уникальных продуктов, услуг или результатов» [1]. По мнению В.Д. Шапиро, проектом является некоторое предприятие с изначально установленными целями, достижение которых определяет завершение проекта [2]. Согласно ГОСТ Р 54869-2011 проектом является комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленный на создание уникального продукта или услуги в условиях временных и ресурсных ограничений [3]. В британском стандарте управления проектами (PRINCE2) под проектом понимается комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленный на создание уникального продукта или услуги в условиях временных и ресурсных ограничений [4]. Общим для всех проектов является то, что все они состоят из группы взаимосвязанных работ, ограниченных определенным объемом, бюджетом и сроками выполнения, имеют конкретные даты начала и завершения, результат или конечный продукт.

Управление проектами представляет собой системный процесс выработки и принятия управленческих решений для

координации человеческих и материальных ресурсов на протяжении всего жизненного цикла проекта с использованием современных методов и подходов, направленный на успешное достижение заданных целей в рамках установленных временных, бюджетных и ресурсных ограничений [5; 6]. Проектное управление включает:

- управление интеграцией проекта, необходимое для обеспечения эффективной координации различных процессов и действий;
- управление содержанием проекта для обеспечения реализации всей требуемой работы (и только необходимой работы);
- управление сроками проекта, для того чтобы проект был выполнен в установленный срок;
- управление стоимостью проекта в целях обеспечения выполнения проекта в рамках утвержденного бюджета;
- управление качеством проекта, для того чтобы гарантировать, что проект удовлетворяет установленным требованиям;
- управление человеческими или трудовыми ресурсами с целью их эффективного использования;
- управление взаимосвязями между участниками проекта для обеспечения эффективной внутренней и внешней коммуникации;
- управление рисками проекта, необходимое для анализа и смягчения потенциальных рисков;
- управление контрактами проекта для получения необходимых ресурсов из внешних источников, обеспечивающих исполнение содержания проекта.

Крупномасштабные проекты, охватывающие все стадии научно-производственного цикла, имеют ряд характерных особенностей, связанных со сложностью и новизной технических решений, системным подходом к выполнению задач, ускорением темпов реализации, быстрым моральным старением объектов проектирования и производства и др. В отличие от других проектов, они могут иметь больше ограничений, вызванных взаимозависимостью выполняемых по проекту работ, наличием строгих временных рамок для завершения технологических операций, требований относительно непрерыв-

ности и последовательности их выполнения. Кроме того, возможны дополнительные риски, связанные с объемом, стоимостью и качеством работ, а также человеческим фактором, материальными и финансовыми ресурсами. Применительно к таким проектам методология проектного управления должна учитывать все возможные риски. Важной задачей в этой связи является планирование работ по проекту. Необходимо определить рабочие операции, оценить требуемые ресурсы и длительность отдельных видов работ, а также выявить любые взаимодействия между ними. Планирование служит основой для разработки бюджета и графика проекта. В дополнение к техническим аспектам планирования работ по проекту может потребоваться принятие организационных решений в отношении участников проекта и координации их деятельности. Для эффективного управления также необходимы практические навыки общего управления и специальные знания, связанные с задачами проекта. Значимую роль могут играть такие вспомогательные дисциплины, как информатика и наука принятия управленческих решений.

Отслеживать рабочие процессы и управлять проектной деятельностью помогают специально разработанные для этого методы управления, позволяющие устанавливать взаимосвязь планируемых работ и получаемых результатов, более точно рассчитывать план, а также своевременно осуществлять его корректировку [7]. Эффективное применение, в частности, получили так называемые методы сетевого планирования, базирующиеся на графическом представлении последовательности работ, действий или мероприятий для планомерного достижения поставленной цели. Наиболее известными среди них являются две системы формирования проектного расписания – это метод критического пути (Critical Path Method, CPM) и метод оценки и пересмотра планов проектов и программ (Program Evaluation and Review Technique, PERT), имеющие единую теоретическую основу и позволяющие наилучшим образом установить последовательности, взаимосвязи и продолжительности работ. Базовым параметром календарного моделирования в данных методах выступает критический путь, представляющий собой последовательность запланированных мероприятий, определяющих длительность проекта в целом.

### Метод критического пути (CPM)

Метод критического пути (Critical Path Method, CPM) разработан американским химическим концерном EI DuPont de Nemours в 1956 г. для составления графиков рутинных операций, связанных с реорганизацией производственных площадок для выпуска другой продукции, в том числе техническим обслуживанием химических установок на заводах, их

отключением и последующим запуском [8]. Данный метод управления проектами представляет собой пошаговую систему управления и планирования процессов проекта, помогает определять критические и не критические задачи и предупреждает проблемы со сроками. Суть метода состоит в том, что проект разбивается на несколько видов работ, а затем вычисляется продолжительность проекта на основании оценки продолжительности каждой рабочей задачи. Идея метода может быть проиллюстрирована с помощью графического изображения проекта (сетевой диаграммы).

Этапы построения сетевой диаграммы CPM:

1. Проект разбивается по видам работ (операций), которые необходимо выполнить в процессе его реализации. Формируется перечень данных работ, каждому виду работ присваивается отличительный знак – как правило, буквенное или числовое обозначение. Перечень работ служит основой для построения сетевой диаграммы проекта. На последующих этапах он будет доработан с учетом последовательности действий и продолжительности выполнения каждого вида работ.

2. Определяется последовательность действий. Для этого необходимо установить взаимозависимости и взаимосвязи между работами по проекту. Все операции должны быть распределены в соответствии с технологической последовательностью их выполнения. Определение последовательности выполнения каждого вида работ является важным этапом и необходимым условием построения сетевой диаграммы.

3. Составляется сетевая диаграмма. После формирования перечня работ и определения последовательности их выполнения строится графическое изображение проекта. Виды работ на графике отображаются как узлы или кружки, а технологическая последовательность работ указывается стрелками или линиями между ними. Таким образом отражается тот факт, что ни к одной из работ нельзя приступить прежде, чем будут завершены предшествующие ей работы, согласно технологии реализации проекта.

4. Оценка продолжительности проекта. Реальный план завершения проекта и сетевая диаграмма требуют надежной оценки сроков выполнения всех работ по проекту. Для этого устанавливается время, необходимое для завершения каждой операции. Определить его можно на основе уже имеющегося опыта выполнения подобных работ или с помощью оценок ответственных исполнителей. Внесение времени в сетевую диаграмму позволит оценить продолжительность реализации проекта в целом. Сетевая диаграмма проекта с оценкой продолжительности работ связывает в единую систему планирование, составление расписания и контроль проектов. Ниже приведен пример сетевой диаграммы CPM (рис. 1). Критический путь на данной диаграмме составит путь АСF.

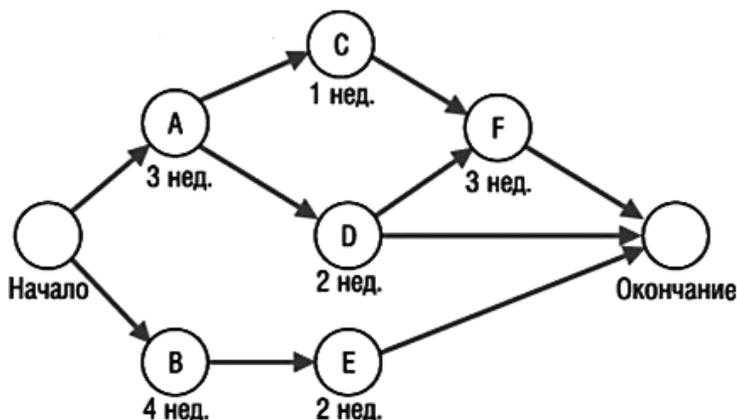


Рис. 1. Пример сетевой диаграммы CPM

5. Определение критического пути. На данном этапе вычисляется максимально возможная продолжительность последовательно выполняемых работ для завершения проекта к требуемой дате. Это самая длинная сеть операций (самый длинный путь проекта) с точки зрения продолжительности во времени, не следует путать ее с цепочкой, на которую приходится наибольшее количество операций или узлов. Значение критического пути – в том, что он позволяет выявить работы, оказывающие наибольшее влияние на сроки завершения проекта в целом (критические): при задержке выполнения операций на этом пути весь проект будет реализован с задержкой. Анализ критического пути является важным аспектом планирования проекта.

Критический путь можно определить, вычислив следующие параметры по каждому виду работ:

ES – ранний старт, или самые ранние сроки начала выполнения операции;

EF – ранний финиш, или самые ранние сроки завершения выполнения операции;

LS – позднее начало, или самые поздние сроки начала выполнения операции;

LF – позднее окончание, или самые поздние сроки завершения операции.

Самые ранние сроки начала и окончания каждого вида работ будут устанавливаться по мере продвижения вперед по сети и определения времени, когда работа может начинаться и заканчиваться с учетом завершения предыдущих операций. Позднее время начала и окончания – это последний момент, когда работа может быть начата и закончена без влияния на продолжительность проекта в целом. LS и LF устанавливаются при движении в обратном направлении по сети. На основе полученных данных можно рассчитать предполагаемое время завершения проекта в целом (TE), какие операции могут задерживаться, т.е. составляют критический путь (CP), а также вычислить резерв времени, на которое выполнение работ может быть отложено, не влияя на продолжительность проекта в целом (SL).

Критический путь – это путь по сетевой диаграмме проекта, на котором ни одна из операций не имеет провисания, то есть путь, для которого  $ES = LS$  и  $EF = LF$  для всех операций в пути. Задержка в критическом пути задерживает весь проект. Для ускорения завершения проекта необходимо сократить общее время, необходимое для операций на критическом пути.

6. Обновление сетевой диаграммы. По мере продвижения проекта время выполнения операций будет меняться, и сетевая диаграмма может быть обновлена с учетом этой информации. Может появиться новый критический путь, структурные изменения могут быть внесены в сетевую диаграмму в случае изменения требований проекта.

Преимущества СРМ: обеспечивает представление проекта в графическом виде;

- показывает время, в которое должны начинаться и заканчиваться отдельные работы;
- помогает вычислить срок реализации проекта целиком или срок завершения отдельных задач, объединенных в группы;
- показывает, какие действия являются критическими для поддержания графика, а какие нет.

Ограничения СРМ: метод критического пути рациональный и простой, однако он не учитывает колебания во времени продолжительности работ, которые могут оказать существенное влияние на общее время завершения проекта. Особенности метода делают его эффективным лишь в отношении несложных проектов, где без особого труда можно спрогнозировать время выполнения каждой операции. На комплексных же проектах, связанных с разработкой и конструированием

сложных систем, подразумевающих решение уникальных задач с высокой степенью неопределенности сроков завершения, метод СРМ будет применим лишь условно. Метод критического пути также будет полезен для проектов, которые включают набор периодических повторяющихся работ, с фиксированным временем завершения.

### Метод оценки и пересмотра планов проектов и программ (PERT)

Метод оценки и пересмотра планов проектов и программ (Program Evaluation and Review Technique, PERT) разработан в конце 1950-х гг. для работы со сложными проектами, отличающимися высокой степенью неопределенности. Впервые PERT применен для управления проектом по созданию баллистических ракет флота ВМС США (Polaris) в целях решения проблем, связанных с ускорением проектных работ. Вопрос был не только во времени исполнения проекта, но и в дополнительных расходах, которые возникали в случае сокращения его длительности. Метод обеспечивал моделирование календарного плана выполнения комплекса работ на основе оптимальной логической схемы процесса. Учитывались временные характеристики необходимых работ и вероятность их благоприятного завершения.

В методе PERT, как и в методе СРМ, проекты рассматриваются как сеть отдельных событий и работ. Работа в них представляет собой любой элемент проекта, на выполнение которого требуется время и который может приостановить начало выполнения других работ. В основе метода лежит идея определения и контроля вероятных сроков критического пути всего комплекса работ (или вероятностный подход с использованием так называемого среднего значения  $\beta$ -распределения).

По каждому виду работ даются три оценки времени выполнения:

- оптимистичная оценка ( $O$ ) – как правило, это кратчайшее время, в течение которого работа может быть завершена (вероятность того, что при нормальных условиях работа будет закончена раньше срока, составляет не более 1%);
- наиболее вероятная оценка ( $M$ ) – самое вероятное время завершения работы, (данное время отличается от ожидаемого);
- пессимистичная оценка ( $P$ ) – самое долгое время, которое может потребоваться для завершения работ.

Использование трех оценок длительности работ дает возможность в различной степени учесть риски, влияющие на их выполнение.

Далее сетевой план рассчитывается так же, как в методе критического пути. Ожидаемое время выполнения проекта в целом будет равно сумме средних значений времени выполнения работ, находящихся на критическом пути. Для расчета используется следующая формула, представляющая собой среднее значение трех составляющих:

$$\text{Ожидаемое время} = \frac{O + 4M + P}{6},$$

где  $O$  – оптимистичная оценка;

$M$  – наиболее вероятная оценка;

$P$  – пессимистичная оценка.

Наиболее вероятная продолжительность увеличена в 4 раза, что позволяет избежать возникновения перекоса по одному из имеющихся направлений.

Расчет стандартного отклонения длительности работ позволяет определить максимальную и минимальную ожидаемую продолжительность отдельных видов работ и всего проекта:

$$\text{Отклонения} = \left( \frac{P - O}{6} \right)^2,$$

где  $O$  – оптимистичная оценка;

$P$  – пессимистичная оценка.

Такой подход обеспечивает возможность построения нескольких графиков выполнения проекта.

### Построение сетевой диаграммы PERT

Диаграмма PERT представляет собой визуальное отображение плана проекта, на котором показана последовательность операций и возможность их одновременного выполнения. Построение диаграммы основывается на той же информации, которая используется в методе критического пути, например самые ранние и поздние даты начала и завершения операций, а также запас времени.

Чтобы построить диаграмму, сначала следует определить работы, необходимые для завершения проекта, установить последовательность и длительность их выполнения. Используя информацию о взаимосвязях работ, можно построить схему сети, показывающую порядок последовательных и параллельных действий. Работы на диаграмме отображаются кружками, а действия – стрелками, указывающими направление или порядок, в котором выполняются работы. Ниже приведен простой пример диаграммы PERT для проекта продолжительностью в семь месяцев с пятью промежуточными точками (от 10 до 50) и шестью деятельностью (от А до F) (рис. 2):

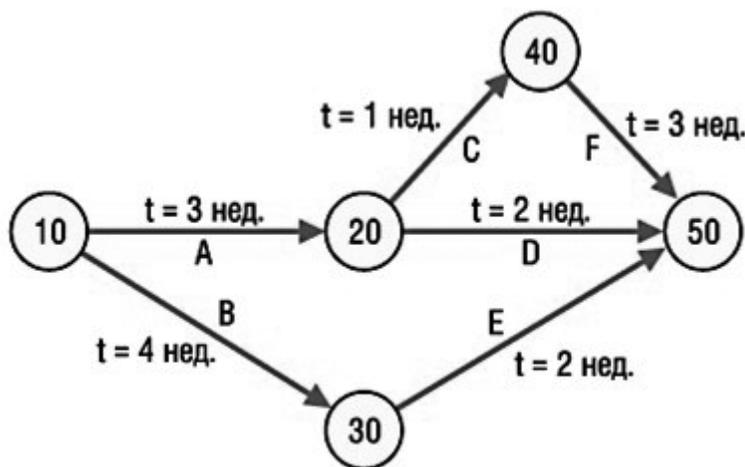


Рис. 2. Пример диаграммы PERT

### Определение критического пути

По мере построения диаграммы PERT по каждому действию добавляются определенные количественные характеристики – объём выделяемых на данную работу ресурсов и, соответственно, её ожидаемая продолжительность (длина дуги). Последовательность дуг, в которой конец каждой предшествующей стрелки совпадает с началом последующей, трактуется как путь от отправной вершины к завершающей, а сумма длин таких дуг – как его продолжительность. Как правило, начало и конец реализации проекта связаны множеством путей, длины которых различаются. Наибольшая длина пути определяет длительность проекта в целом, минимально возможную при зафиксированных характеристиках действий. Соответствующий путь и есть критический, от продолжительности составляющих его работ будет зависеть общая продолжительность выполнения проекта.

Для получения оптимистичной, пессимистичной и реалистичной оценок длительности проекта необходимо иметь в качестве исходных данных соответствующие оценки для тех работ, длительности которых могут измениться. Эти данные могут быть получены на основе прошлого опыта либо в результате опроса специалистов в данной предметной области. Сократить критический путь можно за счет запараллеливания работ.

По мере развертывания проекта расчетное время может быть заменено фактическим временем. В случае задержки могут потребоваться дополнительные ресурсы, чтобы не отставать от графика, а диаграмма PERT может быть изменена для отражения новой ситуации. Ценность PERT состоит в том, что с помощью этого метода можно решать много задач одновременно, при этом существенно сокращая время и ресурсы.

Преимущества PERT:

- обеспечивает графическое отображение проекта и его главных действий;
- позволяет задать диапазон продолжительности для каждого вида деятельности;

- дает возможность получения информации об ожидаемом времени завершения проекта, обеспечивает оценку вероятности завершения проекта до указанной даты;
- выявляет действия, которые имеют резервное время и поэтому их задержка не скажется на продолжительности проекта в целом;
- выявляет действия на критическом пути, за которыми нужен пристальный контроль, так как они влияют на общее время завершения проекта.

Ограничения PERT: среди слабых сторон метода PERT можно отметить то, что при построении сетевой диаграммы проекта существует вероятность пропуска одного или нескольких важных мероприятий. Связи и последовательность действий по проекту могут быть отображены неточно, а оценка предполагаемой продолжительности исполнения проектной задачи занижена. При этом увеличение числа одновременно выполняемых работ усугубляет ошибку. В случае, если у менеджеров проекта недостаточно опыта, анализ путей выполнения может быть сильно искажен.

Особенности метода PERT делают его наиболее подходящим для управления проектами, по которым не удастся определить точное время, необходимое для выполнения отдельных операций. Прежде всего речь идет о проектировании и внедрении новых систем, где многие работы не имеют аналогов и потому возникает неопределенность в сроках завершения проекта в целом. Он также будет эффективен для контроля производственных процессов на предприятиях, а также информирования других подразделений о степени реализации проекта или о его текущем состоянии.

### Сходство и различия методов PERT и CPM

Рассмотренные технологии управления проектами PERT и CPM в целом практически идентичны. В методах используется общий подход для проектирования сети и установления ее критического пути. Возможность визуализации проек-

та упрощает процесс отслеживания всех рабочих операций и служит основой составления детальных планов выполнения работ по проекту. В то же время, несмотря на общие подходы, каждый из методов имеет свои тонкости анализа и контроля, которые обязательно нужно учитывать для их успешного применения в практике проектного управления. Так, PERT следует рассматривать как инструмент планирования и контроля времени, а CPM – как метод контроля затрат и времени. Посредством PERT осуществляется планирование, организация, координация и контроль неопределенных действий, в то время как CPM является методом управления проектами, обеспечивающим планирование, организацию, координацию и контроль четко определенных действий.

Ключевое различие между методами связано с оценкой продолжительности работ по проекту. PERT допускает возможные колебания в сроках выполнения каждой операции и анализирует их влияние на завершение работ по проекту в целом. CPM предполагает, что длительность работ можно оценить с достаточно высокой степенью точности и, в отличие от PERT, не учитывает никакие случайные изменения в их продолжительности.

Важной отличительной особенностью методов также является их нацеленность. CPM обеспечивает оптимизацию затрат, в то время как PERT позволяет минимизировать время реализации и стоимость проекта. В табл. 1 представлена общая сравнительная характеристика методов.

Таблица 1

Общая сравнительная характеристика методов PERT и CPM

Параметр сравнения	Метод PERT	Метод CPM
Общая характеристика	Технология управления проектами, используемая для управления неопределенными действиями проекта	Технология управления проектами, которая управляет четко определенными действиями проекта
Целевое назначение	Проекты в сфере исследований и разработок, опытно-конструкторские проекты, имеющие уникальную составляющую	Проекты по строительству и реорганизации производства
Управление	Непредсказуемыми действиями	Предсказуемыми действиями
Определяющий фактор	Время	Оптимизация затрат и времени
Оценка длительности операций	Вероятностная модель – допускает неопределенность продолжительности операций и учитывает риск проекта	Детерминированная модель – не допускает случайных изменений, достаточно высокая степень точности и определенности
Параметры оценки	Три временных параметра оценки: • оптимистическая; • пессимистическая; • наиболее вероятная	Один временной параметр оценки
Принцип оценки	Реалистичная оценка продолжительности реализации всего проекта	Максимально точная оценка последовательности выполняемых работ для завершения проекта к требуемой дате
Типы задач, на которых метод работает наиболее эффективно	Не повторяющиеся	Повторяющиеся

Подводя итоги, следует сказать, что рассмотренные методы формирования проектного расписания в целом имеют достаточно оснований для практического применения в любой сфере деятельности наряду с другими средствами результативного планирования, повышающими качество менеджмента. Их успешное использование возможно и на крупных промышленных проектах, в том числе по созданию исследовательских комплексов мирового уровня, состоящих из множества подпроектов, требующих решения не имеющих аналогов задач, в том числе в области строительства, высоких технологий, установки уникального оборудования, частей для оборудования, а также тестирования и настройки систем проек-

та. При этом эффективность управления бизнес-процессов на их основе значительно возрастет, если отслеживать каждый подпроект отдельно, используя для решения конкретных задач разные инструменты контроля.

Так, метод CPM будет наиболее полезен для определения границ проекта. Метод PERT будет наиболее эффективен в отношении решения задач уникального характера, содержащих научную составляющую. Таким образом, один метод позволит рассчитать время реализации уникальной задачи, другой – построить критический путь всего проекта. В результате управление всего проектного комплекса даст мощный эффект развития.

### Источники

1. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide). Fifth Edition. USA: Project Management Institute, 2003.
2. Шапиро В. Д. и др. Управление проектами: Учебник для вузов. СПб.: ДваТРИ, 1996. 610 с.
3. ГОСТ Р 54869-2011 Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200089604> (дата обращения: 30.08.2017).
4. Социальная сеть работников образования [Электронный ресурс]. URL: <http://nsportal.ru/user/227690/page/moi-idei-realizatsiya-proektov> (дата обращения: 30.08.2017).
5. Управление проектом. Основы проектного управления: учебник / коллектив авторов; под ред. проф. М.Л. Разу. 3-е изд., перераб. и доп. М.: КноРус, 2010. 760 с.
6. Сооляттэ А.Ю. Управление проектами в компании: методология, технологии, практика: учебник / А.Ю. Сооляттэ. М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012. 816 с.
7. Lawrence Bennett F. Critical path precedence networks a handbook on activity-on-node networking for the construction industry // National Library of Australia [Электронный ресурс]. URL: <http://catalogue.nla.gov.au/Record/2303997> (дата обращения: 30.08.2017).
8. Фридлянов М.А. Метод освоенного объема как инструмент управление уникальными научными проектами // Микроэкономика. 2016. № 3. С. 78–87.

## PROJECT MANAGEMENT METHODS AND TECHNIQUES IN THE FIELD OF INDUSTRIAL PRODUCTION

FRIDL'YANOV M.A. – Ph.D. student of department № 65 «Analysis of competitive systems», NRNU MEPhI, leading specialist NRC «Kurchatov institute».  
E-mail: mfridlyanov@f-m.fm

**Abstract.** The article is devoted to a comparative analysis of the main tools of project management. The critical path method (CPM) and the program evaluating and reviewing technique method (PERT) are considered. Their advantages and disadvantages are revealed, the possibilities of application in the practice of management of project activity in industrial production are justified.

**Keywords:** project, project management, project management methods.

*For citation:* Fridlyanov M.A. Project management methods and techniques in the field of industrial production. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 39–44. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-39-44

### References

1. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide). Fifth Edition. USA: Project Management Institute, 2003.
2. Shapiro V.D. *i dr.* Upravlenie proektami: Uchebnik dlya vuzov. SPb.: DvaTrI, 1996. 610 p.
3. GOST R 54869-2011 Proektnyj menedzhment. Trebovaniya k upravleniyu proektom [Electronic resource]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200089604> (access date: 30.08.2017).
4. Socialnaya set' rabotnikov obrazovaniya [Electronic resource]. URL: <http://nsportal.ru/user/227690/page/moi-idei-realizatsiya-proektov> (access date: 30.08.2017).
5. Upravlenie proektom. Osnovy proektnogo upravleniya: Uchebnik / kollektiv avtorov; pod red. Prof. M.L. Razu. 3-e izd., pererab. i dop. M.: KnoRus, 2010. 760 p.
6. Soolyatteh A. Yu. Upravlenie proektami v kompanii: metodologiya, tekhnologii, praktika: uchebnik A.Yu. Soolyatteh. M.: Moskovskij finansovo-promyshlennyj universitet «Sinergiya», 2012. 816 p.
7. Lawrence Bennett F. Critical path precedence networks a handbook on activity-on-node networking for the construction industry // National Library of Australia [Electronic resource]. URL: <http://catalogue.nla.gov.au/Record/2303997> (access date: 30.08.2017).
8. Fridlyanov M.A. Metod osvoennogo obema kak instrument upravlenie unikalnymi nauchnymi proektami // Mikroehkonomika, 2016. No. 3. Pp. 78–87.

## СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

**Генералов Д.А., Герасина Ю.А.**

ГЕНЕРАЛОВ Дмитрий Александрович – студент-магистрант I курса Московского технологического университета, направление подготовки «Экономика» (38.04.01), специальность «Экономика организаций и антикризисное управление».

E-mail: dima-generalov@mail.ru

ГЕРАСИНА Юлия Александровна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, Московский гуманитарно-экономический университет, Москва, Россия.

E-mail: yulmaks31@mail.ru

**Аннотация.** В статье изложена сравнительная характеристика подходов к оценке стоимости бизнеса. В ней представлены современные подходы и концепции, используемые в оценке бизнеса, а также рассмотрены методы доходного, затратного и сравнительного подходов и дана их краткая характеристика. Для установления адекватной стоимости бизнеса предложено дополнить общепринятые подходы интегрированным подходом оценки стоимости компании.

**Ключевые слова:** доходный подход, затратный подход, интегрированный подход, концепция, метод оценки, стоимость бизнеса, сравнительный подход.

*Для цитирования:* Генералов Д.А., Герасина Ю.А. Сравнительная характеристика подходов к оценке стоимости бизнеса // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 45–49. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-45-49

Ведение бизнеса основывается на четком понимании всех бизнес-процессов и постоянном мониторинге занимаемой среди конкурентов позиции. Основными целями ведения бизнеса являются создание активов и извлечение экономических выгод. В связи с этим возникает необходимость в оценке стоимости бизнеса.

Для более полного раскрытия сущности оценки стоимости бизнеса в статье рассмотрены общие понятия оценки. Для этого были даны характеристики таких определений, как цена, стоимость объекта оценки, итоговая величина стоимости.

В классическом варианте цена определяется как стоимость затрат плюс прибыль и представляет собой денежную сумму, предлагаемую или уплачиваемую участниками в результате совершенной или предполагаемой сделки [3. С. 144].

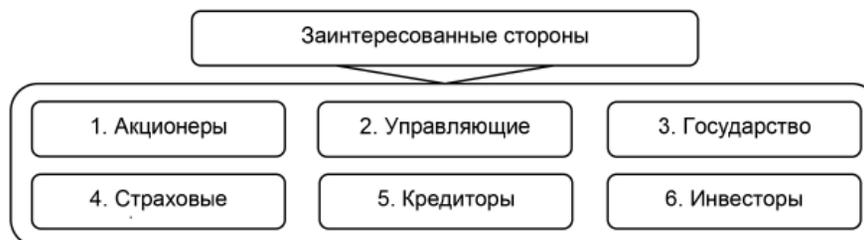
Стоимость объекта оценки – это наиболее вероятная расчетная величина, определенная на дату оценки в соответствии с выбранным видом стоимости.

Стоимость объекта оценки, рассчитанная при использовании подходов к оценке и обоснованного оценщиком согласования (обобщения) результатов, полученных в рамках применения различных подходов к оценке, характеризуется как итоговая величина стоимости объекта оценки [1].

Таким образом, оценка стоимости бизнеса позволяет определить текущую рыночную капитализацию организации. Для собственников компании это возможность оценить качество ведения бизнеса, определить сильные и слабые сферы деятельности. Для сторонних лиц данная оценка позволяет определить привлекательность инвестиций в данную компанию [4].

В проведении оценки стоимости бизнеса заинтересованы различные стороны, которые, стремясь реализовать свои экономические интересы, определяют цели оценки [8. С. 320].

Для наглядности на рис. 1 представлены стороны, заинтересованные в проведении оценочной деятельности, а также даны их сопоставления с целями проведения оценки.



**Рис. 1.** Стороны, заинтересованные в оценочной деятельности бизнеса

Таким образом, к целям оценки бизнеса можно отнести следующие:

1. Купля-продажа ценных бумаг. Подразумевает определение стоимости ценных бумаг общества для принятия обоснованного решения [6].

2. Выработка стратегии организации в целях усовершенствования процесса производства и повышения эффективности управления, что должно способствовать увеличению

рыночной стоимости бизнеса и снижению риска банкротства и разорения.

3. Налогообложение в случаях, когда при определении налоговой базы необходимо провести объективную оценку дохода организации, ее имущества [8].

4. Страхование, в процессе которого появляется необходимость определить стоимость активов в преддверии потерь [8].

5. Определение кредитоспособности организации и стоимости залога при кредитовании. Оценка требуется в силу того, что величина стоимости активов по бухгалтерской отчетности может резко отличаться от их рыночной стоимости [8].

6. Осуществление инвестиционного проекта. В данном случае для обоснования целесообразности осуществления инвестиционного проекта необходимо выполнить оценку предприятия как действующего и определить выгоды, которые последуют после осуществления инвестиционного проекта [8].

Выделяют множество подходов к оценке стоимости бизнеса, таких как: доходный, затратный, сравнительный, инвестиционный, опционный. Мы рассмотрим основные подходы, которые чаще всего применяются в оценивании бизнеса, т. е. доходный, затратный, сравнительный, а также предлагаем дополнить их интегрированным подходом.

Каждый подход позволяет подчеркнуть особые характеристики объекта оценки. Исходя из этого, в табл. 1 приведен сравнительный анализ подходов, используемых в оценке стоимости бизнеса [7].

Таблица 1

**Сравнительный анализ подходов, используемых в оценке стоимости бизнеса**

Параметр сравнения	Подход			
	Доходный	Затратный	Сравнительный	Интегрированный
Метод	Метод капитализации доходов. Метод дисконтирования денежных потоков	Метод стоимости чистых активов. Метод ликвидационной стоимости	Метод рынка капитала. Метод сделок. Метод отраслевых коэффициентов	Метод капитализации доходов. Метод дисконтирования денежных потоков. Метод стоимости чистых активов. Метод ликвидационной стоимости
Концепция	Ликвидность	Накопление активов	Замещение	Ликвидность, накопление активов
Принцип	Ожидание	Замещение	Замещение	Ожидание, замещение
Время	Будущее	Прошлое	Настоящее (недавнее прошлое)	Будущее, прошлое
Вид оценки	Финансовая (бюджетная)	Учетная (бухгалтерская)	Рыночная (маркетинговая)	Финансовая (бюджетная), учетная (бухгалтерская)
Анализ	Фундаментальный	Технический	Технический	Фундаментальный, технический
Цели	Купля-продажа ценных бумаг; выработка стратегии организации; осуществление инвестиционного проекта; вклад в уставный капитал при создании хозяйственных обществ и товариществ	Определение кредитоспособности организации и стоимости залога при кредитовании; страхование; налогообложение	Купля-продажа ценных бумаг; вклад в уставный капитал при создании хозяйственных обществ и товариществ	Купля-продажа ценных бумаг; выработка стратегии организации; осуществление инвестиционного проекта; вклад в уставный капитал при создании хозяйственных обществ и товариществ; определение кредитоспособности организации и стоимости залога при кредитовании; страхование; налогообложение

Для оценки стоимости бизнеса доходный подход считается наиболее подходящим, но в определенных случаях затратный или сравнительный подходы являются более точными и эффективными. Однако основные подходы в оценке не отражают всю информацию о развитии предприятия. В связи с этим появляется необходимость в интегрированном подходе, который использует принципы как доходного подхода, так и затратного, что позволяет при оценке бизнеса учесть наибольший диапазон информации.

*Доходный подход* представляет собой совокупность методов оценки стоимости предприятия, которая основана на определении ожидаемых доходов объекта оценки.

Данный подход используется, когда можно обоснованно определить будущие денежные доходы оцениваемого предприятия, выявить его производственные проблемы и резервы [2].

Для оценки с использованием доходного подхода применяются два основных метода расчета, представленных в табл. 2.

*Затратный подход* наиболее часто применим для оценки предприятий, имеющих разнородные активы, в том числе финансовые, а также когда бизнес не приносит устойчивого дохода [8].

Данный подход основан на принципе замещения, то есть актив не стоит больше, чем составили бы затраты на замещение всех его составных частей.

*Затратный подход*, в отличие от доходного, рассматривает стоимость объекта оценки на сегодняшний день с точки зрения затрат на его создание в прошлом [9].

В табл. 3 представлены наиболее распространенные методы затратного подхода.

*Сравнительный подход* предполагает анализ цен продажи и предложения подобных объектов с соответствующей корректировкой отличий между объектами сравнения и объектом оценки. Идея сравнительного подхода базируется на соблюдении принципа замещения, согласно которому стоимость оцениваемого бизнеса не может превышать стоимость другого доступного объекта оценки с аналогичными свойствами [9].

Данный подход отличается от остальных тем, что ориентирует итоговую величину стоимости, с одной стороны, на рыночные цены купли-продажи акций, принадлежащих сходным компаниям, а с другой стороны – на фактически достигнутые финансовые результаты.

Сравнительный подход предполагает использование метода компании-аналогов (метод рынка-капитала, метод сделок) и метода отраслевых коэффициентов, которые представлены в табл. 4.

Оценка бизнеса методом компании-аналога предполагает, что сходные предприятия имеют достаточно близкое со-

Таблица 2

Методы, используемые в доходном подходе

Метод	Расчет	Условное обозначение	Применение
Метод дисконтирования денежных потоков	$DCF = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i}$	Дисконтированный денежный поток (DCF); денежный поток в период времени $i$ ( $CF_i$ ); ставка дисконтирования (норма дохода) ( $r$ ); количество временных периодов, по которым появляются денежные потоки ( $n$ )	Используется, когда будущие доходы будут изменяться по году прогнозного периода
Метод капитализации доходов	$C = \frac{NOI}{R_k}$	Стоимость объекта недвижимости ( $C$ ); чистый операционный доход (NOI); коэффициент капитализации ( $R_k$ )	Используется, когда определен уровень дохода за первый прогнозный год и предполагается, что доход будет точно таким же и в последующие прогнозные года

Таблица 3

Методы, используемые в затратном подходе

Метод	Расчет	Условное обозначение	Применение
Метод стоимости чистых активов	$Vb = Vta + Vfa + Via + G - O$	Стоимость бизнеса ( $Vb$ ); стоимость материальных активов ( $Vta$ ); стоимость нематериальных активов ( $Via$ ); стоимость финансовых активов ( $Vfa$ ); оценка гудвила ( $G$ ); стоимость обязательств предприятия ( $O$ )	Используется, когда доходы от бизнеса невозможно предсказать с высокой степенью точности, но предприятие имеет в своем распоряжении хорошие финансовые и материальные активы
Метод ликвидационной стоимости	$Vl = Va - Cl$	Ликвидационная стоимость предприятия ( $Vl$ ); стоимость активов ( $Va$ ); затраты на ликвидацию ( $Cl$ )	Используется при банкротстве предприятия т. е. все активы, имеющиеся у организации, распродаются на торгах и погашают долги по собственным обязательствам

отношение между ценой и важнейшими финансовыми показателями, такими как прибыль, денежный поток, уровень дивидендов, выручка от реализации, мощность производства, стоимость активов. Соотношение приведенных показателей называется мультипликатором.

В оценке стоимости бизнеса используются два типа ценовых мультипликаторов: интервальные (делятся на: «цена/прибыль», «цена / денежный поток», «цена / дивидендные выплаты», «цена / выручка от реализации») и моментные (де-

лятся на: «цена/банковская стоимость», «цена / чистая стоимость активов»).

Из всего числа ценовых мультипликаторов в рамках сравнительного подхода на практике наиболее применим мультипликатор «цена / чистая прибыль», так как он учитывает зависимость цены компании от самого важного для владельцев компании показателя – величины ее чистой прибыли. Поэтому в качестве примера в табл. 4 при расчете метода рынка капитала и метода сделок произведен расчет стоимости предприятия по мультипликатору «цена / чистая прибыль» [5].

Таблица 4

Методы, используемые в сравнительном подходе

Метод	Расчет	Условное обозначение	Применение
Метод рынка капитала	Расчет стоимости предприятия: $S = H \times P_2.$	Ожидаемое к желательному моменту перепродажи значение чистой прибыли предприятия ( $P_2$ ); при методе рынка капитала: рыночная цена одной акции предприятия-аналога, при методе сделок: цена контрольного пакета, включающую премию за элементы контроля ( $P$ ); количество акций предприятия-аналога ( $N$ ); чистая прибыль предприятия-аналога ( $P_1$ )	Используется для оценки неконтрольного пакета акций
Метод сделок	Расчет мультипликатора «цена / чистая прибыль»: $H = \frac{PN}{P_1}$		Используется для оценки контрольного пакета акций
Метод отраслевых коэффициентов	Рассчитывается на основе длительных статистических наблюдений специальными исследовательскими институтами за ценой продажи предприятия и его важнейшими производственно-финансовыми характеристиками	-	Применяется для ориентировочной оценки стоимости предприятия

Для определения наиболее достоверной оценки стоимости бизнеса предлагаем использовать интегрированный подход стоимости, расчет которого базируется на использовании принципов как доходного, так и затратного подходов, что позволит учесть наибольший диапазон информации. Данный метод выражается следующей формулой:

$$IPV = \left( \sqrt{\frac{FR_n}{i}} \times A \right) \times d,$$

где  $IPV$  – интегрированный показатель стоимости бизнеса;  
 $FR_n$  – финансовый результат (чистая прибыль) в отчетном периоде  $n$ ;

$i$  – темп прироста финансового результата;

$A$  – балансовая стоимость, рассчитанная методами затратного подхода;

$d$  – динамика финансового результата.

Использование доходного подхода в этой формуле основывается на применении метода, учитывающего коэффициент прироста финансового результата, который можно определить в соответствии с формулой

$$d = \frac{FR_n}{FR_{n-1}},$$

где  $FR_{n-1}$  – финансовый результат (чистая прибыль) в предыдущем периоде ( $n-1$ ).

Это дает возможность расширить спектр объектов оценки и делает ее более пригодной для определения стоимости анализируемых предприятий.

Динамика финансового результата характеризует темпы изменения капитала за несколько последних периодов, то есть прогнозирует возможную динамику развития фирмы. Для более точного анализа целесообразно учитывать динамику показателя капитала не менее чем за 4–6 лет.

Данный подход может быть использован как один из способов установления цены на объект хозяйствования. Он может найти свое применение в оценке имущества при передаче его от одного субъекта собственности другому [9].

Таким образом, в современных экономических условиях проявляется все большая необходимость в интегрированном подходе, который использует принципы как доходного подхода, так и затратного, что позволяет при оценке бизнеса учесть наибольший диапазон информации и может качественно сказаться на принятии оптимального решения.

### Источники

1. Федеральный закон от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (ред. от 05.07.2016 г.).
2. Александров О.А., Егоров Ю.Н. Экономический анализ. М.: ИНФРА-М, 2015. С. 156–193.
3. Егоров Ю.Н. Основы маркетинга. М.: ИНФРА-М, 2015.
4. Трусова А.Ю., Трусов А.И., Дюжева А.В., Ильина А.И. Методы оценки стоимости бизнеса // Основы экономики, управления и права. 2014. № 4. С. 147–150.
5. Ходыревская В.Н., Меньшикова М.А. Методологические подходы к оценке стоимости бизнеса // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 8. С. 22–26.
6. Черниченко А.Н., Черниченко Л.Л. Особенности оценки рыночной стоимости бизнеса // Вестник Ессентукского государственного института управления, бизнеса и права. 2012. № 5. С. 43–45.
7. Шенягин В.П. Концепции и образность подходов в оценке стоимости бизнеса // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. 2015. № 4. С. 309–312.
8. Эскиндаров М.А., Федотова М.А. Оценка стоимости бизнеса: Учебник. М.: КНОРУС, 2015.
9. Юрич И.С. Совершенствование подходов к оценке стоимости компании // International scientific review. 2016. № 5. С. 54–58.

## COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF APPROACHES TO BUSINESS VALUATION

GENERALOV D.A. – master degree of 1 course of the Moscow Technological University, direction of training «Economy» (38.04.01), specialty «Economics of organizations and crisis management».  
 E-mail: dima-generalov@mail.ru

GERASINA YA. – professor of chair «Economics and management of organizations» of the Moscow Technological University, doctor of economic sciences, associate professor.  
 E-mail: yulmaks31@mail.ru

**Abstract.** The article is devoted to the comparative characterization approaches to business valuation. It presents modern approaches and concepts used in business valuation, and the method of return, cost and comparative approach are considered, a brief description of them is given. In order to establish an value of business it is suggested to supplement the generally accepted approaches integrated with the company's value approach.

**Keywords:** The income approach, cost approach, integrated approach, concepts, methods of assessment, the cost of business, the comparative approach, comparative characteristics.

*For citation:* Generalov D.A., Gerasina YA. Comparative characteristics of approaches to business valuation. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 45–49. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-45-49

## References

1. Federal'nyj zakon ot 29.07.1998 goda No. 135-FZ «Ob ocenochnoj deyatel'nosti v Rossijskoj Federacii» (red. ot 05.07.2016 g.).
2. *Aleksandrov O.A., Egorov Yu.N.* E'konomicheskij analiz. M.: INFRA-M, 2015. S. 156–193.
3. *Egorov Yu.N.* Osnovy marketinga. M.: INFRA-M, 2015.
4. *Trusova A.Yu., Trusov A.I., Dyuzheva A.V., Il'ina A. I.* Metody ocenki stoimosti biznesa // Osnovy e'konomiki, upravleniya i prava. 2014. No. 4. S. 147–150.
5. *Hodyrevskaya V.N., Men'shikova M.A.* Metodologicheskie podhody k ocenke stoimosti biznesa // Vestnik kurskoj gosudarstvennoj sel'skoxozyajstvennoj akademii. 2014. No. 8. S. 22–26.
6. *Chernichenko A.N., Chernichenko L.L.* Osobennosti ocenki rynochnoj stoimosti biznesa // Vestnik Esentukskogo estestvennogo instituta upravleniya, biznesa i prava. 2012. No. 5. S. 43–45.
7. *Shenyagin V.P.* Konceptii i obraznost' podhodov v ocenke stoimosti biznesa // Aktual'nye napravleniya nauchnyx issledovanij: ot teorii k praktike. 2015. No. 4. S. 309–312.
8. *E'skindarov M.A., Fedotova M.A.* Ocenka stoimosti biznesa: uchebnik/kollektiv avtorov; pod red. M.: KNORUS, 2015.
9. *Yurich I.S.* Sovershenstvovanie podhodov k ocenke stoimosti kompanii // International scientific review. 2016. No 5. S. 54–58.

# ИННОВАЦИИ. ИНВЕСТИЦИИ. ИНФРАСТРУКТУРА

## СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ТЭК В ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЕ

**Шаркова А.В.**

ШАРКОВА Антонина Васильевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика организации» Финансового университета при Правительстве РФ.

E-mail: sharkova\_av@mail.ru

**Аннотация.** В статье рассматривается состав и структура топливно-энергетического комплекса, выявляются особенности его развития в современных условиях. Предоставлены выводы о существенности происходящих структурных трансформаций отраслей ТЭК.

**Ключевые слова:** топливно-энергетический комплекс, отрасль, структура, тенденция, показатели, факторы.

*Для цитирования:* Шаркова А.В. Структурные изменения развития отраслей ТЭК в инновационной среде // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 50–53. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-50-53

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) Российской Федерации является важнейшей составной частью национальной экономики страны. Он не только удовлетворяет потребности в топливно-энергетических ресурсах всех отраслей национальной экономики и населения страны, но и обеспечивает значительную часть ВВП, консолидацию интересов регионов, конкурентоспособность страны на мировых рынках. ТЭК включает в себя предприятия и организации, сооружения и технологические объекты по добыче и переработке топливно-энергетических ресурсов, их доставке непосредственно потребителям в соответствующем виде и с заданными качественными характеристиками. В состав ТЭК входят нефтяная, газовая, угольная, уранодобывающая, торфяная, сланцевая промышленности и электроэнергетика. Ввиду принципиальной важности ТЭК для экономики страны правительству необходимо формировать промышленную политику по развитию этих отраслей, основанную на одних и тех же

принципах, с учетом научных достижений. Задачи развития ТЭК на перспективу с учетом взаимосвязи отраслей по добыче топливно-энергетических ресурсов и электроэнергетики и пути их решения определены и реализуются в рамках энергетической стратегии. При выработке дальнейшего направления развития ТЭК первостепенны также вопросы структурных изменений [4]. Они во многом зависят от инновационной среды, складывающейся в экономике страны.

Ряд негативных экономических процессов в экономике страны (спад промышленного производства, сокращение инвестиций, снижение платежеспособного спроса, санкции) повлияли на развитие ТЭК. Но при этом наряду с другими отраслями национальной экономики он же и проявил наибольшую стабильность. Динамику производства топливно-энергетических ресурсов можно проследить по данным, представленным в табл. 1.

Таблица 1

**Динамика производства топливно-энергетических ресурсов в 1990–2015 гг.**

Показатель	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Добыча нефти и газового конденсата, млн т	516	324	506	512	519	522	526	534
Добыча природного и попутного газа, млрд м <sup>3</sup>	641	584	651	671	655	668	642	634
Добыча угля, млн т	395	258	322	336	357	353	357	372
Производство электроэнергии, млрд кВт	1082	878	1038	1055	1069	1059	1064	1068
в том числе:	797	582	699	717	726	703	707	701
ТЭС	167	165	168	165	165	183	175	170
АЭС	118	131	171	173	178	173	181	195
Производство первичных энергоресурсов, млн т у.т.	1855	1408	1812	1855	1860	1891	1873	1888

Источник: составлено автором по данным Росстата [1].

Заметен рост добычи нефти и газового конденсата на 5,5% и в 1,6 раза соответственно по сравнению с 2010 и 2000 гг., некоторое снижение в добыче природного и попутного газа, увеличение добычи угля и рост выработки электроэнергии.

ТЭК выступает донором и других сфер экономики. В 2014–2016 гг. ТЭК в основном справился с задачей обеспечения экономики страны топливно-энергетическими ресурсами, поскольку в этот период произошло снижение объемов промышленного производства.

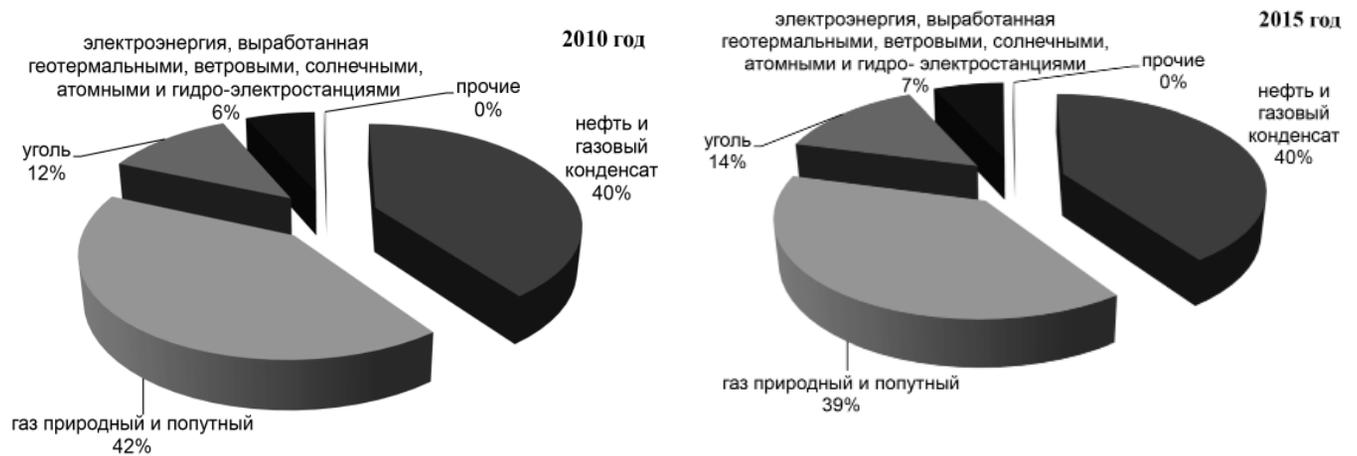


Рис. 1. Структура производства первичных энергоносителей в 2010 и 2015 гг.

Источник: рассчитано автором по данным Росстата [1].

Происходящие структурные изменения комплекса выступают индикатором эффективности его функционирования и могут свидетельствовать о прогрессивном, стимулирующем динамичное саморазвитие, или регрессивном, ведущем к депрессии, характере развития. Изменение удельных весов (долей) отраслей в комплексе говорит о структурных сдвигах, а для того, чтобы сделать выводы о существенности (несущественности) происходящих структурных трансформаций, необходимо иметь аппарат измерения происходящих процессов. К числу таких показателей можно отнести среднюю линейную и среднюю квадратичную характеристики. Они являются наиболее простыми показателями оценки структурных сдвигов. По величине средней линейной и средней квадратичной характеристик можно судить о существенности структурных сдвигов.

Применяя данные характеристики для оценки структурных сдвигов в ТЭК и учитывая, что  $n = 5$ , получаем

$$\delta = (|0,4 - 0,4| + |0,42 - 0,39| + |0,12 - 0,14| + |0,06 - 0,07| + |0,0 - 0,0|) / 5 = 0,06 / 5 = 0,012$$

при возможном максимуме 0,4 и среднем значении интервала 0,2;

$$\sigma = \sqrt{(0,03^2 + 0,02^2 + 0,01^2) / 5} = 0,0374 / 5 = 0,0075$$

при возможном максимуме 0,18 и среднем значении интервала 0,09.

Оба коэффициента находятся в первой половине диапазона возможных значений, ближе к нижней границе, чем к среднему значению, что свидетельствует о недостаточно ощутимых структурных сдвигах. Следует учесть важную стабилизирующую роль нефтяной отрасли, доля которой в структуре ТЭК не изменялась, и это сдержало рост значений обеих характеристик.

Физический и моральный износ созданных ранее фондов в отраслях ТЭК превысил 50%, что в ближайшем будущем, несомненно, потребует больших капиталовложений в ТЭК.

Структуры производства первичных энергоносителей в 2010 и 2015 гг. (рис. 1) свидетельствуют о повышении удельного веса угля и прироста производства электроэнергии на ГЭС и АЭС. При этом произошло снижение доли природного и попутного газа. Подобные изменения в основном связаны с проводимой промышленной политикой. В большинстве развитых стран доля газа не превышает 30%.

Показатели отраслей ТЭК в экономике Российской Федерации представлены в табл. 2. В 2015 г. в сфере добычи топливно-энергетических полезных ископаемых насчитывалось 5351 компаний, было занято 622 тыс. чел., в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – 39 502 организаций и 1 795 тыс. чел. соответственно. Рентабельность добывающих отраслей превысила 20%.

Одним из существенных недостатков национальной экономики выступает ее высокая энергоемкость. В отраслях ТЭК сосредоточена значительная величина потенциала энергосбережения. Использование имеющихся возможностей в этом направлении является одной из важнейших задач перспективного развития комплекса [2].

Рассмотрим некоторые тенденции в развитии отраслей ТЭК.

Нефтяная промышленность выступает основным источником валютных поступлений, поскольку в стране еще не появились другие соизмеримые финансовые источники. Задачами нефтяной отрасли выступают полное обеспечение внутренних нужд страны и удержание российских позиций на мировом рынке. Актуально также расширение масштабов применения современных методов увеличения нефтеотдачи. Структурная перестройка нефтяной отрасли невозможна без инновационного развития технологий разработки месторождений нефти и газа. При этом следует стимулировать разведку и добычу запасов нефти и газа в «традиционных» районах и сдерживать разработку месторождений в экстремальных районах.

Глубина переработки нефти в стране остается на очень низком уровне, поэтому для выхода на мировой уровень по глубине переработки необходима модернизация нефтеперерабатывающей промышленности на основе инновационных технологий. Как результат – удовлетворение внутреннего спроса на нефтепродукты при одновременном снижении внутреннего потребления сырой нефти, расширение возможностей для экспорта сырой нефти.

Основные показатели работы отраслей ТЭК в 2010–2015 гг.

Год	Число действующих организаций и их территориально-обособленных подразделений (на конец года)	Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млрд руб.	Среднегодовая численность работников организаций, тыс. чел.	Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн руб.	Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), процентов	Затраты на 1 рубль продукции (работ, услуг), коп.
<b>Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых</b>						
2010	4246	5471	579	1 068 540	29,2	75,9
2011	4496	7032	588	1 442 925	27,5	75,4
2012	4946	7922	599	1 364 327	25,8	77,5
2013	5142	8160	602	1 331 872	20,8	79,7
2014	5410	8564	606	1 898 103	17,4	81,1
2015	5351	9834	622	2 179 881	22,3	79,7
<b>Производство и распределение электроэнергии, газа и воды</b>						
2010	40 384	3665	1839	343 584	7,1	90,5
2011	40 043	4219	1845	99 860	6,4	90,2
2012	40 163	4160	1833	91 713	3,9	93,5
2013	39 808	4492	1829	76 603	4,4	91,6
2014	40 172	4712	1814	24 056	3,7	94,1
2015	39 502	4833	1795	183 309	5,0	91,7

Источник: составлено автором по данным Росстата [1].

Поскольку в недалеком будущем ожидается пик добычи нефти развитые страны активно ищут оптимальные альтернативы моторных топлив на основе сырой нефти. Российской Федерации также следует подготовиться к смене энергообеспечения автомобильного транспорта и определить свои приоритеты.

Обеспеченность природным газом позволяет удовлетворить нужды внутри страны и для экспорта. Но при этом, стремясь к максимальному использованию ресурсного газового потенциала, увеличивать экспорт природного газа – нецелесообразно. Цены на газ на внутреннем рынке вырастут, возникнет необходимость освоения дорогих месторождений. На данном этапе экономически целесообразна разработка только уникальных и очень крупных месторождений.

Что касается угольной промышленности, то на дальнейшие перспективы ее развития оказывают влияние жесткие экологические требования по сокращению выбросов CO<sub>2</sub>. При принятии этих ограничений произойдет сокращение добычи угля. Но по решению правительства возможен и сценарий, предполагающий развитие топливной базы электроэнергетики на основе использования огромных запасов энергетических углей открытой добычи.

Состояние российской электроэнергетики характеризуется множеством проблем: быстрое устаревание обо-

дования, малый ввод новых электроэнергетических мощностей, большие потери электроэнергии, низкая надежность электроснабжения, а также недостаточное финансирование инвестиций. Одним из возможных вариантов развития электроэнергетики страны выступает последовательный возврат под контроль государства крупнейших в стране ТЭС, поскольку именно они являются основными производителями электроэнергии.

Электроэнергия, полученная из возобновляемых источников энергии, имеет высокую себестоимость, а технологии требуют значительных капиталовложений, что несколько тормозит прогресс в использовании новых источников энергии. Однако в случае принятия ограничений на выбросы CO<sub>2</sub> перспективными для РФ могут быть следующие виды источники энергии: использование органических отходов промышленности, сельского хозяйства; солнечные преобразователи; ветровая энергетика; глубинное тепло Земли и др. [3]

Устойчивое функционирование национальной экономики, обеспечение населения страны всеми видами топливно-энергетических ресурсов в дальнейшей перспективе требуют наличия научно обоснованной, грамотной, эффективной и воспринятой обществом долгосрочной энергетической политики.

### Источники

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 30.07.2017).
2. Ланков А.Н. Топливо-энергетический комплекс России, повышение качества оптимизации проектов через экономическую и экологическую эффективность // Вопросы экономики и права. 2015. № 6. С. 79–82.
3. Синяк Ю.В., Некрасов А.С., Воронина С.А., Семикашев В.В., Колпаков А.Ю. Топливо-энергетический комплекс России: возможности и перспективы [Электронный ресурс] // Проблемы прогнозирования. 2013. № 1. С. 4–21. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/toplivno-energeticheskiy-kompleks-rossii-vozmozhnosti-i-perspektivy> (дата обращения: 30.07.2017).
4. Трифонов Ю.В., Веселова Н.В. Использование комплексного подхода исследования структурных сдвигов в анализе нефтяной отрасли России // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2015. № 4 (40). С. 45–52.
5. Шаркова А.В. Влияние процесса глобализации на использование трудового потенциала национальной и мировой экономики // Проблемы современной экономики. 2003. № 3-4. С. 78–79.

6. Шаркова А.В. Теоретические аспекты исследования инновационной деятельности в трудах российских и зарубежных ученых // Современное предпринимательство в инновационной экономике (теория и практика): Монография. 2015. С. 10–18.

7. Павленок П.Д., Харитонов Т.В., Кривошеева Т.М., Аникеева О.А., Митюрникова Л.А., Шеменова О.В., Мозговая Т.М., Краснова О.Н., Фодоря А.Ю., Погребова Е.С. Качество жизни населения современной России в контексте социального государства: Отчет о НИР. М.: Рос. гос. ун-т туризма и сервиса, 2010.

8. Меркулина И.А. Экономика, научные знания и инновационное образование. интеграция экономических и информационных специальностей в инновационной экономике // Российское предпринимательство, 2009. № 2-1. С. 131–135.

## STRUCTURAL CHANGES IN THE DEVELOPMENT OF FEC SECTORS IN THE INNOVATION ENVIRONMENT

SHARKOVA A.V. – doctor of economic sciences, professor, head of the Economics of Organization Department of the Financial University under the Government of the Russian Federation.

**Abstract.** The article examines the composition and structure of fuel and energy complex, the peculiarities of his development in modern conditions. There are the conclusions regarding the significance of ongoing structural transformations of industries fuel and energy complex.

**Keywords:** fuel and energy complex, industry, structure, tendency, indices, factors.

*For citation:* Sharkova A.V. Structural changes in the development of FEC sectors in the innovation environment. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 50–53. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-50-53

### References

1. The official website of the Federal Service of State Statistics of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: <http://www.gks.ru> (access date: 30.07.2017).

2. Pankov A.N. Fuel and energy complex of Russia, improving the quality of project optimization through economic and environmental efficiency // *Issues of Economics and Law*. 2015. № 6. Pp. 79–82.

3. Sinyak Yu.V., Nekrasov A.S., Voronina S.A., Semikashov V.V., Kolpakov A.Yu. Fuel and energy complex of Russia: opportunities and prospects [Electronic resource] // *Problems of forecasting*. 2013. No. 1 Pp. 4–21. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/toplivno-energeticheskiy-kompleks-rossii-vozmozhnosti-i-perspektivy> (access date: 30.07.2017).

4. Trifonov Yu.V., Veselova N.V. Use of the integrated approach to the study of structural changes in the analysis of the oil industry in Russia // *Bulletin of the Nizhny Novgorod University. N.I. Lobachevsky. Series: Social Sciences*, 2015, No. 4 (40). Pp. 45–52.

5. Sharkova A.V. Influence of the process of globalization on the use of the labor potential of the national and world economy // *Problems of Modern Economics*, 2003. No. 3-4. Pp. 78–79.

6. Sharkova A.V. Theoretical aspects of research of innovation activity in the works of Russian and foreign scientists // *Modern entrepreneurship in Innovation Economics, Theory and Practice* (monograph), 2015. Pp. 10–18.

7. Pavlenok P.D., Kharitonova T.V., Krivosheeva T.M., Anikeeva O.A., Mityurnikova L.A., Shemenova O.V., Mozgovaya T.M., Krasnova O.N., Fodorya A.Yu., Pogrebowa E.S. Quality of life of the population of modern Russia in the context of the social state // *Report on research*, 2010.

8. Merkulina I.A. Economics, scientific knowledge and innovative education. Integration of economic and information specialties in the innovation economy // *Russian Entrepreneurship*, 2009. No. 2-1. Pp. 131–135.

## КРИТЕРИИ СОЗДАНИЯ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ

**Евтянова Д.В.**

ЕВТЯНОВА Дарья Вячеславовна – аспирант кафедры стратегического планирования и экономической политики, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (МГУ им. М.В. Ломоносова), факультет государственного управления.

E-mail: evtyanova@mail.ru

**Аннотация.** На основании анализа данных о текущих подходах к цифровой экономике в Российской Федерации сделан вывод о том, что под ЦЭ понимается лишь внедрение ИТ в отдельных сферах государства, но не учитывается цифровая экономика производства. Цифровая экономика – это автоматизированное управление хозяйством на основе передовых информационных технологий; новый экономический уклад, основанный на эффективном информационном управлении системой производства, в котором необходим современный мир для осуществления успешного экономического роста. Для реализации нового уклада необходимо повсеместное внедрение цифровых платформ управления, которые должны соответствовать определенным критериям, чтобы выполнять свои функции. Среди критериев можно выделить следующие: эпистемологичность, компактность и простота использования, безопасность, динамичность, сбалансированность. Автор рассматривает динамическую модель межотраслевого-межсекторного баланса (МОСБ) в качестве основы цифровых платформ управления экономикой. Выделенные критерии при составлении цифровой платформы являются залогом ее успешности и возможности использования в целях стратегического планирования экономического развития, выхода из глобального экономического кризиса и перехода к новому технологическому укладу.

**Ключевые слова:** цифровая экономика, цифровые платформы, межотраслевой баланс, экономико-математическое моделирование, устойчивое развитие, экономическая политика, государственное регулирование экономики, управление экономикой.

*Для цитирования:* Евтянова Д.В. Критерии создания цифровых платформ управления экономикой // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 54–58. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-54-58

### Введение

На сегодняшний день под цифровой экономикой принято подразумевать виртуальную среду для осуществления экономической деятельности. Четкого определения понятия до сих пор нет, все основные трактовки сводятся к созданию цифровых технологий, на которых она должна базироваться. Частично цифровая экономика уже присутствует в нашей жизни в виде электронной коммерции в сфере товаров и услуг, однако реального развития требует именно цифровая экономика в сфере производства, о чем пока речи не идет. Также отсутствуют четкие требования, предъявляемые к цифровым платформам, которые должны обеспечить эффективное управление и облегчение принятия решений.

Целью данной работы является выделение критериев для создания эффективных цифровых платформ управления экономикой. Результаты данной работы и научная новизна включают в себя научно-обоснованное определение понятия «цифровая экономика», критерии для создания эффективных цифровых платформ и реализации перехода на новый экономический уклад. Данная работа представляет собой обобщение накопленного опыта экономической мысли и достижений экономической кибернетики, а также конкретизирует государственное вмешательство в экономику для выхода из глобального экономического кризиса и перехода на устойчивое экономическое развитие при помощи передовых информационных технологий.

Цифровая экономика – это автоматизированное управление хозяйством на основе передовых информационных технологий; новый экономический уклад, основанный на эффективном информационном управлении системой производства [12. С. 2–3] в рамках города, региона, страны, экономического содружества нескольких государств. Понимать под цифровой экономикой только информационные системы и базы дан-

ных для аналитики – значит сделать шаг назад, тогда как наука уже в состоянии обеспечить создание платформ не только для хранения информации, но и для управления процессами.

Трудность состоит в том, что цифровая экономика – это более глобальное понятие, которое включает в себя больше, чем автоматизацию управления транспортом, электронное правительство и государственные услуги, но пока только эти элементы развиваются в Российской Федерации. Даже в этом узком плане Европейские державы и продвинутая Азия уже давно шагнули вперед, что можно увидеть даже на примере идентификационных карт, которые заменили гражданам множество отдельных документов и служат даже для автоматизированного прохождения таможенного контроля при пересечении границы. Что касается электронного правительства, выраженного в межведомственном взаимодействии, то Российская Федерация пока и с этим справляется с трудом: переход на электронную форму состоит из череды трудностей с ручным вводом объемных данных из архивов, а также с некомпетентностью самих сотрудников государственных органов.

В.В. Путин обозначил цифровую экономику приоритетным направлением для развития, и в данном случае имеется в виду именно цифровая экономика производства, потому что все остальное является вытекающими отсюда последствиями (и инфраструктура, и здравоохранение и прочее). С научной точки зрения это кибернетическая система, представляющая собой механизм управления экономикой, производственными цепочками связей, предполагающая возможность согласовывать все процессы производства во времени и пространстве.

Трехлетний план развития цифровой экономики, о котором сообщил заместитель начальника экспертного управления Администрации Президента РФ Леонид Осипов [16], будет включать шаги по внедрению высоких технологий в экономику, источники финансирования и исполнителей, но по факту

он должен закреплять и понятие цифровой экономики, а также сроки реализации всех шагов, иначе появится очередная «Стратегия-2020», которая не несет обязательного характера исполнения. Но главная проблема заключается не в этом, а в том, что пока цифровая экономика воспринимается как электронная база данных, справочник, который не используется (или используется ограниченным количеством государственных органов только в целях документооборота). Реализация проекта уже влечет огромные издержки и затраты, потому что пока это просто создание технологий ради технологий.

### Основные трудности при создании цифровых платформ

Правительство РФ активно интересуется современными технологиями, передовые чиновники хотят в ближайшем будущем внедрить аналоги Blockchain и Big Data, а также использовать искусственные нейронные сети, но проблема заключается в том, что это лишь инструменты для решения задач, а не панацея. Для того чтобы решить какую-то проблему, нужно выявить ее и построить конкретный алгоритм действий, план, в ходе которого уже можно будет использовать отдельные технологии, подходящие под стратегию и конечную цель.

Так, например, Юрий Громыко считает [15], что проблема формирования цифровых платформ заключается в эпистемических технологиях, то есть технологиях поиска проблем и употребления знаний для их решения. Именно в этом заключается основная проблема российской «цифровизации»: мы не знаем, зачем нам нужны платформы, а они, в свою очередь, не несут никакого реального функционала. И тогда как в США под «цифровизацией» экономики понимается создание системы, объединяющей производственные цепочки разных компаний, что можно использовать для управления, у нас до сих пор платформы ориентированы на создание информационных баз и реестров. Таким же образом агентство стратегических инициатив планирует создать платформу для координации и взаимодействия компаний, но без базы в виде межотраслевого баланса, основанного на динамической модели. Это будет очередная «мертвая» информационная таблица, которую нельзя использовать в управленческих целях.

Также важным аспектом цифровой экономики является безопасность, которую государство не всегда в состоянии обеспечить. Сюда входит безопасность и личных данных, и корпоративных, не говоря уже о государственных. Стратегически важной задачей является обеспечение безопасности финансовой деятельности, что гарантирует не только эффективную экономическую деятельность, но и социальную стабильность.

Переход к цифровой экономике связан и с другого рода трудностями: техническими и кадровыми. Сюда относится отсутствие квалифицированных кадров, «утечка мозгов», невозможность обеспечить IT-специалистам заработные платы на конкурентоспособном уровне (по сравнению с иностранными государствами), отсутствие национальных и «безопасных» разработок программного обеспечения для будущих платформ.

Если сводить цифровую экономику к электронным государственным услугам и электронной демократии, то стоит также отметить, что на сегодняшний день не у всех граждан Российской Федерации есть доступ к интернету [19].

Реализация программы цифровой экономики также сопряжена с серьезным влиянием на рынок труда (сокращением рабочих мест за счет роботизации и автоматизации), ростом бюрократизации и разрастанием государственного аппарата (созданием огромного количества дополнительных агентств и служб).

### Критерии создания цифровых платформ

Как уже было сказано ранее, переход к производственно-му процессу на основе передовых ИТ и создание цифровой

платформы для управления экономикой сопряжены с различными трудностями и требуют времени, финансирования, трудовых ресурсов и настойчивости, но также необходимы и границы. Чтобы не происходила подмена понятия «цифровой экономики» и цифровые платформы для управления экономикой не заменялись документооборотом, нужны рамки, а точнее критерии создания этих платформ.

Во-первых, необходимо заметить, что в основе цифровых платформ управления может находиться только экономико-математическая модель (ЭММ), а не обычная информационная система. Иначе опять произойдет подмена понятий и все сведется к созданию реестров и баз данных. Любая задача производства должна быть прописана с помощью языка алгоритмов [13].

Во-вторых, критерием оценки эффективности цифровых платформ управления экономикой является их возможность достичь конечной цели экономической политики, успешное выполнение функций и краткосрочных задач по выравниванию баланса между отраслями производства. В отличие от документооборота и баз данных, оценка которых происходит по компонентам [7. С. 107–111], такие системы не требуют составления отдельных индикаторов их эффективности, так как текущее состояние экономики, управление которой осуществляется автоматизированно, является главным критерием. Однако для создания таких цифровых платформ управления необходимо выделить критерии минимальной достаточности, к которым можно отнести следующие:

**1. Эпистемологичность.** Цифровая платформа управления экономикой должна быть стратегически обоснованной, соответствовать целям и задачам экономической политики государства, иметь понятный и четкий план.

**2. Компактность и простота использования.** Эффективная цифровая экономика – это не только агрегация больших объемов данных. В отличие от Big Data и других механизмов работы с данными цифровые платформы управления экономики имеют ограниченное количество показателей, по которым составляется баланс и принимается решение. Автоматизированная система управления позволяет осуществлять работу легко и с минимальными требованиями от специалистов, контролирующих систему. Для создания и использования цифровых платформ управления не требуется большое количество сотрудников и дополнительных организаций, затраты минимизированы.

**3. Безопасность.** Безопасность – это важнейший принцип при создании цифровой платформы, так как любое вмешательство со стороны может сказаться на распределении ресурсов и принятии решений. Безопасность цифровых платформ – состояние информационной сохранности ресурсов системы, защищенности от внешних и внутренних вмешательств (под внутренними понимаются угрозы со стороны пользователей самой системы). Информационная безопасность государственных цифровых платформ не может обеспечиваться на аутсорсинге, даже внутри территории самого государства.

На сегодняшний день государство осуществляет закупки АРМ (автоматизированных рабочих мест), которые представляют собой отдельный компьютер с зашифрованным программным обеспечением, код которого изменен до такого состояния, что сам разработчик не может получить доступ и внести изменения в уже готовую к работе платформу (платформа теряет связь с разработчиком, но все равно может быть подвергнута хакерским атакам). Отдел безопасности сформирован внутри самой площадки использования цифровой платформы и работает круглосуточно, но проблема заключается в том, что за безопасность отвечают постоянные обслуживающие сотрудники, с организацией которых государство заключает контракт.

Под вопросом остается операционная система создания цифровых платформ, потому что изменение кода не гарантирует абсолютную безопасность. Это означает, что мы нуждаемся в национальной операционной системе, разработанной по новейшей технологии создания ядра, способного обеспечить безопасность, скорость работы, эффективность и отсутствие сбоев внутри компонентов. И уже на ее основе необходимо создавать цифровые платформы, используя технологии шифрования, например, по аналогии с Bitmessage, которая основана на сильнейшей криптографии и децентрализованности.

Сейчас главная задача государства – обеспечить безопасность цифровых платформ для управления экономикой и возрождения материальной составляющей, а затем уже обеспечить переход на кардинально новую финансовую технологию, которая носит вторичную важность для реальной экономики.

Глава Центрального Банка Эльвира Набиуллина видит в криптовалютах опасность в виде анонимности транзакций, возможности использования для финансирования терроризма и нелегальной деятельности, а также в виде суррогата, что приведет к подрыву текущего денежного обращения [14]. Чтобы не допустить то, о чем говорит Эльвира Набиуллина, ЦБ должен своевременно освоить передовые технологии в нужном русле. Если говорить о криптовалютах, то выходом мог бы стать «крипторубль» для внутренних государственных процессов (с обменным курсом в пропорции 1 : 1), но проблема будет в прозрачности транзакций, а именно в произволе в системе государственных заказов и возможности воровства бюджетных средств. С одной стороны, это существенно упростило бы многие внутригосударственные расчеты, но, с другой стороны, переход на единую и официальную внутреннюю криптовалюту требовал бы должного и серьезного государственного регулирования и контроля. Технология может быть успешно реализована за счет полного отказа от других вариантов расчетов и открытой отчетности, где за каждой транзакцией стоял бы документ с подписью ответственного чиновника. Использование криптовалюты гипотетически возможно и негосударственными компаниями при переходе к открытой отчетности по транзакциям и ужесточении ответственности, что упростило бы государству отслеживание уклонения от налогов и контроль за всеми действиями. Но на сегодняшний день это практически невозможно из-за коллизий в законодательстве. Пока ЦБ не в состоянии обеспечить эмиссию виртуальной валюты наравне с реальной, и главной проблемой остается подкрепленность валюты материальной составляющей, чем сейчас не может похвастаться рубль.

Технология Blockchain представляет сейчас значительный интерес, так как она позволяет значительно сократить затраты и время при проведении транзакций, а главное – обеспечить безопасность [11]. На сегодняшний день для сферы финансов и обмена данными в целом это гораздо более приоритетное направление для исследования и внедрения, нежели сама криптовалюта, которая также базируется на ней. Так, например, Швеция перевела свою базу данных земельных участков на эту технологию, что теперь гарантирует невозможность подделки информации и запрет изменений (любые изменения входят после согласования в систему как новая запись, а не замена предыдущей) [18]. Технология блокчейна позволяет значительно сократить издержки и увеличить скорость операций.

**4. Динамичность.** Динамическая система включает в себя механизм прямой и обратной связи, чувствительность к изменениям, фактор времени, пространства, ориентацию на спрос конечного потребителя и конечную цель. При составлении баланса расчеты цифровой платформы позволяют корректировать пропорции, чтобы избежать кризиса в режиме «реального времени».

**5. Сбалансированность.** Показателем эффективности системы является ее способность обеспечивать баланс, что

является залогом пропорционального развития. Управление экономикой на базе межотраслевого баланса является важнейшим инструментом для восстановления связей между отраслями и производственных цепочек связей.

Сбалансированность напрямую связана с критерием динамичности. Эффективная цифровая платформа для управления экономикой может быть создана лишь на основе динамической модели межотраслевого баланса (МОСБ) – это система экономико-математических алгоритмов с прямой и обратной связью [6. С. 79–83]. Модель имитирует развитие реального объекта управления и обеспечивает итеративное согласование потребностей конечных потребителей с возможностями производителей [4. С. 5–250]. Внедрив динамическую модель МОСБ, государство получит возможность в режиме реального времени корректировать цели экономического развития, направлять инвестирования и изменять баланс сил в экономике в зависимости от уточненных производственных возможностей и спроса конечных потребителей, ставить перед собой реально достижимые цели развития в установленные сроки.

Все содержимое баланса является матрицей, рассчитанной по алгоритмам. Так как планирование экономического развития – это итеративный процесс, корректировка исходных данных будет непрерывным автоматизированным процессом. С помощью такой корректировки можно изменить структуру экономики, убрать перекося в производстве.

### Применение цифровых платформ с целью устойчивого экономического роста

Согласно заявлениям Министерства связи Российской Федерации проект реализации цифровой экономики будет состоять из трех слоев [17]: 1) среда; 2) платформы; 3) технологии, рынки и отрасли экономики. Министерство ставит перед собой задачу – сфокусироваться на первых двух слоях для реализации программы, так как считает их приоритетными. Безусловно, законодательная база, кадры, инфраструктура и безопасность, научные исследования и разработки важны, но реализовать программу без конкретного плана действий будет невозможно, тем более что ответственность за неисполнение отсутствует. Что касается третьего слоя, он представляет наибольший интерес с точки зрения последствий внедрения цифровых платформ, потому что на сегодняшний день включает «умный город», цифровое образование, здравоохранение и государственное управление. Как мы можем наблюдать, о производственных процессах здесь речи не идет, то есть реальный сектор экономики никак не затронут. Рядовому потребителю необходимо внедрение ИТ в эти сферы для оптимизации, удобства и сокращения издержек, но, к сожалению, на росте экономики и выходе из глобального экономического кризиса это никак не скажется.

С точки зрения выгоды пока проект цифровой экономики, который мы сейчас наблюдаем в Российской Федерации, выгоден только подрядным организациям, осуществляющим государственные заказы, специалистам в программировании и проектным менеджерам, потому что они готовы предложить эти технологии и реализацию программы. Создать электронную базу не трудно, и оплата этой работы значительно превышает затраты труда. Одними из ключевых бенефициариев являются коррупционеры и люди, близкие к системе государственных заказов, так как программы реализации цифровых платформ обладают крупными бюджетами, которые достаточно просто присвоить. Для общества и заказчиков (государства) такая реализация цифровой экономики не принесет никакой пользы, потому что это «мертвая» информационная система. В данном случае это связано исключительно с подменой понятия цифровой экономики как системы управления документооборотом.

Создание цифровых платформ управления экономикой – это стратегически важная задача, решение которой способ-

но не только восстановит материальное производство, заложит основу внедрения будущих инноваций, но и обеспечит опережающее развитие Российской Федерации, которая сейчас лишь догоняет передовые западные страны. Для того чтобы цифровые платформы эффективно осуществляли свои задачи, они должны отвечать критериям их разработки: эпистемологичности, компактности и простоты использования, безопасности, динамичности и сбалансированности.

Автоматизированное управление экономикой способно значительно повысить производительность труда за счет грамотного распределения инвестиций, ориентацию на производство средств производства и сохранение баланса между

отраслями. Также это будет способствовать снижению транспортных, транзакционных и трансакционных издержек, перераспределению рабочих ресурсов.

Цифровая экономика, ориентированная на управление и созданная согласно критериям, несет лишь плюсы для малого и среднего бизнеса, так как компании смогут как образовываться вокруг цифровой платформы (на ее базе), так и внедрять платформы в уже существующие предприятия [10. С. 10–203] для оптимизации, сокращения издержек и планирования с целью стабильного функционирования и максимизации прибыли.

### Источники

1. Ведута Е.Н. Межотраслевой-межсекторный баланс: механизм стратегического планирования экономики. — М.: Академический Проект, 2016. 240 с.
2. Ведута Е.Н. Стратегия и экономическая политика государства. Учебное пособие для вузов. М.: Академический Проект, 2004. 456 с.
3. Ведута Е.Н., Джакубова Т.Н. Экономическая наука и экономико-математическое моделирование. // Государственное управление. Электронный вестник факультета государственного управления МГУ им. М.В. Ломоносова. 2016. № 57. С. 287–307.
4. Ведута Н.И. Социально эффективная экономика / Под общ. ред. докт. экон. наук Е.Н. Ведута. М.: Изд-во РЭА, 1999. 254 с.
5. Евтянова Д.В. Взаимосвязь хозяйствующих субъектов и государства в процессе антикризисного управления // Символ науки. 2015. № 10-1. С. 40–45.
6. Евтянова Д.В. Взаимосвязь экономического и финансового кризиса в контексте государственного регулирования экономики // Экономические системы. 2017. Т. 10. № 2 (37). С. 79–83.
7. Круковский М.Ю. Критерии эффективности систем электронного документооборота // Системи підтримки прийняття рішень. Теорія і практика. Киев: ІППМС НАНУ, 2005. С. 107–111.
8. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 2. М.: Эксмо, 2011. 1200 с.
9. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 3. М.: Эксмо, 2011. 1200 с.
10. Hagstrom P. New Wine in Old Bottles: Information Technology Evolution in Firm. Strategy and Structure. J. Birkinshaw and P. Hagstrom, eds. The Flexible Firm. Capability Management in Network Organizations, Oxford University Press, Oxford etc, 2000. 204 p.
11. Blockchain – speeding up and simplifying cross-border payments [Электронный ресурс] // Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/nl/nl/pages/financial-services/articles/1-blockchain-speeding-up-and-simplifying-cross-border-payments.html> (дата обращения: 09.09.2017).
12. Ernst D. The evolution of a «digital economy»: research issues and policy challenges [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eastwestcenter.org/publications/evolution-digital-economy-research-issues-and-policy-challenges> (дата обращения: 08.09.2017).
13. О цифровизации без эйфории // Научно-исследовательский центр проблем национальной безопасности [Электронный ресурс]. URL: <http://nic-pnb.ru/analytics/o-tsifrovizatsii-bez-ejforii> (дата обращения: 09.09.2017).
14. Калюков Е., Химшиашвили П. Набиуллина заявила о подобии «золотой лихорадки» вокруг криптовалюты [Электронный ресурс] // РБК. URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/59b2770c9a7947529ca85150> (дата обращения: 08.09.2017).
15. Громыко Ю. Цифровая экономика и пробелы инфраструктурной революции [Электронный ресурс] // UA REGNUM. URL: <https://regnum.ru/news/innovatio/2245372.html> (дата обращения: 06.09.2017).
16. Правительство подготовит план мероприятий для развития цифровой экономики на три года // ТАСС [Электронный ресурс]. URL: <http://tass.ru/pmef-2017/articles/4310080> (дата обращения: 08.09.2017).
17. Глава Минкомсвязи рассказал про три слоя цифровой экономики России [Электронный ресурс] // ТАСС. URL: <http://tass.ru/ekonomika/4277346> (дата обращения: 08.09.2017).
18. Sweden's blockchain-powered land registry is inching towards reality [Электронный ресурс] // QUARTZ. URL: <https://qz.com/947064/sweden-is-turning-a-blockchain-powered-land-registry-into-a-reality> (дата обращения: 10.09.2017).
19. Шарков Ф.И. Развитие виртуальных сетевых сообществ в интернете // Коммуникология. 2015. Т. 3. № 5. С. 29–46.

## THE CRITERIA FOR THE CREATION OF DIGITAL ECONOMIC MANAGEMENT PLATFORMS

EVTYANOVA D.V. – postgraduate student, Lomonosov Moscow State University, School of Public Administration.  
E-mail: evtyanova@mail.ru

**Abstract.** Based on the analysis of data on current approaches to the digital economy in the Russian Federation, it was concluded that DE is understood only as the implantation of IT in certain areas of the governmental regulation, but the state does not take into account the digital economy of production. The digital economy is the automated management of the economy on the basis of the IT; a new economic structure based on an effective information management of the production system, which a modern world requires for successful economic growth. To implement a new approach in economy, the introduction of digital management platforms is necessary everywhere, which must meet certain criteria in order to fulfill their functions. The following criteria can be singled out: epistemology, compactness and ease of use, safety, dynamism, balance. The author considers the dynamic model of the intersectoral interindustrial – intersectoral balance (Intersectoral Strategic Balance) as the basis of digital platforms for managing the economy. These criteria in the development of the digital platform are the key to success and the ability to use for strategic planning of the economic development, to exit from the global economic crisis and to achieve transition to a new technological order.

**Keywords:** digital economy, digital platforms, intersectoral balance, mathematical modeling in economics, sustainable development, economic policy, governmental regulation, state regulation of the economy.

*For citation:* Evtyanova D.V. The criteria for the creation of digital economic management platforms. Economic Systems. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 54–58. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-54-58

### References

1. *Veduta E.N.* (2016) Interindustrial – intersectoral balance: a mechanism of the strategic economic planning: manual for high schools. M.: Academic Prospect. 240 p.
2. *Veduta E.N.* (2004) Strategy and economic policy of the state. Moscow: Akademicheskyy prospect. 456 p.
3. *Veduta E.N., Dzakubova T.N.* (2016) Economics and economic-mathematical modeling // Public Administration. Electronic gazette of the faculty of public administration Lomonosov Moscow State University. No. 57. Pp. 287–307.
4. *Veduta N.I.* (1999) Social effective economy. Moscow: Publishing House REA. 254 p.
5. *Evtyanova D.V.* (2015). The relationship of the business entities and the state in the process of the crisis management. Science magazine Symbol. No. 10-1. Pp. 40–45.
6. *Evtyanova D.V.* (2017) The relationship between the economic and financial crisis in the context of the state regulation of the economy and the overcoming the global economic crisis. Magazine Economic systems. Vol. 10. No. 2 (37). Pp. 79–83.
7. *Krukovskiy M.Y.* (2005) Criteria of efficiency of systems of electronic document circulation. Systems of support of decision-making. The theory and practice. Pp. 107–111.
8. *Marx K.* (2011) Capital. Critique of Political Economy. Vol. 2. M.: Eksmo. 1200 p.
9. *Marx K.* (2011) Capital. Critique of Political Economy. Vol. 3. M.: Eksmo. 1200 p.
10. *Hagstrom P.* (2000). New Wine in Old Bottles: Information Technology Evolution in Firm. Strategy and Structure, Birkinshaw, J. and P. Hagstrom, eds. The Flexible Firm. Capability Management in Network Organizations, Oxford University Press, Oxford etc. 204 p.
11. Deloitte [Electronic resource]. URL: <https://www2.deloitte.com/nl/nl/pages/financial-services/articles/1-blockchain-speeding-up-and-simplifying-cross-border-payments.html> (access date: 09.09.2017).
12. *Ernst D.* The evolution of a «digital economy»: research issues and policy challenges [Electronic resource]. URL: <http://www.eastwestcenter.org/publications/evolution-digital-economy-research-issues-and-policy-challenges> (access date: 08.09.2017).
13. Scientific research center of the national security issues [Electronic resource]. URL: <http://nic-pnb.ru/analytics/o-tsifrovizatsii-bez-ejforii> (access date: 09.09.2017).
14. RBC [Electronic resource]. URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/59b2770c9a7947529ca85150> (access date: 08.09.2017).
15. Information agency Regnum [Electronic resource]. URL: <https://regnum.ru/news/innovatio/2245372.html> (access date: 06.09.2017).
16. Information agency TACC [Electronic resource]. URL: <http://tass.ru/pmef-2017/articles/4310080> (access date: 08.09.2017).
17. Information agency TACC [Electronic resource]. URL: <http://tass.ru/ekonomika/4277346> (access date: 08.09.2017).
18. QUARTZ [Electronic resource]. URL: <https://qz.com/947064/sweden-is-turning-a-blockchain-powered-land-registry-into-a-reality> (access date: 10.09.2017).
19. *Sharkov F.I.* (2015) Development of virtual network communities on the Internet // Kommunikologiya. Vol. 3. No 5. Pp. 29–46.

## ИННОВАЦИИ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. СПОРТ

**Ищенко М.М., Изаак С.И.**

ИЩЕНКО Маргарита Михайловна – кандидат экономических наук, доцент, негосударственная автономная некоммерческая организация высшего образования «Институт Мировых Цивилизаций» (НАНО ВО ИМЦ).  
E-mail: mmargo.i@mail.ru

ИЗААК Светлана Ивановна – доктор психологических наук, профессор, негосударственная автономная некоммерческая организация высшего образования «Институт Мировых Цивилизаций» (НАНО ВО ИМЦ).  
E-mail: sports-8@mail.ru

**Аннотация.** Статья посвящена актуальной проблеме инновационного развития индустрии физической культуры и спорта. Исследованы и раскрыты вопросы необходимости разработки и особенностей реализации нововведений. Выявлена и обоснована необходимость инноваций как движущей силы обеспечения конкурентоспособности современной организации. Изучена специфика и раскрыты особенности инновационной деятельности в области физической культуры и спорта. Сгруппированы стратегии создания и продвижения инновационных продуктов с учетом временных параметров. Представлены технологическая цепочка реализации нововведений и краткая характеристика основных этапов с учетом специфики прикладной отрасли.

**Ключевые слова:** социально ориентированный тип развития, инновации, нововведения, индустрия физической культуры и спорта, современный рынок, инновационная деятельность, конкурентоспособность, предпринимательство, технологическая цепочка реализации нововведений, трансферт, бенчмаркинг, адаптация, внедрение.

*Для цитирования:* Ищенко М.М., Изаак С.И. Инновации. Предпринимательство. Спорт // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 59–63. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-59-63

Переход российской экономики к инновационному социально ориентированному типу развития предполагает создание и ускоренное распространение эффективных организационно-экономических механизмов функционирования любой отрасли экономики, в том числе и отрасли физической культуры и спорта. Реализация Стратегии развития физической культуры и спорта Российской Федерации до 2020 г. и разработка стратегического прогноза на период до 2030 г. предполагает создание условий, обеспечивающих возможность вести гражданам здоровый образ жизни, систематически заниматься физической культурой и спортом, получить доступ к развитой спортивной инфраструктуре, а также повысить конкурентоспособность российского профессионального спорта [12].

В Стратегии развития физической культуры и спорта в РФ на период до 2020 г. декларированы основные вызовы предстоящего долгосрочного периода, среди которых названа проблема значительного отставания РФ от ведущих спортивных держав по уровню разработки и внедрения инновационных спортивных технологий, что существенно затрудняет процесс развития и негативно сказывается на конкурентоспособности российского спорта [1].

Изучение вопросов необходимости разработки и особенностей реализации нововведений в форме новой технологии или продукта авторами данной статьи предлагается исследовать с точки зрения следующих основных аспектов: инновации, предпринимательство, спорт.

Необходимость применения инноваций в развитии индустрии физической культуры и спорта раскрывается в том, что инновационная составляющая является движущей силой глобальной конкурентоспособности и инструментом достижения стратегических целей деятельности. Конкурентоспособность спортивного предпринимательства формирует в целом конкурентоспособность российского спорта, поэтому развитие и применение в ней инновационных технологий в настоящее время является задачей первостепенной важности.

Особенности конкурентной борьбы в спортивном бизнесе заключаются в риске утраты лидирующих позиций, так как

в отрасли объективно существуют факторы быстрого достижения положительных коммерческих результатов, а также факторы потери лидирующих позиций. Кроме этого, развитие сферы физической культуры и спорта иногда происходит за счет ограниченного набора факторов. Например, для профессионального спорта набор данных факторов можно представить в виде схемы (рис. 1).

Из схемы видно, что в развитии профессионального спорта выделяют четыре основополагающих фактора: развитие природного таланта, развитие врожденных способностей, методики подготовки и тренировки, технические и технологические нововведения в производстве спортивного оборудования, одежды, экипировки и т. п. Следовательно, необходим постоянный поиск новых научных разработок и инноваций в области спортивной медицины, физиологии, биомеханики, фармакологии, психологии и производства.

Повсеместное применение инновационных технологий способствует:

- оптимизации использования как бюджетных, так и внебюджетных источников финансирования;
- улучшению результатов российских спортсменов на соревнованиях всех уровней;
- вовлечению в спортивную деятельность широких слоев населения;
- росту количества и качества услуг, предоставляемых населению в области спорта и физической культуры.

С точки зрения предпринимательства индустрия физической культуры и спорта за последние годы преобразовалась в самостоятельную отрасль предпринимательской деятельности. Так, по данным исследований в области детско-юношеского спорта в последние годы наблюдается рост внебюджетных источников финансирования [6]. Внебюджетными источниками финансирования в спортивных школах могут быть поступления от продажи населению платных физкультурно-спортивных услуг, от консалтинговой деятельности, от проведения обследования спортсменов с целью формирования программ спортивной подготовки; от оказания услуг сдачи помещений в аренду и др. Отмечается

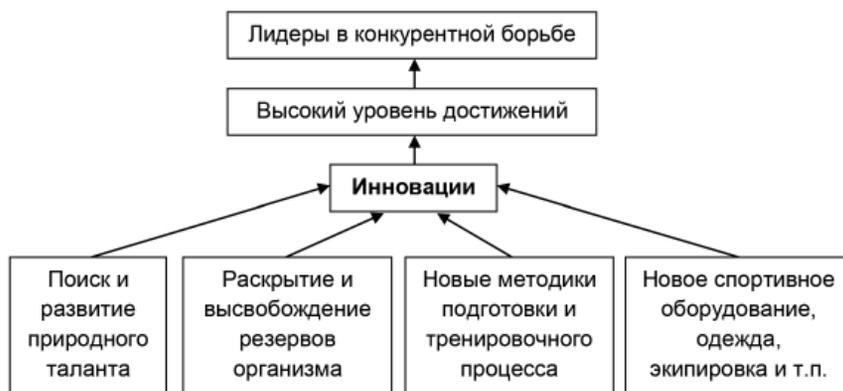


Рис. 1. Взаимосвязь факторов развития с инновационной деятельностью

тенденция роста частных инвестиций в деятельность организаций [5], развитие государственно-частного партнерства [4; 8]. Указанные тенденции обозначены и в стратегическом прогнозе развития физической культуры и массового спорта на период до 2030 г. [12] Увеличению затрат государства на подготовку спортсменов, активное привлечение частных инвестиций способствуют развитию всей системы физического воспитания, студенческого спорта, спорта высших достижений и др. [7; 9]

Современные рынки спортивных товаров, услуг и информации характеризуются быстрым развитием и обострением конкуренции. Напряженную борьбу за потребителей, зрителей, покупателей и пользователей интернета одновременно ведут десятки и сотни тысяч производителей спортивных товаров, спортивных телеканалов, радиостанций, специализированных веб-сайтов, профессиональных клубов, спортивных магазинов, спортсооружений и фитнес-клубов. В систему конкурентных отношений вступают также субъекты смежных отраслей предпринимательства – такие как развлекательное телевидение, кино, эстрада, цирк, событийный туризм и другие сферы досуговой деятельности. Ну и, наконец, свою долю рынка стремятся приобрести и расширить представители индустрии красоты и здоровья, санаторно-курортного дела, ресторанного бизнеса.

Индустрия физической культуры и спорта – это взаимопроникновение материального и нематериального производства, что, безусловно, сказывается на специфике предпринимательской деятельности. Материальное производство обеспечивает производство новых изделий по заказам, перемещение грузов, ремонт спортивных товаров, производство спортивного инвентаря. Нематериальные услуги удовлетворяют духовные, интеллектуальные потребности, обеспечивают восстановление здоровья, физическое развитие личности, повышение профессионального мастерства. Эффект от потребления этих услуг зависит не только от условий производства, но и от условий потребления, и носит долговременный характер, так как услуги спорта формируют здоровый человеческий капитал и обеспечивают его воспроизводство.

Кроме этого, предпринимательская и инновационная деятельность для профессионального спорта заключается в производстве для потребителей продукта в виде зрелищных услуг. Зрители получают психологическое удовлетворение от потребления этих услуг, готовы оплачивать их. Чем выше качество этих услуг, тем выше цена. Эти услуги обладают элементом постоянной новизны. Спортивные соревнования – это всегда новое зрелище, не повторяющее предыдущее. Они сохраняемы и воспроизводимы, могут быть записаны на электронный носитель или воспроизводиться на телевидении и в интернете. На всех уровнях профессионального спорта осуществляется инновационная деятельность.

Таким образом, объектом предпринимательской деятельности в спорте являются услуги, удовлетворяющие потребности общества и населения. Предпринимательская деятельность в материальном производстве в сфере спорта направлена на формирование материально-технической базы, соответствующей меняющимся условиям развития цивилизаций, научно-технического прогресса, передовому отечественному и зарубежному опыту. Инновационные проекты в этом направлении формируются по классической системе проектирования, изготовления, опробования и позиционирования более совершенного продукта на рынок.

Предпринимательская и инновационная деятельность в инфраструктуре физической культуры и спорта предусматривает создание передовых систем потребления спортивных услуг, доступность их для всех категорий населения, включая детей и пенсионеров. Инновационные проекты предусматривают фундаментальные и прикладные исследования, сбор и анализ информации, разработку наиболее прогрессивных моделей функционирования спортивных организаций и их клиентов. Например, болельщики являются потребителями спортивных услуг и информации. С экономической точки зрения они представляют интерес для производителей самых разнообразных товаров и услуг. Эти производители формируют инновационную деятельность по созданию новых товаров и услуг для данной категории потребителей, получая при этом существенную прибыль.

Большое влияние оказывают болельщики при заключении пари на исход соревнований. Формируется букмекерский бизнес, со специфической инновационной деятельностью. Таким образом, болельщики косвенно участвуют в финансовой поддержке спорта, его развитию. Спортсмены и тренеры выступают, с одной стороны, как производители спортивно-зрелищных мероприятий, с другой – как потребители спортивных товаров и услуг.

Предпринимательская и инновационная деятельность также характерна для учебно-тренировочных процессов и процессов подготовки спортсменов. Основу инновационной деятельности в этом направлении составляет план-прогноз спортивных достижений. Он предусматривает подготовку преподавателей физкультуры, тренеров и повышение их квалификации, применение передовых приемов и методов учебно-тренировочной работы.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что инновационная деятельность – очень важная часть коммерческой деятельности всех субъектов индустрии физической культуры и спорта; она является необходимой для ее развития. Инновационный процесс в данном случае формируется по классической системе и на основе применения общепринятых принципов проектирования, апробации, позиционирования и технологий продвижения.

Но в то же время существует ряд особенностей и специфических характеристик конкурентной борьбы в спортивном бизнесе, а именно:

1) сложность и многоплановость потребительского рынка (большой объем потребительского рынка, огромное количество заинтересованных лиц, наличие субъектов смежных отраслей и инфраструктуры);

2) существование факторов быстрого достижения положительных коммерческих результатов;

3) повышенный риск утраты лидирующих позиций в силу очень динамичного развития данной отрасли на внешних рынках и в зарубежных странах;

4) ограниченный набор факторов развития инновационной деятельности, особенно для развития профессионального спорта.

Выделение данных специфических черт требует от инновационной деятельности особых подходов как к основным компонентам – предмету (инновация), объекту (сфера использования), потребителю (инноватор), – так и к инновационному процессу: разработке и проектированию, организации и технологиям внедрения.

Исходя из особенностей конкурентной борьбы в спортивном бизнесе, перечисленных выше, особое внимание следует уделить проблеме временных параметров инновационного процесса и существующим стратегиям его ускорения.

Скорость выхода инновации на рынок обеспечивает ее конкурентоспособность и вхождение в предполагаемую зону прибыли, поэтому особое внимание должно уделяться стратегиям, позволяющим ускорить инновационный процесс [2].

Опыт многих успешных компаний позволяет утверждать, что инновационная стратегия в современной экономике – это обязательность выхода на рынок с инновациями по мере возникновения технологических возможностей, поэтому основной чертой современной экономики является скорость воплощения инновационного процесса. Тенденция сокращения длительности жизненного цикла многих спортивных услуг, товаров и технологий влечет за собой сокращение жизненного цикла инноваций, начиная с этапа зарождения идеи новшества и заканчивая его непосредственным потреблением [3].

Ускорение создания и продвижения инновационных продуктов может осуществляться за счет следующих стратегий [11]:

- за счет продуманной стратегии продвижения продукта;
- за счет эффективной бизнес-модели;
- путем сокращения цикла создания новшества;
- на основе управления цепочкой потребителей по их инновационной активности;
- на основе «выведения продукции из обращения (канибализма)», ключевых видов деятельности и продажи лицензий.

Особый интерес представляет завершающий этап инновационного процесса или этап коммерциализации, который служит фундаментом глобальной конкурентоспособности и актуализирует поддержку развития производства знаний, высоких технологий и инноваций в различных отраслях, в том числе и в индустрии физической культуры и спорта.

Реализация нововведений в форме новой технологии или продукта предполагает следующую цепочку действий: трансферт технологий – изучение передового опыта освоения инноваций – адаптация – внедрение [10].

В экономической литературе термин «трансферт технологий» часто употребляют в связке с термином «коммерциализация технологий», сутью которого является внедрение (использование) инноваций, а содержанием – отношения, складывающиеся между создателями (и (или) собственниками) и потребителями в процессе рыночного обмена.

Существует множество вариантов трансферта, но обязательными условиями выбора можно считать следующие критерии:

- затраты на приобретение;

- продолжительность освоения;
- полнота передачи знаний;
- возможность технической поддержки при эксплуатации и др.

В изучении передового опыта освоения инноваций особый интерес вызывает использование инструмента бенчмаркинга. Бенчмаркинг является новым направлением развития бизнеса и связан с поиском и изучением наилучших методов и способов предпринимательства, чтобы эффективнее осуществлять собственный бизнес. Другими словами, бенчмаркинг представляет собой искусство обнаружения того, что другие делают лучше, усовершенствование и применение используемых методов работы.

Бенчмаркинг в равной степени включает в себя два основных процесса: оценивание и сопоставление. Оценивание – это поиск образца или лучшего способа коммерциализации инновационного процесса, используемого прямыми конкурентами или фирмами из других областей деятельности. Сопоставление – анализ эталонных показателей [10].

Следует отметить, что реализация бенчмаркинга спортивными клубами и организациями на практике сопряжена с определенными трудностями. Квинтэссенцией бенчмаркинга является заимствование и использование чужого опыта в своей деятельности. Однако многие из вопросов, интересующих конкурентов, лидеры не раскрывают, так как конфиденциальность является основой для сохранения лидерства. Раскрытие своей коммерческой тайны в области физической и психологической подготовки спортсменов, трансфертной политики, способов взаимодействия с болельщиками и партнерами чревато утратой достигнутого положения.

Использование только той части информации, которая является открытой, не дает возможности догоняющим клубам и организациям полностью «сложить мозаику» коммерческого успеха лидера, вне поля зрения остаются наиболее значимые компоненты. Недоступность необходимых сведений зачастую подталкивает конкурентов к неэтичным и незаконным действиям, связанным с тайной видеосъемкой, прослушиванием разговоров, подкупом технического персонала и прочими неблагоприятными действиями. В связи с этим обстоятельством бенчмаркинг иногда именуют конкурентной разведкой или даже шпионажем, что на самом деле не соответствует действительности, так как бенчмаркинг является новым направлением развития бизнеса и связан с поиском и изучением наилучших методов и способов предпринимательства для осуществления собственного бизнеса еще лучше и производительнее. Бенчмаркинг представляет собой искусство обнаружения того, что другие делают лучше, и изучение, усовершенствование и применение их методов работы.

Адаптация к внедрению новой технологии (или продукта) затрагивает звенья, которые будут испытывать наибольшие изменения, и связанные с ними стрессы и нагрузки. Это касается двух групп основных видов деятельности:

Первая группа – НИОКР, производство, маркетинг, логистика, торговля, сервис.

Вторая группа – это обеспечивающие виды деятельности: технологические службы, подготовка и переподготовка кадров, организационная структура, информационные потоки.

Данный набор задач требует применения механизма реинжиниринга бизнес-процессов [10].

В заключение следует отметить, что развитие спортивного предпринимательства, разработка, внедрение и популяризация инновационных технологий напрямую ведут к повышению эффективности решения основных целей и задач, стоящих перед спортивной отраслью в современных социально-экономических условиях.

## Источники

1. Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденная распоряжением Правительства РФ от 7 августа 2009 г. № 1101-р.
2. Барышева А.В., Ищенко М.М., Передеряев В.И. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. А. В. Барышевой М.: ИТК «Дашков и К°», 2007. 384 с.
3. Баранчев В.П., Ищенко М.М. Технология нововведений (создание, продвижение, трансферт и внедрение). М.: ИНФРА-М, 2008. 276 с.
4. Изаак С.И., Балунова Н.В., Власов А.А. Развитие субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации: Монография. М.: Информполиграф, 2012. 180 с.
5. Изаак С.И., Чернышов С.А. Инвестиционная стратегия предприятия: Монография. М.: Алвиан, 2012. 180 с.
6. Изаак С.И. Предпринимательская деятельность в детско-юношеском спорте: Матер. межд. науч. конф., посвященной 20-летию I Международных спортивных игр «Дети Азии» и 120-летию Олимпийского движения в стране «Международные спортивные игры «Дети Азии» – фактор продвижения идей Олимпизма и подготовки спортивного резерва». Якутск: РИО медиа-холдинга, 2016. С. 78–81.
7. Изаак С.И. Развитие студенческого спорта в России // Человеческий капитал. 2016. № 5. С. 43–45.
8. Изаак С.И. Государственно-частное партнерство в сфере физической культуры и спорта // Управление собственностью: теория и практика. М.: Современная экономика и право. 2011. № 2. С. 25–28.
9. Изаак С.И., Володкович С.Л. Актуальные проблемы сохранения здоровья студенческой молодежи в России и Белоруссии // Человеческий капитал. 2016. № 5. С. 8–10.
10. Ищенко М.М. Технологии нововведений как основа инновационного развития // Экономические системы. 2015. № 4. С. 40–42.
11. Ищенко М.М. Стратегии ускорения инновационного процесса // Экономические системы. 2016. №1. С. 41–43.
12. Паршикова Н. В., Изаак С. И. Разработка стратегического прогноза развития физической культуры и массового спорта на период до 2030 года // Человеческий капитал. 2016. № 4. С. 10–12.

## INNOVATION. ENTREPRENEURSHIP. SPORT

ISHENKO M.M. – candidate of economic sciences, associate professor, non-governmental autonomous non-profit organization «Institute of World Civilizations».  
E-mail: mmargo.i@mail.ru

ISAAC S.I. – doctor of psychology, professor, non-governmental autonomous non-profit organization «Institute of World Civilizations».  
E-mail: sports-8@mail.ru

**Abstract.** The article is devoted to the problem of innovative development of physical culture and sports industry. The need for the development and implementation of innovations is investigated and resolved. The necessity of innovation as a driving force of competitiveness of the modern organization is identified. The specificity and the peculiarities of innovative activities in the field of physical culture and sports are studied. Strategies for the creation and promotion of innovative products based on time parameters are grouped. The article is presenting the processing chain of implementing innovations and brief description of the main stages taking into account the specifics applied in the industry.

**Keywords:** socially oriented type of development, innovations, industry of physical culture and sports, modern market, competitiveness, entrepreneurship and technological process of implementation of innovations, transfer, benchmarking, adaptation, implementation.

*For citation:* Ishenko M.M., Isaac S.I. Innovation. Entrepreneurship. Sport. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 59–63. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-59-63

## References

1. Strategy of development of physical culture and sports in the Russian Federation for the period until 2020, dated 7 August 2009 № 1101-R.
2. Barysheva A.V., Ishchenko, M.M., Peredereev V.I. Innovation management. The textbook under the editorship of A. V. Barysheva. M.: PTC «Dashkov & Co.», 2007. 384 p.
3. Barancheva V.P., Ishchenko, M.M. Technology innovations (the establishment, promotion, transfer and implementation). M.: INFRA-M, 2008. 276 p.
4. Izaak S.I., Balonov N.V., Vlasov A.A. Development of small entrepreneurship in the Russian Federation: Monograph. M.: Informology, 2012. 180 p.
5. Izaak S.I., Chernyshov S.A. The investment strategy of the enterprise: Monograph. M.: Alvian, 2012. 180 p.
6. Izaak S.I. Entrepreneurship in youth sport: Mat. int. scientific. conf. dedicated to the 20th anniversary of the first International sports games «Children of Asia» and the 120th anniversary of the Olympic movement in the country «International sports games «Children of Asia» factor of promoting the ideas of Olympism and sports reserve training». Yakutsk: RIO media holding, 2016. Pp. 78–81.
7. Izaak S.I. Development of student sports in Russia // Human capital. 2016. No 5. Pp. 43–45.

8. *Izaak S.I.* Public-private partnership in the sphere of physical culture and sport // Management of property: theory and practice. M.: Modern Economics and law, 2011. No. 2. Pp. 25–28.
9. *Izaak S.I., Volodkovich S.L.* Actual problems of preservation of health of student youth in Russia and Belarus // Human capital. 2016. No 5. Pp. 8–10.
10. *Ishchenko M.M.* Technology innovation as the basis for innovative development // Economic system. 2015. No. 4. Pp. 40–42.
11. *Ishchenko M.M.* Strategies to foster innovation // Economic system in 2016. No. 1. Pp. 41–43.
12. *Parshikova N.V. Izaak S.I.* Development of a strategic forecast of development of physical culture and mass sport in the period up to 2030 // Human capital. 2016. No. 4. Pp. 10–12.

# ТРУД И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

## ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОЕ НАСЕЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

**Семенова О.А., Щанкина А.А.**

СЕМЕНОВА Ольга Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством, доцент кафедры менеджмента и экономики образования Мордовского государственного педагогического института им. М.Е. Евсевьева, Саранск, Россия.

E-mail: sem-ol@yandex.ru.

ЩАНКИНА Анна Александровна, студентка Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», направление подготовки «Экономика», Москва, Россия.

E-mail: annachankina@yandex.ru.

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию особенностей рынка труда в России в период 1990–2013 гг. Был проведен статистический анализ показателя «экономически активное население России». В ходе исследования выявлены особенности социальной организации общества, связанные с численностью экономически активного населения, которые отражают особенности периода рыночных реформ.

**Ключевые слова:** рынок труда, экономически активное население, социальная организация общества.

*Для цитирования:* Семенова О.А., Щанкина А.А. Экономически активное население современной России // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 64–68. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-64-68

### Проблемы развития российской экономики в переходный период

Отечественные экономисты оценивают современное состояние российской экономики как переходное. Переход от одной социально-экономической системы к другой – процесс длительный. Конечно, он завершится не скоро. Но возможны положительные изменения в стране, движение к плюралистической демократии, гражданскому обществу и социальному рыночному хозяйству при всех проблемах и задержках [1. С. 10].

По мнению Н.В. Биггарт (2001), попытки радикально изменить развивающиеся экономики с целью помочь им достигнуть положения «совершенного» рынка на протяжении нескольких лет оказывались безуспешными и жалкими. Социальным институтам таких развивающихся стран, как Россия, Чехия, Индонезия и Таиланд, был нанесен серьезный урон. Они пострадали от попытки включить их в вымышленную модель экономического развития [2. С. 53].

Жизнь показывает, что успешных путей для развития экономики может быть несколько. Экономическое развитие не обусловлено одним решающим фактором. Оно не привязано к единственно возможной траектории. Экономический рост наблюдается в тех странах, где удается дополнить свои уникальные исторические модели организации общества возможностями мирового рынка [3. С. 23].

Учитывая это обстоятельство, интересным объектом исследования является рынок труда России. Он представляет собой институт, сводящий вместе покупателей и продавцов труда (работодателей и работников). Это система общественных отношений, которая отражает уровень развития экономики и достигнутый баланс интересов между участниками рынка [4. С. 105].

В процессе рыночных экономических реформ с 1990 г. и по настоящее время наиболее заметными представляются изменения, касающиеся рабочей силы или экономически активного населения. Принято считать, что экономически активное

население страны – это население, которое имеет или может иметь необходимый источник средств для своего существования. Исследователи отмечают, что в период рыночных реформ в России у экономически активного населения появляются социальные проблемы, требующие решения [5. С. 114].

За 14 пореформенных лет многие трудовые ценности экономически активного населения России существенно изменились. Это свидетельствует об определенной динамике в области массовой трудовой культуры. Четыре ценности стали для россиян наиболее популярными: надежность работы, ее интересность, наличие перспектив в работе и хороший заработок. Они в 2004 г. доминируют в трудовом сознании россиян [6. С. 1].

К концу XX – началу XXI в. появились новые факторы, которые обуславливают развитие нестандартных форм занятости. Они связаны с формированием инновационной экономики и е-экономики (экономики постиндустриального (информационного) общества, основанной на использовании знаний (информации)). В этих условиях наиболее существенными характеристиками трудовых отношений выступают количественная, пространственно-временная и функциональная гибкость [7. С. 130].

На основании проведенного обзора литературных источников можно сделать вывод, что современный период рыночных преобразований в России привлекает внимание исследователей. Процесс реформирования продолжается, он охватывает разные стороны экономики страны, и здесь важно выявить специфику социальной организации российского общества, которая может способствовать раскрытию экономических преимуществ нашей страны.

### Исследование динамики экономически активного населения России в период рыночных реформ

Цель нашего исследования состояла в изучении особенностей динамики показателя «экономически активное население» в России на современном этапе развития общества. В основу расчетов были положены данные Федеральной службы государственной статистики по демографической ситуа-

ции, занятости населения, уровню жизни, заболеваемости населения, правонарушениям, ограниченной мобильности, образованию и досугу за период 1990–2013 гг. [8].

Следует отметить, что экономически активное население России является сложной системой. На такие системы воздействуют множество различных факторов. Некоторые из них являются контролируруемыми факторами. Они представлены абсолютными и относительными величинами или индексами. Другие факторы относятся к неконтролируемым или случайным. Они не поддаются измерению, но воздействуют на систему, в результате чего наблюдается случайность ее функционирования. Состояние системы характеризуется множеством выходных параметров. Они представляют собой случайные величины, следующие тому или иному закону распределения [9. С. 4].

По данным официальной статистики РФ за период с 1990 по 2013 г. нами была разработана матрица наблюдений, построенная по принципу «случай – признак», где случаями были представлены годы исследований (1990, 1995, 2000, 2005, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013), а признаками – показатели занятости населения, уровня жизни, демографии и социальной сферы. Отбор показателей и сроков исследований выполнялся при планировании эксперимента исходя из его цели и задач. Затем мы провели статистическое описание переменных. Распределение наблюдавшихся значений показателей было нормальное или близкое к нему, имелось примерное равенство средней арифметической и медианы, а эксцесс и асимметрия по абсолютной величине не превышали 2,0.

Численность экономически активного населения России с 1990 до 1995 г. снижалась, затем с 1995 до 2009 г. существенно увеличивалась, а с 2009 по 2013 г. оставалась без существенных изменений. По мнению специалистов, численность экономически активного населения отражает совокупное предложение труда в экономике на определенный период времени. При этом она зависит от двух важнейших параметров: уровня участия населения в экономике и его численности. Следует учитывать то обстоятельство, что численность населения в настоящий отрезок времени определяется его численностью в предыдущем периоде, соотношением показателей рождаемости и смертности и, конечно, процессом миграции. Уровень участия населения, оказывающий влияние на положение труда, может зависеть от различных факторов. Среди них принято выделять такие факторы, как социальные нормы и семейные ценности, половозрастная структура населения, развитость системы образования, структура и масштабы миграции, структура и уровень доходов, особенности пенсионного обеспечения. Динамика этих факторов оказывает влияние на форму и положение кривой предложения, увеличивая или уменьшая величину предложения труда. Процесс использования трудового потенциала экономически активного населения описывается с помощью ряда характеристик. Основными из них являются: среднее время, необходимое для поиска работы; продолжительность безработицы; уровень занятости; уровень экономической активности; численность самостоятельно занятых в экономике людей; удельный вес лиц, занятых в неформальном секторе, а также уровень безработицы по разным отраслям экономики. Низкая рождаемость в 90-х гг. прошлого столетия привела к старению экономически активного населения.

Для выявления условий и причин изменения численности экономически активного населения России в период 1990–2013 гг. мы провели корреляционный анализ этого параметра с показателями демографической ситуации, занятости, уровня жизни, заболеваемости, правонарушений, ограниченной мобильности, образования и досуга. Среди исследуемых нами статических данных были абсолютные и относительные величины. В частности, нами использовались индексы – от-

носительные статистические величины, которые показывают, насколько величина изучаемого явления или процесса в данных условиях отличается от величины того же явления или процесса в других условиях [10. С. 34].

При учете разных шкал оценки исследуемых показателей нами применялся метод непараметрической корреляции по Спирмену. Вначале мы сформировали группу показателей, имеющих положительную корреляционную связь с показателем экономически активное население (табл. 1).

На основании табл. 1 можно дать описание прямых корреляционных связей такой социальной группы, как экономически активное население. С одной стороны, это занятия физической культурой, наличие достаточной жилой площади и легковых автомобилей. А с другой стороны, с экономически активным населением оказались связаны инвалиды, пенсионеры, люди пожилые, с сопутствующей патологией (сахарный диабет, онкологические заболевания и даже врожденные аномалии (пороки развития). Такие результаты корреляционного анализа вполне объяснимы: экономически активное население имеет достаточную жилую площадь, легковые автомобили и занимается физической культурой, но, вероятно, низкие заработная плата и пенсии вынуждают пенсионеров, инвалидов и просто пожилых людей продолжать трудовую деятельность вплоть до возникновения тяжелых социально значимых заболеваний, таких как сахарный диабет или онкологические заболевания. Но статистически значимая прямая корреляционная связь показателя экономически активное население с показателем врожденные аномалии (пороки развития) непонятна, так как она касается патологии преимущественно детского возраста и, как правило, не имеет отношения к трудовой деятельности.

Как видно из табл. 2, сильная обратная корреляционная связь экономически активного населения наблюдается со следующими социальными группами: несовершеннолетние преступники; токсикоманы; пациенты с диагнозом «алкоголизм и алкогольные психозы»; случаи прерывания беременности; больные с диагнозом, психические расстройства и расстройства поведения; больных с диагнозом, вирусный гепатит; самоубийцы. Понятно, что данные группы населения и созидательная экономическая деятельность несовместимы. Но такие социальные группы, как учащиеся общеобразовательных организаций и студенты, обучающиеся по программам подготовки квалифицированных рабочих и служащих, не должны были иметь обратную корреляционную связь с показателем экономически активное население.

Как показали наши исследования, отсутствовала статистически значимая корреляционная связь показателя «экономически активное население» с такими важными социальными показателями, как соотношение браков и разводов, численность безработных, коэффициент миграционного прироста, среднедушевые денежные доходы населения, естественный прирост населения, численность студентов, обучающихся по программам подготовки специалистов среднего звена, по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры. Отсутствие корреляционных связей с браками и разводами объясняется тем, что в системе ценностей экономически активного населения работа превалирует над ценностью семьи и брака. Отсутствие корреляционных связей с безработицей и миграционными процессами, вероятно, происходит из-за неполной регистрации безработных и мигрантов. Доходы теневого бизнеса и неформальная занятость людей приводят к тому, что среднедушевые денежные доходы населения не связаны с экономически активным населением. Естественный прирост населения в стране на современном этапе развития страны по величине относительно невелик и также оказывается не связанным с экономически активным населением. Студенты и учащиеся различных учебных заведений часто

Таблица 1

**Статистические показатели, имеющие значимую прямую корреляционную связь с показателем «экономически активное население»**

Показатель	RS*	p-level**
Потребность в работниках, заявленная организациями в государственные учреждения службы занятости населения (на конец года; человек)	0,70	0,035
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (число лет)	0,73	0,024
Зарегистрировано больных с диагнозом, установленным впервые в жизни (на 100 000 человек населения): злокачественные новообразования	0,76	0,015
Зарегистрировано больных с диагнозом, установленным впервые в жизни (на 100 000 человек населения): врожденные аномалии (пороки развития)	0,76	0,015
Численность пенсионеров, тысяч человек	0,76	0,015
Численность инвалидов, тысяч человек	0,76	0,015
Число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения (на конец года; штук)	0,80	0,009
Зарегистрировано больных с диагнозом, установленным впервые в жизни (на 100 000 человек населения): сахарный диабет	0,81	0,007
Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (на конец года; квадратных метров)	0,82	0,006
Численность занимавшихся в физкультурно-оздоровительных клубах, секциях и группах, тысяч человек	0,85	0,003

\* RS – коэффициент непараметрической корреляции по Спирмену.

\*\* p-level – уровень значимости.

Таблица 2

**Статистические показатели, имеющие значимую обратную корреляционную связь с показателем «экономически активное население»**

Показатель	RS*	p-level**
Число преступлений, совершенных несовершеннолетними и при их соучастии, тысяч человек	-0,88	0,001
Взято под наблюдение пациентов с диагнозом «токсикомания» (на 100 000 человек населения), установленным впервые в жизни	-0,82	0,006
Прерывание беременности (аборты) на 100 родов	-0,80	0,009
Взято под наблюдение пациентов с диагнозом «алкоголизм и алкогольные психозы» (на 100 000 человек населения), установленным впервые в жизни	-0,80	0,009
Зарегистрировано больных с диагнозом, установленным впервые в жизни (на 100 000 человек населения): психические расстройства и расстройства поведения	-0,80	0,009
Зарегистрировано больных с диагнозом, установленным впервые в жизни (на 100 000 человек населения): вирусный гепатит	-0,80	0,009
Численность пользователей библиотечным фондом, тысяч человек	-0,80	0,009
Численность студентов, обучающихся по программам подготовки квалифицированных рабочих, служащих (на конец года) на 10 000 человек населения, человек	-0,78	0,012
Число умерших на 100 000 человек населения от самоубийств	-0,76	0,015
Численность больных с диагнозом «алкоголизм и алкогольные психозы» (на 100 000 человек населения), состоящих на учете в лечебно-профилактических организациях на конец отчетного года	-0,76	0,015
Численность обучающихся общеобразовательных организаций (без вечерних, сменных общеобразовательных организаций) (на начало учебного года, тысяч человек)	-0,76	0,0159

\* RS – коэффициент непараметрической корреляции по Спирмену.

\*\* p-level – уровень значимости.

сто оказываются невостребованными на рынке труда из-за отсутствия стажа работы, а также по другим причинам. Это

обстоятельство проявляется отсутствием корреляционных связей с экономически активным населением.

### Анализ особенностей социальной организации современного российского общества на примере экономически активного населения

Таким образом, по данным литературных источников можно констатировать, что период реформирования российской экономики продолжается, основная цель преобразований – успешная рыночная экономика еще не достигнута. Разные развитые страны пришли к успеху своим путем, опираясь на свои исторически сложившиеся модели социальной организации. Целью нашего исследования было изучение такого общественного явления, как экономически активное население России. Мы рассматривали его как систему, которая развивается во времени за период 1990–2013 гг. При этом на нее действует множество факторов, которые определяют ее состояние и функционирование. По мнению специалистов, численность экономически активного населения зависит от двух важнейших параметров: численности населения и уровня его участия в экономике. Системный подход к исследованию, а

также использование графического и корреляционного анализа позволили нам проследить динамику изучаемого явления и выявить некоторые особенности социальной организации современного российского общества, которые не всегда согласуются с бытующим представлением об экономически активном населении. Можно сказать, что сработал принцип контринтуитивного поведения Форрестера, который гласит, что сложная система ведет себя не так, как должно быть. На примере экономически активного населения мы видим, что в настоящее время необходим новый подход в оценке социальной организации общества и ее связи с рыком труда. В этих условиях особую значимость приобретает концепция экономической социодинамики, разрабатываемая Р.С. Гринбергом и А.Я. Рубинштейном. В данной концепции частных предпочтений признается существование общественных интересов. Частные предпочтения индивидов выявляет рынок, а предпочтения общества в стихийном процессе саморегулирования не обнаруживаются: они определяются политической системой и общественными институтами.

### Источники

1. Гринберг Р.С. Экономика современной России: состояние, проблемы, перспективы // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2015. № 1. С. 10–29.
2. Биггарт Н.В. Социальная организация и экономическое развитие // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 5. С. 49–58.
3. Биггарт Н.В., Гиллен М.Ф. Выявление различий: социальная организация и формирование автомобильных производств в Южной Корее, Тайване, Испании и Аргентине // Экономическая социология. 2006. Т. 7. № 2. С. 23–55.
4. Чистик О.Ф. Статистический анализ напряженности на рынке труда в регионах Российской Федерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 2 (112). С. 104–109.
5. Хасаев Г.Р. Социальные проблемы экономической активности населения: Монография. М., 1996.
6. Магун В.С. Динамика трудовых ценностей экономической активности населения России, 1991–2004 гг. Препринт WP3/2006/09. М.: ГУ ВШЭ, 2006.
7. Ванкевич Е.В., Зайцева О.В. Нестандартная занятость: сущность, формы, масштабы, регулирование // Белорусский экономический журнал. 2015. № 3 (72). С. 129–146.
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics) (дата обращения: 12.09.2016).
9. Пакет прикладных программ STATGRAPHICS: практическое пособие / С.Г. Григорьев, В.В. Левандовский, А.М. Перфилов, В.И. Юнкеров. СПб.: ИнфоСтрой, 1992.
10. Показатель экологического следа и его взаимосвязь с другими индексами устойчивого развития экономики региона / Н.В. Костина, А.Г. Розенберг, Г.С. Розенберг, Г.Р. Хасаев // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 9 (119). С. 34–41.

## ECONOMICALLY ACTIVE POPULATION OF MODERN RUSSIA

SEMENOVA O.A. – candidate of economic sciences, associate professor, the cipher of scientific specialty 08.00.05 – economy and management of national economy, associate professor of management and Economics of education Mordovia state pedagogical Institute named after M.E. Evseev, Saransk, Russia.  
E-mail: sem-ol@yandex.ru

SHCHANKINA A.A. – student of National research University «Higher school of Economics», specialization «Economics», Moscow, Russia.  
E-mail: annachankina@yandex.ru

**Abstract.** The article is devoted to the research of features of labor market in Russia during the 1990–2013 period. A statistical analysis of the indicator of the economically active population in Russia was held. During the research the features of the social organization of society was connected to the number of economically active population which reflects the features of the period of market reforms.

**Keywords:** labor market, economically active population, social organization of society.

*For citation:* Semenova O.A., Shchankina A.A. Economically active population of modern Russia. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 64–68. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-64-68

## References

1. *Grinberg R.S.* The Economics of Modern Russia: State, Problems, Perspectives [Ekonomika sovremennoy Rossii: sostoyanie, problemy, perspektivy]. Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, 2015. No. 1. Pp. 10–29.
2. *Biggart N.V.* Social Organization and Economic Development [Sotsialnaya organizatsiya i ekonomicheskoe razvitiye]. Economic Sociology. 2001. Vol. 2. No. 5. Pp. 49–58.
3. *Biggart N.V., Gillen M.F.* Identification of differences: social organization and the formation of automobile production in South Korea, Taiwan, Spain and Argentina [Vyiyavlenie razlichiy: sotsialnaya organizatsiya i formirovaniye avtomobilnykh proizvodstv v Yuzhnoy Koree, Tayvane, Ispanii i Argentine]. Economic Sociology, 2006. Vol. 7. No. 2. Pp. 23–55.
4. *Chistik O.F.* Statistical analysis of tension in the labor market in the regions of the Russian Federation [Statisticheskiy analiz napryazhennosti na rynke truda v regionah Rossiyskoy Federatsii]. Bulletin of the Samara State Economic University, 2014, no. 2 (112). Pp. 104–109.
5. *Khasaev, G.R.* Social problems of economic activity of the population: monograph [Sotsialnyye problemy ekonomicheskoy aktivnosti naseleniya: monografiya]. M., 1996.
6. *Magun V.S.* Dynamics of labor values of the economically active population of Russia, 1991-2004 [Dinamika trudovykh tsennostey ekonomicheskii aktivnogo naseleniya Rossii]. Preprint WP3/2006/09. M.: State University Higher School of Economics, 2006.
7. *Vankevich E.V., Zaitseva O.V.* Non-standard employment: essence, forms, scales, regulation [Nestandartnaya zanyatost: suschnost, formy, masshtaby, regulirovaniye]. Belarusian economic journal. 2015. No. 3 (72). Pp. 129–146.
8. Federal state statistics service [Federalnaya sluzhba gosudarstvennoy statistiki] [Electronic resource]. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics) (access date: 12.09.2016).
9. *Grigorev S.G., Levandovskiy V.V., Perfilov A.M., Yunkerov V.I.* A package of applied programs STATGPAPHICS: a practical guide [Paket prikladnykh programm STATGPAPHICS: prakticheskoe posobie]. SPb.: InfoStroy, 1992.
10. *Kostina, N.V. Rozenberg A.G., Rozenberg G.S., Khasaev G.R.* The indicator of the ecological trace and its relationship with other indices of sustainable development of the region's economy [Pokazatel ekologicheskogo sleda i ego vzaimosvyaz s drugimi indeksami ustoychivogo razvitiya ekonomiki regiona]. Bulletin of the Samara State University of Economics. 2014. No. 9 (119). Pp. 34–41.

## КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КОМАНДНЫХ РОЛЕЙ НА РЕЗУЛЬТАТ ТРУДА СОЦИАЛЬНОЙ ГРУППЫ

Маслевич Т.П., Минаева Н.Л., Сафронова Н.Б., Урубков А.Р.

МАСЛЕВИЧ Татьяна Петровна – кандидат экономических наук, доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), Москва, Россия.

E-mail: maslevich@ranepa.ru

МИНАЕВА Наталья Леонидовна – кандидат психологических наук, доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), Москва, Россия.

E-mail: n.minaeva@list.ru

САФРОНОВА Наталья Борисовна – кандидат технических наук, доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), Москва, Россия.

E-mail: safronova@ranepa.ru

УРУБКОВ Алексей Ратмирович – кандидат технических наук, доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), Москва, Россия.

E-mail: alratur@yandex.ru

**Аннотация.** В статье представлен количественный подход к оценке влияния степени выраженности командных ролей (определенных концепцией Р.М. Белбина) участников социальной группы на итоговый результат труда. Введено понятие «интегральный функционально-ролевой признак» группы, предложен оригинальный способ расчета показателя, представлены результаты исследования зависимости между величиной показателя и итоговым результатом труда социальной группы.

**Ключевые слова:** командная роль, сбалансированная команда, результат труда команды, интегральный функционально-ролевой признак группы, количественная оценка командной роли, концепция Р.М. Белбина.

*Для цитирования:* Маслевич Т.П., Минаева Н.Л., Сафронова Н.Б., Урубков А.Р. Количественная оценка влияния командных ролей на результат труда социальной группы // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 69–73. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-69-73

В современных экономических условиях знаковым трендом является внедрение практики проектного управления на государственном и региональном уровнях исполнительной власти, в деятельность коммерческих фирм и некоммерческих организаций. Управление проектной деятельностью предполагает исполнение требований по формированию результативной команды, участники которой должны обладать определенными знаниями и навыками, быть способны не просто исполнить поставленную задачу, а достичь максимального результата труда. В статье представлены количественные результаты исследования зависимости наличия в социальной группе определенных командных ролей, степени выраженности у участников каждой командной роли и итоговым результатом труда всего коллектива. В основу исследования положена концепция Р.М. Белбина о командных ролях, носителями которых является каждый член социальной группы [1]. Под социальной группой понимается команда участников (проектная команда), собранная с целью организации и проведения работ для получения итогового результата, в составе которой представлены все командные роли. Под итоговым результатом понимается результат труда социальной группы, получивший наибольшее признание экспертов из всех предложенных вариантов.

В процессе формирования и управления социальной группы (проектной командой) наиболее актуальным является вопрос об определении факторов, оказывающих влияние на итоговый результат труда. По мнению Р. М. Белбина, результативной будет являться сбалансированная команда [2. С. 232]. Под сбалансированностью понимается факт наличия в команде индивидов, представляющих все командные роли. Однако в работах автора концепции и в последующих работах ее сто-

ронников отсутствует подход к количественной оценке категории сбалансированности команды. Так, исследуется связь между сбалансированностью и мотивацией группы, которая выше в тех группах, в которых представлены все командные роли [3. С. 935–940]. При этом в настоящее время вопрос сбалансированности команды рассматривается не просто как наличие в команде индивидов, представляющих все командные роли, а как синергетический результат совместного взаимодействия членов группы [4. С. 81–88]. Представлен подход, согласно которому командные роли можно ранжировать по степени важности (primary and secondary roles), и в этом случае на примере математической модели показано, что команда будет являться сбалансированной даже в том случае, если в ее составе представлены не все командные роли [5. С. 281–302]. В качестве факторов, влияющих на эффективность работы, рассматриваются ролевая структура группы и четкость ее определения, способность индивидов к обучению, а также тип и сложность предложенных к исполнению задач [6. С. 91–98; 7. С. 132–143]. Эффективность работы группы также рассматривается в зависимости от типа инновационных задач, а командные роли дифференцируются согласно склонности индивидов, являющихся носителями этих ролей, к сохранению или изменению существующих параметров функционирования системы [8. С. 111–117]. В данном подходе оптимальной признается команда, в которой командно-ролевая структура представлена с доминированием ролей, склонность к внедрению изменений у которых соответствуют характеру поставленных задач.

С целью количественно определить сбалансированную команду, оценить вклад каждой командной роли в итоговый результат, выявить, является ли это вклад синергетическим эф-

фактом от взаимодействия индивидов или на результат труда влияет командная роль с максимально выраженной балльной оценкой, авторами был запланирован и проведен социальный эксперимент с участием магистров, обучающихся по трем различным профилям в Институте отраслевого менеджмента (ИОМ) РАНХиГС. Под социальным экспериментом авторы понимают воздействие на социальную группу, составленную из учащихся ИОМ, с целью фиксации, измерения и обобщения полученных результатов труда. Понятийная база и методология проведения социального эксперимента были основаны на исследованиях, представленных в работах авторов: В.Я. Ельмеев, В.Г. Овсянников, Е.Н. Димитрова, Л. Древаль, С.В. Мосейкина, С.П. Шведина, В.Г. Смольков, Е.В. Семиделова и др. Методика проведения эксперимента, принципы формирования команд, особенности постановки задачи и методика оценивания работы являются собственной научной разработкой авторов.

Участники социального эксперимента прошли тестирование по определению присущей им командной роли (ролей), были разделены на команды, команды – объединены в группы по трем профилям обучения. В течение трех месяцев команды решали задачи, сходные по уровню сложности и соответствующие профилю обучения. По итогам социального эксперимента был получен массив данных, состоящий из балльной оценки командных ролей участников эксперимента, состава каждой социальной группы и итогового результата труда, оцененного независимыми экспертами. Исследование было проведено в три этапа, на каждом из которых были получены ответы на следующие вопросы:

- существует ли приоритетная командная роль (роли), оказывающая максимальное влияние на итоговый результат труда;
- существует ли зависимость между отдельным интегральным функционально–ролевым признаком (признаками) команды и итоговым результатом труда;
- влияют ли (и если да, то в какой степени) на итоговый результат одновременно все интегральные функционально–ролевые признаки социальной группы.

Анализ данных, полученных в ходе социального эксперимента, был проведен с использованием методов статистического и корреляционного анализа, построения регрессионных моделей зависимости.

На первом этапе анализа сделано предположение, что каждая из командных ролей может оказывать специфическое (положительное или отрицательное) воздействие на итоговый результат труда, и исследовано наличие/отсутствие приоритета влияния на результат определенной командной роли. Для этого были рассчитаны коэффициенты парной корреляции между итоговым результатом труда команды и средним значением показателя выраженности командной роли в каждой из команд. Под средним значением понимается среднее арифметическое значение выраженности командной роли (в баллах), рассчитанное как отношение суммы баллов каждой командной роли каждого участника социальной группы к общему количеству участников в группе. Значения коэффициентов парной корреляции для каждой группы участников социального эксперимента по профилю обучения приведены в табл. 1.

Таблица 1

**Значения коэффициентов парной корреляции между итоговым результатом труда и средним значением показателя выраженности командной роли в социальной группе**

Командная роль	Коэффициент парной корреляции		
	Профиль обучения 1	Профиль обучения 2	Профиль обучения 3
Координатор	0,37	-0,85	0,27
Мотиватор	0,78	-0,41	-0,59
Генератор идей	-0,65	0,88	-0,21
Критик	0,12	0,63	0,80
Исполнитель	-0,62	-0,49	0,04
Душа команды	0,11	-0,88	-0,49
Исследователь ресурсов	0,35	0,83	-0,50
Финишер	-0,48	0,71	0,88

Источник: рассчитано авторами.

Приведенные результаты исследования позволяют сделать следующие выводы:

- математически доказано отсутствие прямого влияния какой-либо командной роли, определенной по методике Р.М. Белбина, на итоговый результат труда команды, что подтверждается изменением коэффициента корреляции от отрицательных до положительных значений. При этом влияние каждой командной роли может быть как отрицательным, так и положительным у разных социальных групп (команд);
- на примере оценки работы команд не удалось определить командные роли, оказывающие приоритетное влияние на итоговый результат труда. Как видно из представленных результатов, высокий коэффициент корреляции в одном случае (по одному профилю обучения) не находит своего подтверждения при измерении на результатах других групп.

На основании выводов предыдущего этапа исследования сделано предположение, что командные роли, определенные по методике Р.М. Белбина, оказывают влияние на итоговый результат труда не напрямую, а опосредованно, через оказа-

ние синергетического эффекта или эффекта взаимодействия. Для исследования зависимости опосредованного влияния командных ролей индивидов на итоговый результат труда введен показатель «интегральные функционально–ролевые признаки социальной группы (команды)». У каждой группы имеется восемь таких признаков, по количеству командных ролей, носителями которых являются ее участники. Каждый интегральный функционально–ролевой признак группы определяется степенью выраженности командной роли у каждого участника. Для выбора оптимального способа оценки каждого признака социальной группы, присущего ей как единому целому, были рассмотрены следующие варианты измерения значения показателя, а именно – показатель измеряется:

- как средняя арифметическая из количественной оценки (оценки в баллах) командных ролей участников;
- как медианное значение балльной оценки командных ролей участников;
- по максимальному значению оценки командной роли в баллах у кого-либо из участников группы.

На втором этапе анализа было проведено исследование зависимости результата труда социальной группы от интегрального значения ее функционально-ролевых признаков. С этой целью были рассчитаны коэффициенты парной корреляции между итоговым значением результата труда соци-

альной группы и значениями показателей всех ее интегральных функционально-ролевых признаков, исчисленных тремя предложенными способами. Полученные результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Значения коэффициентов парной корреляции между итоговым результатом труда и значениями показателей интегральных функционально-ролевых признаков социальной группы**

Командная роль	Определение значения интегрального функционально-ролевого признака группы		
	по среднему значению	по медианному значению	по максимальному значению
Координатор	-0,18	-0,08	-0,24
Мотиватор	-0,49	-0,23	-0,37
Генератор идей	0,28	0,50	-0,06
Критик	0,53	0,48	0,36
Исполнитель	-0,47	-0,61	-0,47
Душа команды	-0,30	-0,48	-0,08
Исследователь ресурсов	0,20	0,21	0,19
Финишер	0,43	0,34	0,24

Источник: рассчитано авторами.

Исчисленные в ходе анализа коэффициенты парной корреляции между результатом труда социальной группы и значениями показателей ее интегральных функционально-ролевых признаков позволяют сделать вывод об отсутствии существенного влияния функциональных признаков группы по отдельности на итоговый результат. На основании данных анализа нельзя сделать вывод и о том, какой из вариантов оценки функционально-ролевых признаков группы является предпочтительным.

На третьем этапе анализа было исследовано влияние одновременно всех восьми интегральных функционально-ролевых признаков социальной группы на итоговый результат. С этой целью были построены три регрессионные модели, количественно связывающие итоговый результат труда (зависимую переменную) со значениями показателей интегральных

функционально-ролевых признаков группы (постоянные переменные), которые были рассчитаны каждым из трех ранее предложенных способов – по среднему арифметическому, медианному и максимальному значению выраженности командной роли в баллах. Степень влияния совокупности факторов, включенных в модель, на зависимую переменную были оценены следующими показателями: коэффициент множественной корреляции (R), коэффициент детерминации (критерий R<sup>2</sup>), качество и точность вычислений – значением показателя стандартного отклонения и величиной (в процентах) ошибки аппроксимации. Статистическая значимость моделей оценена показателем величины «значимости F» (Фишера). Значение указанных параметров для построенных регрессионных моделей представлены в табл. 3.

Таблица 3

**Значения показателей оценки влияния совокупности интегральных функционально-ролевых признаков социальной группы на итоговый результат труда**

Показатель влияния	Регрессионные модели, построенные для команд, интегральные признаки которых вычислялись		
	по среднему значению	по медианному значению	по максимальному значению
Коэффициент множественной корреляции R	0,98	0,88	0,93
Критерий R <sup>2</sup>	0,97	0,78	0,86
Стандартное отклонение	2,43	6,32	5,02
Средняя ошибка аппроксимации	4,7%	14%	13%
Значимость F	0,01	0,31	0,15

Источник: рассчитано авторами.

Анализ данных позволяет сделать вывод о наличии зависимости между итоговым показателем результата труда социальной группы и совокупным влиянием ее интегральных функционально-ролевых признаков, соответствующих командным ролям согласно концепции Р.М. Белбина. При этом расчет значения интегрального признака должен осу-

ществляться как среднее арифметическое из балльных значений показателей выраженности командных ролей участников группы.

Количественный подход, предложенный для оценки показателя сбалансированности команды (по концепции Р.М. Белбина) и выявления приоритетных ролей, оказывающих наи-

большее влияния на итоговый результат труда социальной группы, позволяет сделать следующие выводы:

- не выявлена какая-либо доминирующая командная роль, представленная в концепции Р.М. Белбина, с позиции ее вклада в итоговый результат труда социальной группы;
- ни один интегральный функционально-ролевой признак социальной группы по отдельности не оказывает значимого влияния на результат ее труда вне зависимости от способа расчета показателя;
- итоговый результат труда социальной группы зависит от совокупного влияния всех интегральных функционально-

ролевых признаков команды, значение которых рассчитано как среднее арифметическое из показателей значения (в баллах) выраженности командных ролей каждого участника социальной группы.

Следует предположить, что степень влияния каждого функционально-ролевого признака команды на итоговый результат труда является различной и подлежит исчислению количественными методами исследования. Данный вопрос является предметом дальнейшего исследования авторов.

### Источники

1. Belbin [Электронный ресурс]. URL: <http://www.belbin.com/about/belbin-team-roles> (дата обращения: 24.07.2017).
2. Белбин Р.М. Типы ролей в командах менеджеров. М.: Hippo, 2003.
3. Meslec N., Curseau P. Are balanced group better? Belbin roles in collaborative learning groups. Learning and Individual Differences. Vol. 39. April 2015. P. 81–88.
4. Lupuleaca S., Lupuleaca Z.-L., Rusua C. Problems of assessing team roles balance – Team design. Procedia Economics and Finance. Vol. 3 (2012). P. 935–940.
5. Van de Watert H., Bukman C. A balanced team-generating model for teams with less than nine persons. IMA Journal of Management Mathematics. Vol. 21. Issue 3. P. 281–302.
6. Хасина П.Л. Ролевой состав команды и динамика ее эффективности // Вопросы психологии. 2009. № 4. С. 91–98.
7. Хасина П.Л. Проблема соотношения состава рабочей команды и ее эффективности // Вопросы психологии. 2011. № 5. С. 132–143.
8. Грязева-Добшинская В.Г., Дмитриева Ю.А. Диагностика и моделирование социально-психологических ресурсов команды менеджеров в условиях введения инноваций // Вестник Южно-уральского государственного университета. Серия: Психология. 2011. № 18 (235). С. 111–117.

## QUANTITATIVE ESTIMATION OF THE COMMAND ROLES INFLUENCE ON THE RESULTS OF THE SOCIAL GROUP WORK

MASLEVICH T. P. – PhD associate professor, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA).

E-mail: maslevich@ranepa.ru

MINAYEVA N.L. – PhD (Psychology), associate professor, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA).

E-mail: n.minaeva@list.ru

SAFRONOVA N.B. – PhD associate professor, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA).

E-mail: safronova@ranepa.ru

URUBKOVA A.R. – PhD associate professor, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA).

E-mail: alratur@yandex.ru

**Abstract.** This article presents a quantitative approach of estimating the influence of degree of team roles's expression (defined in accordance with the concept of R.M. Belbin) of participants in a social group and the final result of work. The authors introduced the new concept of «integral functional role attribute» of the group, proposed original method for calculating this indicator and presented the results of the study of the relationship between the value of this indicator and the final result of social group's work.

**Keywords:** team role, balanced team, result of team work, integral functional role characteristic of the group, quantitative assessment of command role, R.M. Belbin concept.

*For citation:* Maslevich T.P., Minayeva N.L., Safronova N.B., Urubkov A.R. Quantitative estimation of the command roles influence on the results of the social group work. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 69–73.

DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-69-73

### References

1. Belbin [Electronic resource]. URL: <http://www.belbin.com/about/belbin-team-roles> (accessed: 24.07.2017).
2. Belbin P.M. Tipy roley v komandakh menedzherov. M.: Hippo, 2003.

3. *Meslec N., Curseu P.* Are balanced group better? Belbin roles in collaborative learning groups. *Learning and Individual Differences*. Vol. 39. April 2015. P. 81–88.
4. *Lupuleaca S., Lupuleaca Z.-L., Rusua C.* Problems of assessing team roles balance – Team design. *Procedia Economics and Finance*. Vol. 3 (2012). P. 935–940.
5. *Van de Watert H., Bukman C.* A balanced team-generating model for teams with less than nine persons. *IMA Journal of Management Mathematics*. Vol. 21. Issue 3. P. 281–302.
6. *Khasina P.L.* Rolevoy sostav komandy i dinamika yeye effektivnosti // *Voprosy psikhologii*. 2009. No. 4. S. 91–98.
7. *Khasina P.L.* Problema sootnosheniya sostava rabochey komandy i yeye effektivnosti // *Voprosy psikhologii*. 2011. No. 5. S.132–143.
8. *Gryazeva-Dobshinskaya V.G., Dmitriyeva Yu.A.* Diagnostika i modelirovaniye sotsial'no–psikhologicheskikh resursov komandy menedzherov v usloviyakh vvedeniya innovatsiy // *Vestnik Yuzhno-ural'skogo gosudarstvennogo universiteta*. Seriya: Psikhologiya. 2011. No 18 (235). S.111–117.

# ФИНАНСЫ. КРЕДИТ. БАНКИ

## НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Бунич Г.А., Ровенский Ю.А.**

БУНИЧ Галина Алексеевна – доктор экономических наук, профессор кафедры финансовых рынков, ГБОУ ВО «Российский экономический университет им. В.Г. Плеханова», Москва, Россия.  
E-mail: bunich-ga@yandex.ru

РОВЕНСКИЙ Юрий Александрович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансовых рынков, ГБОУ ВО «Российский экономический университет им. В.Г. Плеханова», Москва, Россия.  
E-mail: yury.rovensky@gmail.com

**Аннотация.** Факторинг является важнейшим видом коммерческого кредитования. Зародившись в древние века, сегодня факторинг является одним из приоритетных видов финансового посредничества. Основными факторами, стимулирующими развитие факторинга, являются: расширение международного рынка, финансовая и экономическая глобализация, высокие финансовые риски, финансовая нестабильность, развитие инновационных финансовых технологий, обострение товарной конкуренции.

Стратегическими направлениями развития факторинга в Российской Федерации являются: формирование и продвижение новых направлений факторинга (факторинг по госзаказу); становление новых видов и методов факторинга (международного и мирового факторинга); развитие инфраструктуры и инновационных технологий в факторинге (блокчейн, EDI-технологии).

**Ключевые слова:** факторинг, коммерческое кредитование, факторинговый портфель, факторинг с регрессом, факторинг без регресса, международный факторинг.

*Для цитирования:* Бунич Г.А., Ровенский Ю.А. Направления развития факторинга в Российской Федерации // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 74–76. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-74-76

Факторинг является одним из самых древних видов кредитования, предпосылки развития которого сформировало развитие международной торговли.

Наиболее активно факторинг стал развиваться в XIV столетии в Англии. Развитие товарно-денежных отношений, товарного капиталистического производства, производительных сил и производственных отношений, международной торговли, раздробленность рынков сбыта обеспечили условия развития товарного кредитования в форме факторинга.

Факторы того времени знали рыночную конъюнктуру региональных рынков, финансовое состояние дебиторов, региональные торговые традиции и принципы делового оборота, а также должны были обеспечивать сохранность и сбыт поставляемых товаров.

Одной из первых факторинговых компаний в Англии в XVII в. стал House of Factors, или «Дом факторов».

На рубеже XIX и XX вв. факторинг начал развиваться в Соединенных Штатах Америки. На вновь осваиваемой территории европейцы создали несколько сотен факторинговых компаний для обслуживания сбыта товаров немецких и английских торговцев.

Услуги факторинга на этом этапе в США были крайне востребованы, так как без посредников в условиях высоких рисков хищения товаров и доходов купцы из Англии и Германии, заинтересованные в увеличении сбыта продукции, не могли продвигать свои товары для американского покупателя.

Факторов называли агентами – «делькредере» (так называлось в агентском соглашении оговорка, по которой коммерческий агент получал комиссионное вознаграждение за обеспечение платежеспособности покупателя).

Факторинг в США был развит как международный, так и для внутреннего рынка. В связи со значительными расстояниями между штатами и городами существовали значительные риски сохранности, складирования и реализации товаров, а также добросовестности покупателей. Поэтому в системе внутренней торговли услуги «делькредере» были также высоко востребованы и стимулировали развитие инструментов и методов факторинга.

В Европе факторинг наиболее активно начал развиваться в середине XX в. Формирование рынка международной торговли способствовало развитию новых форм расчетов.

Особенно активных темпов достигло развитие факторинга в конце XX в.

В начале 2000-х гг. объем рынка факторинга насчитывал десятки тысяч факторинговых компаний, годовой оборот которых составлял 456 млрд евро, а годовые темпы роста факторинга – более 150%.

Характеристикой роли факторинга в экономике страны является отношение объема факторинга к ВВП. Лидерами по применению факторинга в экономике являются Кипр – около 20%, на втором месте – Италия – более 12%, третье место занимает Великобритания – 10%. В Российской Федерации доля факторинга в ВВП составляет менее 0,1%.

Международная система правового регулирования факторинга была основана в Оттаве 28 мая 1988 г. на основе утвержденной Конвенции УНИДРУА «О международном факторинге» (UNIDROIT Convention on International Factoring).

В России факторинг сформировался в конце XX в. – в 1989 г. В Госбанке СССР впервые было принято положение о порядке проведения операций, в ходе которых предприятие-поставщик передавало банку право платежных требований.

Сегодня факторинг в России, особенно после объявления санкций странами Евросоюза и США, вследствие дефицита финансовых ресурсов развивается особенно активно.

По данным Ассоциации факторинговых компаний (АФК), факторинговый портфель российского рынка по состоянию на январь 2017 г. составляет 311 млрд руб. При этом динамика роста совокупного факторингового портфеля составляет в среднем 30% в год (рис. 1).

На основе проведенных исследований можно сделать вывод, что в 2017 году лидировали сделки по факторингу без регресса. Они составили 51,2% от совокупного рынка российского факторинга. Немного отстали от них сдел-

ки по факторингу с регрессом – 48,4% (рис. 2). Но при этом доля международного факторинга незначительна и составляет лишь 0,4%.

Современная активность развития факторинга в России и в мире подчеркивает необходимость этого финансового посредничества в сложных финансово-экономических условиях.

Основными направлениями развития факторинга, как показывает практика, являются (рис. 3):

- формирование новых видов факторинга;
- разработка новых инструментов и методов факторинга;
- развитие инфраструктуры факторинга.

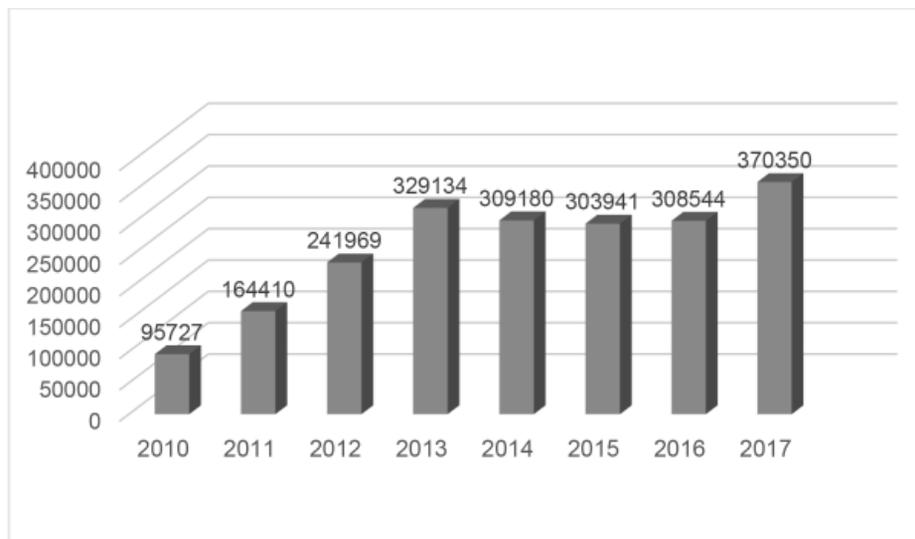


Рис. 1. Динамика рынка российского факторинга, млрд руб.

Источник: <http://asfact.ru/factoring-rossii-v-1-polugodii-2017-goda>

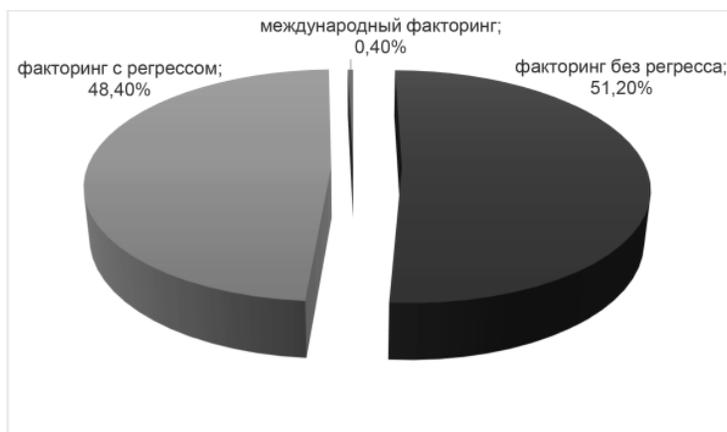


Рис. 2. Структура российского факторингового рынка по видам, %

Источник: <http://asfact.ru/factoring-rossii-v-1-polugodii-2017-goda>



Рис. 3. Направления развития факторинга

Источник: составлено автором.

**1. Новые направления факторинга.**

В 2018 г. с вступлением в силу новой редакции глав 43 и 24 Гражданского кодекса РФ драйвером российского факторингового рынка должен стать факторинг по госзаказу.

**2. Развитие новых видов и методов факторинга.**

Одним из важнейших направлений должно стать активное развитие международного факторинга.

Существуют также предпосылки формирования мирового факторинга в связи с развитием глобального финансового и международного торгового рынков. Субъектами мировых факторинговых схем станут транснациональные корпорации и международные региональные и транснациональные банки.

**3. Развитие инфраструктуры факторинга.**

Направления:

- внедрение технологии **блокчейн**;
- **EDI-технологии**, или электронный документооборот.

В 2017 г. оборот рынка факторинга в России возрос на 7% за счет внедрения факторинга в сферу торговли, в том числе за счет распространения EDI-технологий.

Проблемами внедрения электронного документооборота являются:

- повышение стоимости из-за роуминга;
- рост затрат на внедрение системы;
- затраты на обучение персонала.

Факторинг, являясь одним из древних видов кредитования, сегодня востребован и динамично развивается на национальных и мировом кредитных рынках. Изменение условий, технологий, методов, рисков факторинга обуславливает его трансформацию и появление новых видов, форм и инструментов.

**Источники**

1. Бунич Г.А. Стратегические аспекты финансирования экономики Российской Федерации: Материалы VIII Международной научно-практической конференции «Современная экономика концепции и модели инновационного развития». М.: РЭУ им В.Г. Плеханова, 2016.

2. Куликов А.Г., Маханова Т.А. Факторинг в России: Монография М.: Изд-во РАГС, 2010.

3. Ровенский Ю.А., Бунич Г.А. Деньги, кредит, банки: Учебник для бакалавров, магистров, специалистов. М.: Проспект, 2016.

4. Информационный обзор рынка факторинга. Факторинг России по итогам I полугодия 2017 года. АФК [Электронный ресурс]. URL: <http://asfact.ru/factoring-rossii-v-1-polugodii-2017-goda> (дата обращения: 28.08.2017).

**DIRECTIONS OF FACTORING DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION**

BUNICH G.A. – doctor of economic sciences, professor of Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia.  
E-mail: bunich-ga@yandex.ru

ROVENSKIY Yu.A. – doctor of economic sciences, professor of Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia.  
E-mail: yury.rovensky@gmail.com

**Abstract.** Factoring is the most important type of commercial lending. Originating in the ancient centuries, today factoring is one of the priority types of financial intermediation. The main factors stimulating development of factoring are: development of the international market, financial and economic globalization, high financial risks, financial instability, development of innovative financial technologies, aggravation of commodity competition.

Strategic directions of development of factoring in the Russian Federation are: formation and development of new directions of factoring (factoring on state order); the development of new types and methods of factoring (international and global factoring); development of infrastructure and innovative technologies in factoring (blocking, EDI-technologies).

**Keywords:** factoring, commercial lending, factoring portfolio, factoring with regress, factoring without recourse, international factoring

*For citation:* Bunich G.A., Rovensky Yu.A. Directions of Factoring Development in the Russian Federation. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 74–76. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-74-76

**References**

1. Bunich G.A. (2016) Strategicheskie aspekty finansirovaniya ekonomiki Rossiiskoi Federacii [The Strategic aspects of the financing of the Russian economy]. In: *Materiali VIII mejdunarodnoi naucno-prakticeskoi konferencii «Sovremennaja ekonomika: koncepcii i modeli rasvitija»* [Proceedings of the VIII International scientific-practical conference «Modern Economics concepts and models of innovative development»]. Moscow: REU named after V.G. Plekhanov, 2016.

2. Kulikov A.G., Makhanova, T.A. (2010) *Faktoring v Rossii: Monografija* [Factoring in Russia: monograph]. Moscow: Publishing House of the ROS. Acad. public service at the President Grew. Federation.

3. Rovensky Yu.A., Bunich G.A. (2016) *Dengi, kredit, banki* [Money, credit, banks]. Ucebnyk dlja bakalavrov, magistrrov, specialistov. Textbook for bachelors, masters, specialists / Ed. Doctor of economic sciences, prof. Yu.A. Rovensky and Doctor of Economics, prof. Bunich G.A. Moscow: Prospect.

4. *Information review of the factoring market. Factoring of Russia in the first half of 2017. AFC* [Electronic resource]. Available at: <http://asfact.ru/factoring-rossii-v-1-polugodii-2017-goda> (accessed 28.08.2017).

# НОВЫЕ ТРЕНДЫ В РАЗВИТИИ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

## Нечаев А.И.

НЕЧАЕВ Алексей Игоревич – аспирант, кафедра банковского дела, направление подготовки: 38.06.01 экономика, научная специальность: 08.00.10 финансы, денежное обращение и кредит, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Москва, Россия.

E-mail: 6728090@mail.ru

**Аннотация.** Российский банковский сектор является неотъемлемой частью национальной экономики. Развитие этого сектора в сегодняшних реалиях происходит большими темпами, появляется множество новых продуктов и услуг, правительство в лице Банка России ведет активную работу по стабилизации и увеличению банковского сегмента. В данной статье анализируется отечественный рынок жилищного и коммерческого ипотечного кредитования. Главными задачами являются выявление новых трендов на этом рынке, определение развития новых продуктов и перспектив их дальнейшей реализации. В данной работе анализ исследования проведен эмпирическим методом, а именно методом экспертных оценок. В частности, использованы сравнение и аналогия.

**Ключевые слова:** ипотечное кредитование, банковское дело, кредит, экономика, финансы, инвестиционная деятельность.

*Для цитирования:* Нечаев А.И. Новые тренды в развитии рынка ипотечного кредитования в Российской Федерации // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 77–80. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-77-80

В сегодняшних реалиях становление финансового рынка в России требует постановки новых целей и задач для успешного развития банковского сектора. Главной особенностью отечественного банковского сектора является его универсальность, большинство банков предлагают широкий спектр финансовых услуг. Продукты, прямо или косвенно связанные с ипотечным кредитованием, по своим основным характеристикам рентабельности относятся к самым важным в современном банке.

Однако существует целый ряд проблем на рынке ипотечного кредитования, а именно высокие процентные ставки, которые до сих пор не предоставляют широкую возможность множеству субъектов рассматривать эту возможность

финансирования. В 2016 г. коммерческие банки в России осуществили реализацию ипотечных продуктов на общую сумму в 665 млрд руб., что оказалось почти на 25% выше показателя 2015 г. (рис. 1). Показатель же 2015 г. был на 43% ниже показателя 2014 г., который в свою очередь составил 928 млрд руб. [1] В 2015 г. наблюдался целый ряд проблем в банковском секторе, которые начались с негативного влияния общеэкономического фона в стране, а именно падения курса национальной валюты и резкого замедления темпов роста экономики. Однако благодаря государственной программе по финансированию льготного ипотечного кредитования и закреплению ставки на уровне 12% из бюджета было выделено 20 млрд руб. [2]

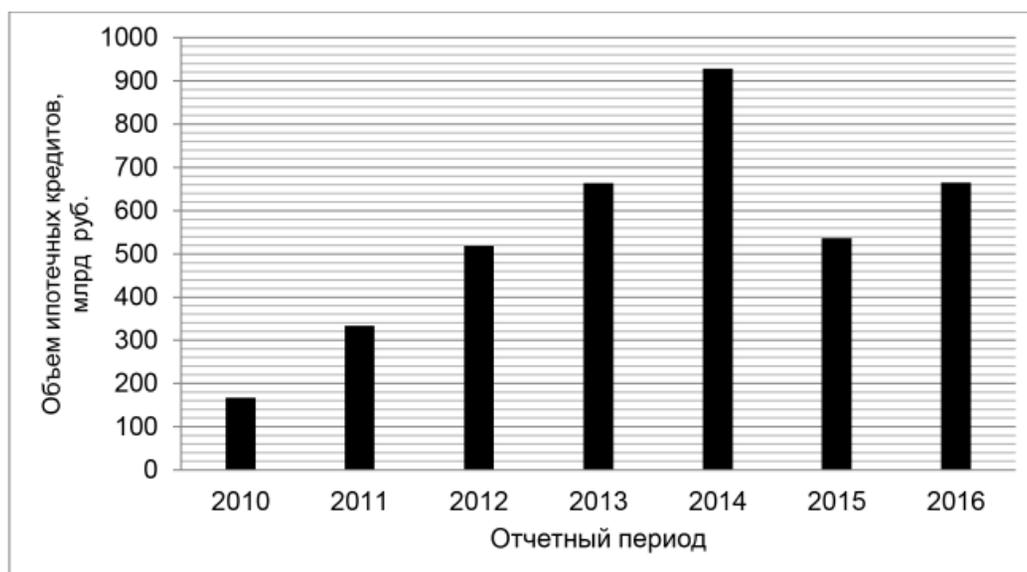


Рис. 1. Объем выданных ипотечных кредитов в России<sup>1</sup> [3]

<sup>1</sup> Данные приведены на основании статистического анализа Аналитического Центра по ипотечному кредитованию и секьюритизации.

Главная причина замедления темпов кредитования на протяжении последних нескольких лет заключается в сложившейся экономической ситуации в стране: отсутствие зарубежного долгосрочного кредитования, недоступность целевых иностранных фондов, падение курса национальной валюты, по-

нижение уровня занятости населения, высокий уровень инфляции на протяжении нескольких лет.

Кроме этого, одним из ключевых факторов является высокое значение ключевой ставки рефинансирования, заданной Банком России (табл. 1).

Таблица 1

**Соотношение ключевой ставки рефинансирования Банка России и показателя объема реальной инфляции в России [4, 5]**

Период действия	Процентная ставка, %	Показатель реальной инфляции в стране, %
03.02.2013 — 02.03.2014	5,5	6,45 (на конец 2013 г.)
03.03.2014 — 27.04.2014	7,0	11,36
28.04.2014 — 27.07.2014	7,5	
28.07.2014 — 04.11.2014	8,0	
05.11.2014 — 11.12.2014	9,5	
12.12.2014 — 15.12.2014	10,5	
16.12.2014 — 01.02.2015	17,0	12,9
02.02.2015 — 15.03.2015	15,0	
16.03.2015 — 04.05.2015	14,0	
05.05.2015 — 15.06.2015	12,5	
16.06.2015 — 02.08.2015	11,5	
03.08.2015 — 13.06.2016	11,0	5,4
14.06.2016 — 18.09.2016	10,5	
19.09.2016 — 26.03.2017	10,0	
27.03.2017 — 01.05.2017	9,75	4,0 (Прогноз на конец года)
02.05.2017 — 18.06.2017	9,25	
19.06.2017 — настоящее время	9,0	

Резкое повышение ключевой ставки Центрального Банка России вынудило целый ряд банков пересмотреть условия финансирования ипотечных продуктов, в то время как последующее снижение этой ставки в 2015 г. не активизировало обратной работы.

На сегодняшний день большинство банков предлагают ипотечные продукты по процентной ставке в размере 15–17%, а дополнительное страхование и переменные платежи добавляют от 1,5 до 3% к этому значению. Многие из тех, кто задумывался о приобретении недвижимости в ипотеку, решили перенести свои планы до стабилизации экономической ситуации в стране и снижения ставок [6].

По итогам последних лет общий объем выданных ипотечных займов продолжает снижаться (табл. 2), однако в некоторых регионах сохраняется высокая динамика выдачи ипотеки, как жилой, так и коммерческой. Так, в Москве и Московской области использование жилищного ипотечного кредитования остается на уровне 70% от всех сделок с недвижимостью, в то время как коммерческая ипотека показывает результат в 5%.

Также объем выделенных банками ипотечных кредитов зависит от их территориальной расположенности, что связано с разным уровнем развития субъектов России и финансово-го обеспечения их населения (рис. 2).

Главными изменениями в 2016 г. стало снижение объемов кредитования в Сибирском федеральном округе, где был зафиксирован показатель 60 млрд руб. против 126 млрд руб. в 2015 г. Если рассматривать статистику по регионам, то лидерами по темпам замедления выдачи ипотечных займов являются Чукотский автономный округ – снижение на 60%, Республика Бурятия – 58%, Республика Тыва – 56%, Томская область – 56%, Омская область – 54%, Новосибирская область – 54%, Республика Коми – 52%, Иркутская область – 52%, Красноярский край – 51%, Москва – 50%.

2015 г. показал реальное изменение рынка ипотечного кредитования после всех потрясений, связанных с кризисом национальной экономики и банковского сектора. В частности, произошли существенные изменения как объемов кредитования, так и сопутствующих показателей, в частности условий ипотечного кредитования [9]. На рынке жилищного ипотечного кредитования средний срок займа сократился на 3% и составил 14,5 лет, тогда как рынок коммерческой ипотеки показал еще более негативный тренд.

Важным показателем является доля кредитов без просроченных платежей. На начало 2016 г. такой показатель составлял 95%, тогда как на начало 2017 г. – 93%. Если детализировать данный показатель, то можно увидеть разницу: просроченные платежи в период от 1 до 30 дней составляют 2,1%, с 31-го по 90-й день – 1%, с 91-го по 180-й день – 0,8%, выше этого периода – 1,9%. За 2014 г. общий показатель непросроченных платежей составил 96% [10].

Рост просроченной задолженности по кредитам связан с рядом негативных факторов. В первую очередь это падение реальных доходов населения в связи с ухудшением макроэкономической ситуации в стране – на 1% в 2014 г., в 2015 г. – 8%.

Другими важными факторами замедления темпов роста кредитования стали серьезные колебания курса национальной валюты и ее последующее ослабление, что касается главным образом валютных заемщиков. К концу 2016 г. долговой ипотечный портфель просрочки по кредитам, которые были выданы в иностранной валюте, составлял 35%, то есть сложилась ситуация, когда каждый третий кредит оказался просроченным.

Если оценивать макроэкономическое состояние страны в середине 2017 г., то можно выявить следующие тренды: правительство эффективно работает по снижению инфляции в стране, ипотечный рынок отошел от потрясений 2015 г. по

Количество выданных ипотечных кредитов (млрд руб.) с их процентными изменениями по периодам [7]

Наименование организации	1-й квартал 2017 г.	2016	% к прошлому периоду	2015	% к прошлому периоду	2014
1. Сбербанк	296	722	9,06	662	-28,12	921
2. ВТБ 24	119	294	48,48	198	-43,59	351
3. Райффайзенбанк	26	37	15,63	32	-	-
4. ВТБ Банк Москвы	20	42	50,00	28	-17,65	34
5. Газпромбанк	18	48	77,78	27	-57,14	63
6. Дельтакредит	15	42	75,00	24	-27,27	33
7. Россельхозбанк	13	66	73,68	38	-29,63	54
8. Возрождение	8	20	81,82	11	-	-
9. Абсолют Банк	7	21	40,00	15	-6,25	16
10. Санкт-Петербург	7	18	38,46	13	-18,75	16

Примечание: данные приведены на основании статистического анализа Аналитического Центра по ипотечному кредитованию и секьюритизации.

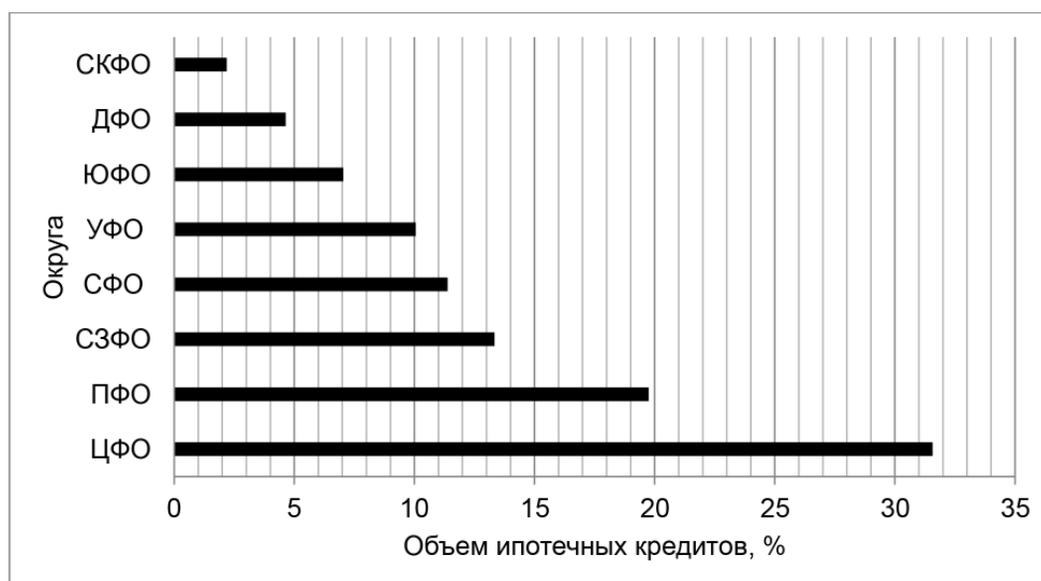


Рис. 2. Распределение выданных ипотечных кредитов по объему в разных округах России за 2016 г.<sup>1</sup> [8]

объемам выданных ипотечных займов, а курс национальной валюты в большей степени стабилизировался. Все эти факторы будут способствовать увеличению объемов рынка ипо-

течного кредитования и снижению просроченной задолженности по ипотечным кредитам.

<sup>1</sup> Данные приведены на основании статистического анализа Аналитического Центра по ипотечному кредитованию и секьюритизации.

## Источники

1. О состоянии рынка ипотечного жилищного кредитования в 2016 году [Электронный ресурс]. URL: [http://www.cbr.ru/statistics/ipoteka/am\\_2016.pdf](http://www.cbr.ru/statistics/ipoteka/am_2016.pdf) (дата обращения: 21.08.2017).
2. Развитие рынка ипотечного жилищного кредитования и деятельность ОАО «АИЖК» [Электронный ресурс]. URL: <http://rusipoteka.ru/files/analytics/ahml/2015/monthly-r/7-2015.pdf> (дата обращения: 21.08.2017).
3. Ипотечное кредитование в цифрах. Статистика выдачи ипотечных кредитов [Электронный ресурс]. URL: [http://rusipoteka.ru/ipoteka\\_v\\_rossii/ipoteka\\_statitiska](http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statitiska) (дата обращения: 21.08.2017).
4. Ставка рефинансирования Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: [http://www.cbr.ru/statistics/credit\\_statistics/print.aspx?file=refinancing\\_rates.htm](http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.aspx?file=refinancing_rates.htm) (дата обращения: 21.08.2017).
5. Влияние ставки рефинансирования на инфляцию [Электронный ресурс]. URL: <http://investstocks.ru/vliyanie-stavki-refinansirovaniya-na-inflyaciyu-vliyanie-inflyacii-na-investicii-impact-of-inflation-on-investment-impact-of-interest-rate-on-inflation> (дата обращения: 21.08.2017).
6. Лукьяненко К.С. Анализ рисков международных инвестиционных проектов нефтегазовой отрасли // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. 2016. № 2 (14). С. 77–85.
7. Ипотечные жилищные кредиты, предоставленные физическим лицам-резидентам, и приобретенные права требования по ипотечным жилищным кредитам в рублях [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbIID=4-3> (дата обращения: 21.08.2017).
8. АИЖК оценило выдачу ипотеки в РФ в мае в рекордные 140 млрд рублей [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9820473> (дата обращения: 21.08.2017).
9. Лукьяненко К.С. Обзор главных тенденций на рынке нефтегазовых продуктов в России // Общество, технология и окружающая среда. Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. М., 2017. С. 103–109.
10. Кредиты, предоставленные физическим лицам – резидентам [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=sors> (дата обращения: 21.08.2017).

## THE NEW DEVELOPMENT TRENDS OF MORTGAGE MARKET IN THE RUSSIAN FEDERATION

NECHAEV A.I. – post-graduate student, Department of Banking, direction: 38.06.01-economics, specialty: 08.00.10-finance, money circulation and credit, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia.  
E-mail: 6728090@mail.ru

**Abstract.** The Russian banking sector is an integral part of the national economy. Development of this sector in today's realities is proceeding at a fast pace, many new products and services are appearing, the government represented by the Bank of Russia actively works on stabilization and growth of the banking segment. In this article, the domestic market of housing and commercial mortgage lending is analyzed. The main task is to identify new trends in this market, to determine the development of new products and the prospect of their further implementation. In this paper, the analysis of the study was carried out by an empirical method, namely by the method of expert assessments. In particular, a comparison and analogy are used.

**Keywords:** mortgage lending, banking, credit, economics, finance, investment.

*For citation:* Nechaev A.I. The new development trends of mortgage market in the Russian Federation. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 77–80. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-77-80

### References

1. On the state of the mortgage housing market in 2016 [Electronic resource]. URL: [http://www.cbr.ru/statistics/ipoteka/am\\_2016.pdf](http://www.cbr.ru/statistics/ipoteka/am_2016.pdf) (access date 21.08.2017).
2. Development of the mortgage housing loan market and the activities of JSC «AHML» [Electronic resource]. URL: <http://rusipoteka.ru/files/analytics/ahml/2015/monthly-r/7-2015.pdf> (circulation date 21.08. 2017).
3. Mortgage lending in figures. Statistics of the issuance of mortgage loans [Electronic resource]. URL: [http://rusipoteka.ru/ipoteka\\_v\\_rossii/ipoteka\\_statitiska](http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statitiska) (access date 21.08.2017).
4. The refinancing rate of the Central Bank of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: [http://www.cbr.ru/statistics/credit\\_statistics/print.aspx?file=refinancing\\_rates.htm](http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.aspx?file=refinancing_rates.htm) (access date 21.08.2017).
5. Influence of the refinancing rate on inflation [Electronic resource]. URL: <http://investstocks.ru/vliyanie-stavki-refinansirovaniya-na-inflyaciyu-vliyanie-inflyacii-na-investicii-impact-of-inflation-on-investment> (access date 21.08.2017).
6. Lukyanenko K.S. Analysis of the risks of international investment projects in the oil and gas industry // Bulletin of the Russian Economic University. G.V. Plekhanov. Introduction. A way to science. 2016. No. 2 (14). Pp. 77–85.
7. Mortgage housing loans granted to resident individuals and acquired claims for mortgage housing loans in rubles [Electronic resource]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbIID=4-3> (access date 21.08.2017).
8. AHML estimated the issuance of mortgages in Russia in May in a record 140 billion rubles [Electronic resource]. URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9820473> (access date 21.08.2017).
9. Lukyanenko K.S. Review of the main trends in the oil and gas products market in Russia // Society, technology and the environment Collection of scientific papers on the materials of the I International Scientific and Practical Conference. 2017. Pp. 103–109.
10. Credits granted to individuals-residents [Electronic resource]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=sors> (access date 21.08.2017).

## ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ, ВИДЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОНЛАЙН-БАНКОВ

**Пальчиков В.Ю.**

ПАЛЬЧИКОВ Виталий Юрьевич – аспирант, научная специальность 08.00.10 – финансы, денежное обращение и кредит, кафедра банковского дела, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия. E-mail: 1474710@gmail.com

**Аннотация.** В статье рассмотрена классификация кредитных организаций. Даны определения традиционных и онлайн банков. Рассмотрены их основные модели работы, предлагаемые продукты и услуги. Сделаны выводы по тенденции развития «традиционных» и «онлайн» банков, а также даны прогнозы по будущему видения банкинга в целом.

**Ключевые слова:** онлайн-банк, дистанционное банковское обслуживание, виртуальный банк, традиционный банк.

*Для цитирования:* Пальчиков В.Ю. Особенности функционирования, виды и классификация онлайн-банков // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 81–84. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-81-84

Такие термины, как «банк», «кредитная организация» и «не-банковская кредитная организация», широко используются в повседневной речи и являются неотъемлемой частью банковской системы. Их всех отличает от прочих субъектов экономики специализация на рыночных денежных отношениях, где во главе стоит Центральный банк, который является главным регулирующим органом в стране, устанавливая «правила игры» для других банков: выдавая лицензии на право осуществления банковской деятельности, устанавливая правила расчетов в стране, определяя размеры банковских нормативов, резервных требований.

Само определение банковской системы часто встречается в публикациях и устной речи. Статья 2 Федерального закона от 02.12.1990 г. № 395-1-ФЗ «О банках и банковской деятельности» гласит: «Банковская система РФ включает в себя Банк России, кредитные организации, а также представительства иностранных банков» [1]. Данная формулировка вызывает ряд вопросов, так как определение «кредитные органи-

зации» берется в широком смысле – подразумевая не только лишь банки, но и некоммерческие банковские организации, включая те, которые Банк России не лицензирует.

Одновременно с этим сам закон трактует понятие «кредитная организация» как «юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка Российской Федерации (Банка России) имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные настоящим Федеральным законом», в связи с чем возникает вопрос, куда относить и как классифицировать «виртуальные банки» – сервисы, которые, по сути, предоставляют весь банковский фронт-офис для клиента от своего имени, одновременно опираясь на техническую, юридическую и процессинговую поддержку банка-партнера.

На основе данного определения схематично банковскую систему можно представить на рис. 1.



**Рис. 1.** Классификация банковской системы

Среди наиболее известных виртуальных банков можно отметить «Инстабанк», который начал функционировать в 2013 г. на базе «Военно-Промышленного Банка» [2], а его мобильное приложение, которое являлось главным каналом доступа, взаимодействия клиентов с учреждением, – спустя два года занимало лидирующие позиции в рейтинге мобильных приложений. Тем не менее спустя три года после запуска «Инстабанк» был закрыт из-за проблем с финансированием, а его наработки, а также клиенты были переданы и переведены на обслуживание в банк, выступающий провайдером банковских услуг, – ВПБ.

Вероятнее всего, «первопроходец» неверно выбрал финансовую модель: банк предлагал открыть дебетовую банковскую карту с 8% годовых начисления на остаток собственных средств (в 2013 году средневзвешенная процентная ставка кредитных организаций по депозитным операциям физических лиц до 1 года в рублях, без учета ОАО «Сбербанк России», составляла 6,7% годовых) [3]. Поскольку других продуктов «Инстабанк» не предлагал, вариантов заработка осталось немного:

1. Заработок на транзакционной активности своих клиентов (в процессе проведения транзакций через платежные

карты происходит взаимобменный сбор – комиссия, которую кредитные организации, участвующие в обслуживании банковских карт, выплачивают друг другу в процессе совершения операций);

2. Развитие клиентской базы для основной организации.

Вероятнее всего, за три года существования «виртуальный банк» не сумел набрать критическую массу клиентов, необходимую для удовлетворения своих финансовых потребностей или потребностей «материнской» организации.

Другой пример – «Рокетбанк», начавший свою деятельность практически одновременно с «Инстабанком», – также добился высоких оценок своего мобильного приложения, которое было главным способом взаимодействия клиентов с банком. Как и «Инстабанк», «Рокетбанк» предлагает лишь карточные некредитные продукты, однако имеет свою специализацию – на молодежи: средний возраст клиента составляет 27 лет – наиболее экономически активное население. А если взять во внимание их расчётный банк – «Открытие», очевидно, что последний в последствие будет обладать достаточно большой платёжеспособной клиентской базой, и в дальнейшем иметь возможность предлагать свои кредитные продукты.

Учитывая появление «виртуальных» банков, целесообразно более подробно рассмотреть категорию «коммерческие банки». Согласно определению современного экономического словаря – это «учреждение, осуществляющее кредитование хозяйствующих субъектов, частных лиц и их расчётно-кассовое обслуживание. Осуществляет также комиссионные – посреднические операции...» [4. С. 149].

Благодаря новым тенденциям и клиентскими ожиданиями банковская индустрия делится на традиционный и онлайн-банкинг: в первом происходит уменьшение количества отделений, сокращение обслуживающего персонала, а во втором – расширение границ деятельности благодаря «диджитализации» традиционной банковской сферы и расширению услуг, в том числе из-за появления финтех-стартапов, которые, в свою очередь, не обладая банковской лицензией, предоставляют финансовые услуги. Так, компания Apple в конце 2016 года запустила сервис «Apple Pay» позволяющий «добавить» в смартфон банковскую карту и произвести платеж при помощи мобильного телефона. В свою очередь, забирая часть заработка на транзакционной активности себе – по дебетовым картам комиссия составляет 0,05% от суммы покупки, по кредитным – 0,12%, – кроме того, банк должен платить 45 руб. в год за каждую карту, подключенную к сервису [5].

Таким образом, рассматривая категорию коммерческих банков, можно выделить традиционные и онлайн-банки.

Традиционные банки – это организации, в основе которых лежит прямой контакт банковского служащего и клиента, основное обслуживание происходит в офисах, а сам банк имеет широкую сеть стационарных отделений. Большинство процессов завязано на личном взаимодействии клиента с банковским служащим в отделениях: прохождение идентификации клиента, открытие счетов, банковских карт и других продуктов, получении справок.

Онлайн-банк – это банк, специализирующийся на предоставлении услуг клиентам через различные дистанционные каналы: интернет и телефон, – без необходимости посещать стационарное отделение. Более того, онлайн-банки, как правило, не имеют собственных отделений или располагают ими в очень ограниченном количестве для решения наиболее острых вопросов с клиентами, которые требуют личного контакта. Среди таких операций, можно назвать, например, выполнение принципов «Знай своего клиента» в случае возникновения вопроса происхождения средств и др.

История онлайн-банков началась с развития дистанционного банковского обслуживания – в 80-х гг. в США была

создана система «Home banking», позволявшая вкладчикам проверять балансы своих счетов, подключаясь к компьютеру банка через телефон. А уже через 15 лет появилась возможность выполнять расчётные операции без помощи банковского служащего.

В настоящее время все чаще можно услышать фразы об онлайн-банках и дистанционном банковском обслуживании – во многих компаниях создаются специализированные подразделения, направленные на «диджитализацию». Многие средние и крупные банки открыли у себя отдельные подразделения или создали дочерние компании, работающие в сфере развития дистанционного канала обслуживания.

Так, например, в 2011 г. было создано дочернее подразделение Сбербанка – «Сбербанк-технологии», в котором на данный момент работают около 10 тыс. сотрудников [6]. Сформировано подразделение «Альфа-Банка» – «Альфа-Лаборатория», аналогичное подразделение – у татарского банка «АК Барс», дирекция «Цифрового Банка» у «РосЕвроБанка», а также специальные сервисы на базе отдельных организаций (упомянутые выше «РокетБанк», «Инстабанк»).

Если в начале десятилетия это были лишь первые эксперименты, то в настоящее время дистанционный банкинг стал важной частью любого банка.

В России первым и наиболее успешным онлайн-банком можно назвать банк «Тинькофф», а также упомянутый выше «Рокетбанк». Однако в своей основе они имеют фундаментальные различия: если последний предоставляет лишь фронт-офис для клиента и является зависимым от расчётной организации, то «Тинькофф» является независимым, самостоятельным банком.

ПАО «Тинькофф» не имеет банкоматов, у него лишь одно отделение, основные продукты для розничных клиентов – дебетовые и кредитные карты, а также вклады для юридических – РКО и интернет-эквайринг.

Кроме этого, он запустил ипотечную платформу для розничных лиц и выступает брокером заявок для других традиционных банков [7].

Таким образом, онлайн-банки в своей основе склонны представлять ограниченное количество продуктов, но благодаря экспертизе в создании удобного и понятного дистанционного банковского обслуживания готовы предлагать свои сервисы, выступать в качестве фронт-офиса, неким marketplace – электронной торговой площадкой для более сложных продуктов традиционных банков.

Возвращаясь к классификации онлайн-банков, можно выделить те, которые являются сами для себя расчётным банком, и те, которые используют стороннюю финансовую организацию для проведения расчётов. В связи с этим онлайн-банки можно разделить на:

- зависимые онлайн-банки – это банки, которые предоставляют фронт-офис в виде дистанционного банковского обслуживания для конечных клиентов, используя расчётную платформу банка-партнера.
- независимые онлайн банки – целостная структура, включающая в себя всю необходимую инфраструктуру для функционирования как банк с приоритетным развитием дистанционного канала взаимодействия с клиентами.

Схематично разделение коммерческих банков можно представить на рис. 2.

Следует обратить внимание, что при развитии сервисов дистанционного банковского обслуживания традиционные банки пытаются найти партнера в лице зависимого онлайн-банка. Вероятнее всего, в будущем появится некое промежуточное звено, между чистым онлайн-банком и традиционным.

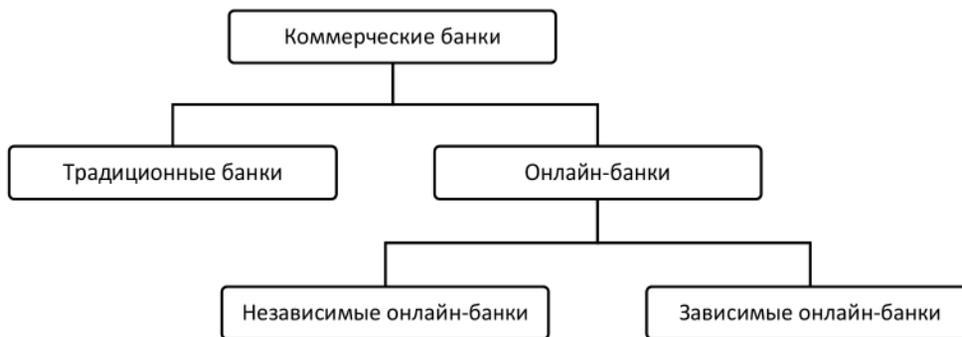


Рис. 2. Классификация коммерческих банков

### Выводы

Кредитные организации одновременно развиваются в двух направлениях: с одной стороны, существуют традиционные банки со своими отделениями и кредитными офисами, иногда выполняя роль расчетного банка для зависимого онлайн банка, с другой, появляются «чистые» онлайн-банки, полностью опирающиеся на собственную технологическую архитектуру.

Таким образом, можно предположить, что в ближайшем будущем будут создаваться высокотехнологичные банки

с продвинутым дистанционным банковским обслуживанием, позволяющим выполнять большинство банковских операций, одновременно с небольшим количеством офисов, где банковские служащие будут проводить консультации по наиболее сложным продуктам, так как простые услуги будут доступны через дистанционные каналы — системы, которые имеют дружелюбный и понятный интерфейс для выполнения большинства банковских операций с круглосуточным режимом работы, в отличие от стационарных отделений.

### Источники

1. Федеральный закон от 02.12.1990 г. № 395-1-ФЗ «О банках и банковской деятельности» // СПС «КонсультантПлюс».
2. Российский банковский сервис Instabank объявил о закрытии из-за проблем с финансированием [Электронный ресурс]. URL: <https://vc.ru/n/instabank-close> (дата обращения: 04.08.17).
3. Процентные ставки и структура кредитов и депозитов по срочности [Электронный ресурс]. URL: [http://www.cbr.ru/statistics/?Prtd=int\\_rat](http://www.cbr.ru/statistics/?Prtd=int_rat) (дата обращения: 04.08.17).
4. Гацалов М.М. Современный экономический словарь-справочник. Ухта: УГТУ, 2002. 371 с.
5. Apple Pay берет с банков небольшую комиссию за каждую транзакцию [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/10/07/659962-apple-pay-komissiyu> (дата обращения: 04.08.17).
6. Сбербанк подковал регулятору кадры [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3330782> (дата обращения: 04.08.17).
7. Тинькофф Банк запустил ипотечную платформу для клиентов и партнеров [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tinkoff.ru/about/news/18052015-tinkoff-bank-mortgage> (дата обращения: 04.08.17).

## FEATURES OF FUNCTIONING, TYPES AND CLASSIFICATION OF ONLINE BANKS

PALCHIKOV V.Yu. – postgraduate student, scientific field 08.00.10 – finance, currency circulation and credit, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia.  
E-mail: 1474710@gmail.com

**Abstract.** The article considers financial organizations classification. Direct and traditional banks definition are researched and given. The main business models of credit institutions, its products and services are considered. Conclusion of the main trends of the traditional and direct banks development, as well as forecast of banking field, are made.

**Keywords:** direct bank, remote banking services, virtual bank, traditional bank.

*For citation:* PALCHIKOV V.Yu. Features of functioning, types and classification of online banks. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 81–84. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-81-84

### References

1. Federal'nyy zakon ot 02.12.1990 g. № 395-1-FZ «O bankakh i bankovskoy deyatel'nosti» // SPS «Konsul'tantPlyus».
2. Rossiyskiy bankovskiy servis Instabank ob»yavil o zakrytii iz-za problem s finansirovaniyem [Electronic resource]. URL: <https://vc.ru/n/instabank-close> (accessed 04.08.17).

3. Protsentnyye stavki i struktura kreditov i depozitov po srochnosti [Electronic resource]. URL: [http://www.cbr.ru/statistics/?Prtd=int\\_rat](http://www.cbr.ru/statistics/?Prtd=int_rat) (accessed 04.08.17).
4. *Gatsalov M.M.* Sovremennyy ekonomicheskiy slovar' -spravochnik. Ukhta: UGTU, 2002. 371 s.
5. Apple Pay берет с банков неbol'shuyu komissiyu za kazhduyu tranzaktsiyu [Electronic resource]. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/10/07/659962-apple-pay-komissiyu> (accessed 04.08.17).
6. Sberbank podkoyal regulyatoru kadry [Electronic resource]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3330782> (accessed 04.08.17).
7. Tinkoff Bank zapustil ipotechnuyu platformu dlya kliyentov i partnerov [Electronic resource]. URL: <https://www.tinkoff.ru/about/news/18052015-tinkoff-bank-mortgage> (accessed 04.08.17).

# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ: ПРОБЛЕМЫ, НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

**Федорова И.Ю.**

ФЕДОРОВА Ирина Юрьевна – доктор экономических наук, профессор Департамента общественных финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.  
E-mail: fedorovai1@gmail.com

**Аннотация.** В статье излагаются проблемы сферы государственных закупок, проводимых при участии субъектов малого и среднего бизнеса за период 2013–2016 гг. Рассматриваются меры, предпринимаемые государством с целью активизации закупочного процесса и участия в нем СМБ.

**Ключевые слова:** контрактная система, государственные и муниципальные заказчики, субъекты малого и среднего бизнеса, участники закупочной системы.

*Для цитирования:* Федорова И.Ю. Государственная поддержка субъектов малого бизнеса в условиях контрактной системы: проблемы, направления совершенствования // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 85–87. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-85-87

Поддержка субъектов малого бизнеса является первоочередной государственной задачей. Государственный и муниципальный заказ – это та сфера, используя которую, можно наиболее эффективно влиять на развитие малого бизнеса, предоставляя ему возможность активно участвовать в реализации государственных программ. Что же делается для создания наиболее комфортных условий и участия СМБ в системе государственных и муниципальных закупок?

Основополагающие нормативные акты в сфере государственных и муниципальных закупок – Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных

и муниципальных нужд» (далее – Закон № 44-ФЗ) и Федеральный закон от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ и услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – Закон № 223-ФЗ) – включают положения, регламентирующие порядок проведения закупок и определения поставщиков с участием субъектов малого бизнеса (СМБ).

СМБ принимали участие в государственных и муниципальных закупках [1. С. 192] еще до вступления в силу Закона № 44-ФЗ. В 2013 г. у СМБ было размещено 262 434 заказа. Начальная цена контрактов (цена лотов) при размещении заказов составила 176,8 млрд руб. Информация в разрезе способов размещения заказа приведена в табл. 1.

Таблица 1

**Количество и начальная (максимальная) цена контрактов (цена лотов), размещенных для субъектов малого предпринимательства, по способам размещения заказов в 2013 г.**

Способ размещения заказа	Количество лотов или запросов котировок в опубликованных извещениях, ед.			Начальная (максимальная) цена контрактов/лотов в опубликованных извещениях, млрд руб.		
	Обычные процедуры	Процедуры для СМП*	Доля, %	Обычные процедуры	Процедуры для СМП	Доля, %
Запрос котировок	608 921	159 039	26,1	153,0	28,8	18,8
Открытый аукцион в электронной форме	652 652	99 469	15,2	3 196,3	134,7	4,2
Открытый конкурс	47 305	3 926	8,3	1 160,8	13,3	1,1
Итого	1 308 878	262 434	49,7	4 510,2	176,8	3,9

\* СМП – субъекты малого предпринимательства.

Источник: разработано автором на основе данных официального сайта Единой информационной системы в сфере закупок <http://zakupki.gov.ru>.

В соответствии с п. 1 ст. 30 Закона № 44-ФЗ заказчики, за исключением случаев осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения обороны страны и безопасности государства и закупок работ в области использования атомной энергии, обязаны осуществлять с учетом положений

ч. 5 ст. 30 закупки у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций. В табл. 2 представлено количество лотов, опубликованных в извещениях и размещенных с участием СМБ за период 2014–2016 гг.

Динамика закупок у СМБ в 2014–2016 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Количество заявок для субъектов МП	495,8	626,7	1 061,9
- в % от общего кол-ва поданных заявок	12,60	16,59	27,75
Количество заключенных контрактов и договоров с субъектами МП	156,9	185,2	310,6
- в % от общего кол-ва заключенных контрактов	1,32	1,28	4,64
Количество заявок субъектов МП, выигравших торги, (тысяч)	157,7	186,4	303,2
- в % от общего кол-ва участников, выигравших торги	14,55	14,30	23,46
- в % от количества заявок, поданных субъектами МП	31,81	29,74	28,55
Стоимость заключенных контрактов и договоров с субъектами МП	117 737,8	126 757,1	226 499,6
- в % от числа заключенных договоров	1,64	1,84	3,58

Данные табл. 2 свидетельствуют о расширении участия малого бизнеса в государственных закупках за период 2014–2016 гг. Число заявок за три года выросло более чем в два раза. Однако при этом доля заявок СМБ, выигравших закупки, постоянно сокращается. Кроме того, вклад малого бизнеса пока остается крайне скромным, поскольку суммарная стоимость контрактов, заключенных с СМБ, не превышает 4%.

В 2016 г. начальная цена контрактов (цена лотов) при размещении заказов для СМБ составила 632 249,2 млн руб., то есть 8,07% от совокупного годового объема закупок, предусмотренного планом-графиком. По сравнению с периодом 2013 г. наблюдается увеличение объема таких закупок на 455,4 млрд руб., т. е. рост составил 4,17%.

Участие в закупочных процедурах требует необходимой технической базы, квалификации, определенных временных и достаточных финансовых затрат, что не всегда возможно и сложнее осуществить для СМБ [4]. Учитывая это, государство продолжает процесс взаимной адаптации заказчиков и СМБ к работе в условиях контрактной системы, сформированной в России [2. С. 160].

Чтобы упростить взаимодействие государственных заказчиков с СМБ были установлены новые критерии отнесения компаний к малому бизнесу. С 1 августа 2016 г. вступило в силу постановление правительства РФ от 04.04.2016 г. № 265 позволяющее автоматически присваивать статус СМБ юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям. Критерием является значение годового дохода: для микропредприятий – 120 млн руб.; для малых – 800 млн руб.; для средних – 2 млрд руб. В результате: 1) отпала необходимость административно подтверждать статус СМБ; 2) новые критерии максимального дохода увеличили число СМБ как участников закупок, пользующихся льготами; 3) государственным заказчиком стало проще выполнять объемы закупок у СМБ.

Для государственных заказчиков, организующих закупки только с участием СМБ, устанавливаются обязательные квоты в размере 10% от совокупного годового объема (относительно плана закупок). С 2018 г. этот порог увеличивается до 15%, но при этом остается квота годового объема закупок у СМБ от совокупной годовой стоимости в размере 18%. Такие меры способствуют расширению спроса на товары, работы, услуги, которые предлагают СМБ.

На общественное обсуждение вынесен законопроект об использовании на региональном и муниципальном уровнях типовых условий заключаемых с СМБ и СО НКО контрактов, если они привлекаются подрядчиком в качестве субподрядчиков, соисполнителей для осуществления контракта, заключенного в рамках Закона № 44-ФЗ. Строго регламентирован порядок расчетов с СМБ за выполненные объемы работ в течение 30 календарных дней с последующим разме-

щением документов, подтверждающих расчет в течение недели в ЕИС [3. С. 140].

Необходимо отметить, что постановлением Правительства РФ от 26.07.2016 г. № 719 участники закупок обязаны использовать сведения из единого реестра СМБ, необходимые для подтверждения статуса СМБ при осуществлении закупочных процедур. Дополнительные сведения на бумажных носителях заказчики требовать у СМБ не вправе. Однако, если речь идет о Законе № 223-ФЗ, то он лишь рамочно регулирует закупки у СМБ. Требования к содержанию, форме, оформлению и составу заявки на участие заказчики устанавливают самостоятельно в документации о закупке. Отдельные из них выставляют избыточные требования к оформлению заявок, к справкам, сертификатам, выпискам. Сроки их предоставления сопоставимы со сроками подачи заявок. В отдельных процедурах устанавливаются безвозвратное обеспечение заявок, непосильное для СМБ – участников закупок.

Для расширения возможностей участия СМБ в государственных и муниципальных закупках положения в нормативной правовой базе постоянно меняются с учетом накопленного практического опыта или реализации поставленной задачи по расширению участия СМБ в системе государственного заказа. Однако существует много серьезных препятствий, одним из которых является отсутствие конкретики и детализации положений в Законе № 223-ФЗ. Одним из таких препятствий является отсутствие исчерпывающего перечня конкурентных способов закупок, что приводит к необоснованному и совершенно неконтролируемому процессу. Сейчас на официальном сайте ЕИС представлена информация о 14 тысячах уникальных наименований способов закупок. Это снижает конкуренцию, причем существенно увеличивается число закупок у единственного поставщика и иных используемых неконкурентных способов. В этом случае усиливается криминализация процесса закупок, возможен сговор, практика «откатов», снижается возможность у СМБ (как слабых участников) в реализации контрактов.

Значительные вопросы остаются в сфере информатизации закупочного процесса. Требуют регулирования вопросы, связанные с электронными площадками, аккредитованными для работы на основе Закона № 223-ФЗ. В этом плане необходимо:

- повысить достоверность информации, размещаемой на официальном сайте ЕИС, в том числе для оптимизации поиска заказов субъектами МСП;
- уточнить круг заказчиков, на которые распространяется Закон № 223-ФЗ;
- сформировать единую закупочную политику холдинговых компаний;
- снизить трудозатраты заказчиков при размещении информации в ЕИС;

– обеспечить надежную и бесперебойную работу официального сайта централизованной ЕИС и глубокой степени интеграции региональных и муниципальных информационных систем в ЕИС;

– усовершенствовать систему государственного финансового контроля в системе закупок при органичном взаимодействии с общественным контролем.

Можно сказать, что в целом контрактная система в России сформирована, однако выявленные проблемы в том числе в отношении взаимодействия с СМБ в сфере государственных закупок требуют дальнейшего совершенствования.

### Источники

1. Федорова И.Ю. Государственные и муниципальные закупки как сложная структурно и функционально организованная система // Экономические системы. 2017. Т. 10 № 1(36) С. 91–96.

2. Федорова И.Ю., Седова М.В. Финансовый механизм формирования, функционирования и развития системы государственных закупок в Российской Федерации // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск XXXVI. М.: Российская академия предпринимательства, 2013. С. 155–171.

3. Седова М.В. Контрактная система России как новый финансовый инструмент // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 4(20). С. 138–142.

4. Шарков Ф.И., Комарова Л.В. Коммуникация: деловое общение, коммуникативные техники и технологии // Коммунология. 2014. Т. 6. № 4. С. 13–26.

## STATE SUPPORT OF SMALL BUSINESS SUBJECTS IN CONDITIONS OF CONTRACT SYSTEM: PROBLEMS AND AREAS OF IMPROVEMENT

FEDOROVA I.Yu. – doctor of economic sciences, professor of the Public Finance Department of the Financial University under the Government of the Russian Federation.

E-mail: fedorovaiu1@gmail.com

**Abstract.** The article outlines the problems in the field of public procurement conducted with the participation of small and medium-sized businesses for the period 2013–2016. The measures envisaged by the state purpose of activating the procurement process and the participation of the SME in it are considered.

**Keywords:** contract system, state and municipal customers, small and medium-sized business entities, participants in the procurement system.

*For citation:* Fedorova I.Yu. State support of small business subjects in conditions of contract system: problems and areas of improvement. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 85–87. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-85-87

### References

1. Fedorova I.Yu. State and local procurement as a complex structurally and functionally organized system // Economic systems Research journal. 2017. Vol. 10. No. 1(36) Pp. 91–96.

2. Fedorova I.Yu., Sedov M.V. Financial mechanism of formation, functioning and development of the public procurement system in the Russian Federation // scientific notes: The Role and place of civilized business in the Russian economy. Collection of scientific works. Issue XXXVI. M.: Russian Academy of entrepreneurship, 2013. Pp. 155–171.

3. Sedova M.V. The contract system of Russia as a new financial instrument // MIR (Modernization. Innovation. Development). 2014. No. 4(20). Pp. 138–142.

4. Sharkov F.I., Komarova L.V. Communication: business communication, communicative techniques and technologies // Communicology. 2014. Vol. 6. No. 4. Pp. 13–26.

# ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

**Моргунов В.И.**

МОРГУНОВ Вячеслав Иванович – доктор экономических наук, главный научный сотрудник, профессор Института исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, Москва, Россия.  
E-mail: ssl40@mail.ru

**Аннотация.** В статье исследуются особенности устойчивого развития форм и методов управления предпринимательством предпринимательских оргструктур в различных видах и сферах экономической деятельности.

**Ключевые слова:** предпринимательство, предпринимательская деятельность.

*Для цитирования:* Моргунов В.И. Обеспечение устойчивого развития предпринимательских структур в условиях экономического кризиса // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 88–91.  
DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-88-91

В настоящее время франчайзинг как вид предпринимательской деятельности в различных оргструктурах российских экономики недостаточно исследован.

Отметим, что франчайзинг – это крупная материнская фирма (франчайзер), которая предоставляет право мелкому предприятию (франчайзи) в течение определенного промежутка времени и в определенном месте вести предпринимательскую деятельность с использованием ее торговой марки, технологий производства, ноу-хау в форме, которая определяется условиями договора. Как правило, материнская фирма берет на себя обязательства по обучению персонала, поставки оборудования и сырья, оказывает помощь в организации дела, налаживании системы управления. Также фирма-франчайзер оказывает финансовую поддержку своего франчайзи, предоставляя кредиты, либо косвенно – в виде поручительств и гарантий.

Цель франчайзинга – осуществление крупными компаниями экспансии при освоении новых рынков с минимальными рисками.

Так, например, наиболее известная компания «Макдоналдс» имеет свыше 10 тыс. франчайзи по всему миру и обслуживает более 20 млн чел. Американскими фирмами заключено по всему миру более 20 000 франчайзинговых соглашений с зарубежными фирмами.

Начинающая фирма с помощью франчайза может быстро начать свой бизнес, а постоянная поддержка материнской фирмы позволяет в короткие сроки преодолеть проблемы, возникающие на начальном этапе создания предприятия. Стремясь завоевать и укрепить свои позиции на российском рынке, фирмы могут идти на предоставление значительных льгот и скидок российским франчайзи.

Отметим, что франчайзинг интенсивно начал свое развитие в США после Второй мировой войны, давая возможность предпринимателям начать свое дело.

Наибольшее распространение франчайзинг в различных формах и видах предпринимательской деятельности получил в розничной и оптовой торговле, в сфере услуг, в производстве напитков. Создаются рестораны и закусочные, строительные фирмы, службы автосервиса, доставки, продуктовые магазины, консультационные фирмы, оказывающие аудиторские, юридические и другие услуги.

В России система франчайзинга раньше всего появилась в производстве напитков (в конце 1970-х и начале 1980-х гг. в Новороссийске, Москве были построены заводы по производству «Пепси-колы»). На таких же условиях производится и «Кока-кола». По сути, это международный франчайзинг, который вызван, кроме всего прочего, желанием круп-

ных фирм свести к минимуму риск и ограничения, связанные с иностранной собственностью и контролем, преодолеть недостаток знаний особенностей местного рынка.

Деятельность франчайзинга основывается на следующих принципах:

- высокая степень доверия партнеров;
- единая сбытовая стратегия и ценовая политика фирмы;
- совместное освоение рынка;
- взаимная поддержка и обмен информацией;
- развитие предпринимательской инициативы;
- совместная политика на сегментах осваиваемого рынка;
- прогноз развития системы;
- конкурентное преимущество;
- отлаженная система поставок;

Рассматриваемая форма ведения предпринимательской деятельности обеспечивает ряд преимуществ участвующих сторон. Преимущества для франчайзера и франчайзи отражены на схемах (рис. 1, 2).

В то же время более эффективному развитию системы франчайзинга в России препятствуют специфические особенности развития рыночных взаимоотношений, создающие определенные риски для российских предпринимателей (рис. 2).

Также следует отметить, что несмотря на отмеченные факторы риска реальная ситуация развития франчайзинга в России имеет положительную тенденцию (рис. 3).

Более интенсивное развитие франчайзинга наблюдается в сфере услуг.

На сегодняшний день в предпринимательской деятельности развиваются следующие виды франчайзинга:

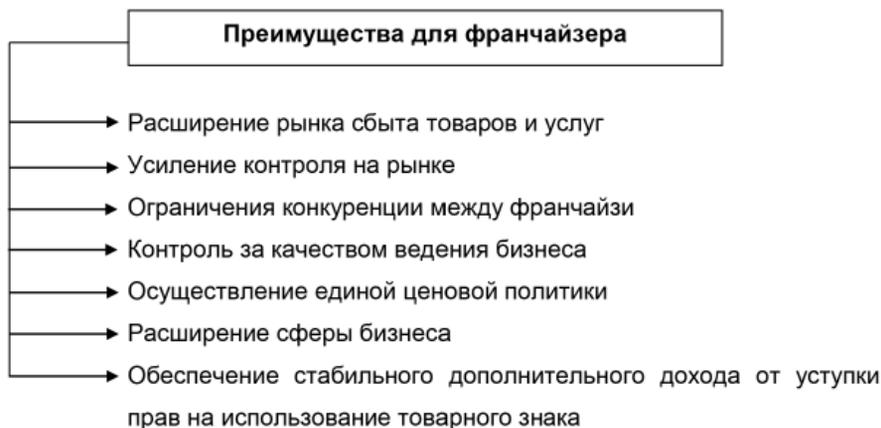
- товарный франчайзинг;
- производственный франчайзинг;
- сервисный франчайзинг;
- франчайзинг бизнес-формата.

Товарный франчайзинг основывается на реализации маркированных его товарным знаком товаров, производимых франчайзером.

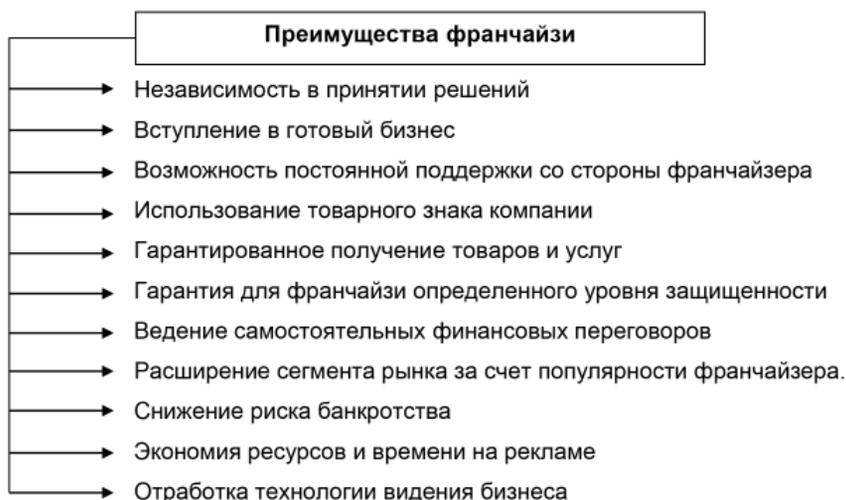
Отметим, что франчайзи, как правило, осуществляет полупродажное обслуживание товара и работает по следующей схеме (рис. 4).

Товарный франчайзинг характерен для фирм, специализирующихся на конкретной группе товаров, при этом продавец организует продажу товаров конкретной фирме и имеет возможность привести свой имидж в соответствие с имиджем производителя и быть узнаваемым на целевом рынке.

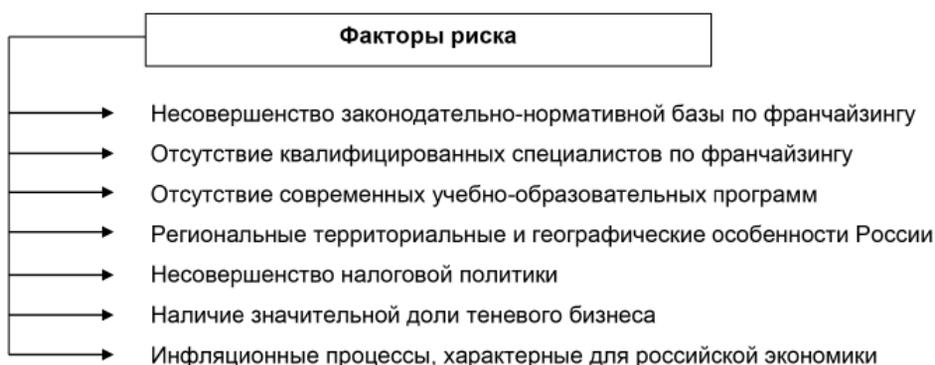
Наиболее ярким примером эффективной работы по этой схеме является ведущая зарубежная компания «Дженерал



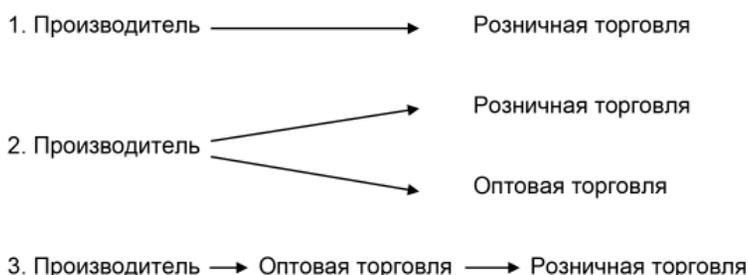
**Рис. 1.** Преимущества франчайзера



**Рис. 2.** Преимущества франчайзи



**Рис. 3.** Факторы риска при франчайзинге



**Рис. 4.** Схема отношений при товарном франчайзинге

моторс», удерживающая передовые позиции на мировом автомобильном рынке.

Одной из главных причин, препятствующих успешному ведению бизнеса российских предпринимателей, является отсутствие единой маркетинговой и ценовой стратегии на национальном рынке. Пример – крупнейший российский автопроизводитель «АвтоВАЗ».

Товарный франчайзинг применяется в системе сбыта товаров, развитии услуг на АЗС, продаже косметики, моющих средств, фирменной одежды и др.

На российском рынке товарный франчайзинг успешно используется компанией «Ле Монти».

При выборе товарного франчайзинга должны быть проанализированы:

- особенности рынка товаров и их заменителей;
- характеристики товара;
- жизненный цикл товара;
- способы продвижения товара;
- реклама и маркетинговые коммуникации;
- политика ценообразования;
- информация о контроле качества товара на всех стадиях производства и реализации товара.

Производственный франчайзинг развивается по трем вариантам (рис. 5).

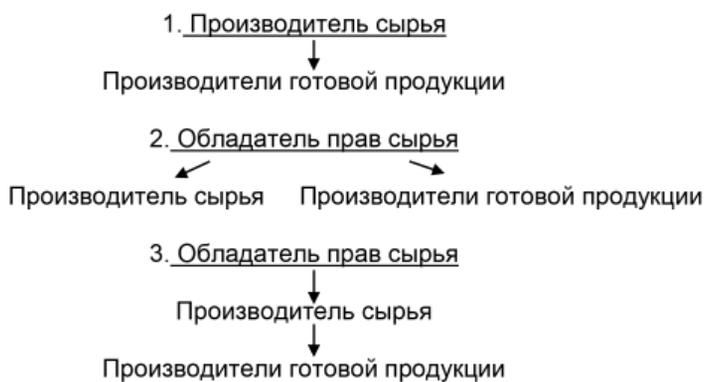


Рис. 5. Схема отношений при производственном франчайзинге

Данная форма является наиболее эффективной организацией производства определенного вида продукции.

Суть производственного франчайзинга – предприятие, имеющее патент на технологию производства готового изделия, которое осуществляет обеспечение конечного производителя необходимым сырьем и передает право пользования технологией.

Одним из примеров успешного использования производственного франчайзинга является компания «Кока-кола». Характерная особенность деятельности компания заключается в том, что предметом продажи являются рецепт производства и торговая марка.

При производственном франчайзинге анализируется следующий пакет документов:

- информация о рынке товаров и их заменителей;
- описание индивидуальности товара;
- жизненный цикл товара;

- данные о производстве товаров и их заменителей;
- требования к техническому уровню производства;
- перечень требований к качеству готовой продукции;
- требования по упаковке готовой продукции;
- политика ценообразования;
- перспективные дистрибутивные системы сбыта продукции;

- данные о контроле качества товара на стадии производства и сбыта;
- требования по организации сервисного обслуживания.

Сервисный франчайзинг занимает среднюю позицию между товарным и производственным франчайзингом (рис. 6). Данный вид франчайзинга представляет собой нечто среднее между двумя указанными выше видами. Сфера его деятельности – услуги и сервис услуг. Франчайзи на договорных условиях покупает право на развитие определенного вида услуг под торговой маркой франчайзинга.

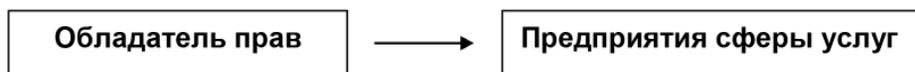


Рис. 6. Схема отношений при сервисном франчайзинге

Примеры сервисного франчайзинга: McDonald’s, Kodak, компания Marriott Grand Hotel.

Цель сервисного франчайзинга – обеспечение высокого уровня обслуживания за счет расширения спектра услуг и повышения их качества.

Следует отметить, что многие зарубежные сервисные компании продают российским предпринимателям франшизу с набором комплексного пакета прав, технологий и различных услуг.

Сервисный франчайзинг в России интенсивно развивается в туристическом бизнесе, в области недвижимости, образовании и др.

При анализе сервисного франчайзинга должны быть изучены следующие сведения:

- информация о рынке предлагаемых услуг;
- информация о системных стандартах;

- аналитические данные ценовой политики;
- данные о контроле качества оказываемых услуг;
- маркетинговая деятельность франчайзи в сфере его влияния на рынке услуг;
- информация о конкурентах и др.

Франчайзинг бизнес-формата – самая обширная и развитая форма франчайзинга, включающая в себя все виды деятельности франчайзера. Он охватывает все направления деятельности франчайзера и как бы является копией и одновременно составной корпоративной частью компании.

Характерной особенностью франчайзинга бизнес-формата является то, что для его освоения и внедрения требуются большие затраты и значительный промежуток времени.

Франчайзинг бизнес-формата имеет свои особенности. Материнской фирмой дочерней компании (франчайзи) передается технология организации и ведения бизнеса, что позво-

ляет ей стать частью корпоративной системы, работающей на единой методологической основе с соблюдением общих интересов. Данная форма франчайзинга позволяет в значительной мере расширять бизнес компании за счет высокого имиджа фирмы. Пример – расширение сферы услуг при АЗС (магазины, кафе, мойка, телефон, комната отдыха, небольшая гостиница и т. д.).

Подводя итог, можно констатировать, что товарный, производственный и сервисный франчайзинг – это технологии ведения бизнеса, а франчайзинг бизнес-формата – стратегия ведения бизнеса.

Развитие франчайзинга является одним из перспективных, доступных и эффективных факторов повышения конкурентоспособности российских предпринимателей.

### Источники

1. Адамов Н.А., Элларян А.С. Концептуальные аспекты развития национальной транспортно-логистической системы // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. 2013. № 3. С. 40–41.
2. Брынцев А.Н. Понятие логистического поля // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. 2010. № 3. С. 106–108.
3. Моргунов В.И., Джабраилов А.Э. Маркетинг. Логистика. Транспортно-складские логистические комплексы: Монография. М.: ИТК «Дашков и К°», 2010. 388 с.
4. Моргунов В.И. Корпоративная маркетинго-логистическая стратегия бизнеса в условиях диверсификации российской экономики: Монография. М.: ИВЦ «Маркетинг», 2007. 264 с.
5. Семенов Н.Н. Диверсификация хозяйствования как фактор устойчивого развития бизнес-структур // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. 2013. № 4. С. 87–88.

## THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF BUSINESS STRUCTURES IN TERMS OF ECONOMIC CRISIS

MORGUNOV V.I. – doctor of economic sciences, principal researcher, professor of the Institute of studies of physical distribution and market wholesale market, Moscow, Russia.  
E-mail: ssl40@mail.ru

**Abstract.** The article examines the features of sustainable development of forms and methods of management entrepreneurship entrepreneurial organizational structures in various types and areas of economic activity.

**Keywords:** entrepreneurship, business activities.

*For citation:* Morgunov V.I. The sustainable development of business structures in terms of economic crisis. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 88–91. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-88-91

### References

1. Adamov N.A., Ellarian A.S. Conceptual aspects of the development of the national transport-logistic system // RISK: Resources, Information, Supply, Competition. 2013. No. 3. Pp. 40–41.
2. Bryntsev A.N. The concept of the logistics field // RISK: Resources, Information, Supply, Competition. 2010. No. 3. Pp. 106–108.
3. Morgunov V.I. Dzhabrailov A.E. Marketing. Logistics. Transport-warehouse logistics facilities: PTC Monograph. M.: PTC «Dashkov & Co.», 2010. 388 с.
4. Morgunov V.I. Corporate marketing logisticheskaja business strategy in terms of diversification of the Russian economy: Monograph. Information-innovation center «Marketing», 2007. 264 p.
5. Semenov N.N. Diversification of management as a factor of sustainable development of business structures // RISK: Resources, Information, Supply, Competition. 2013. No. 4. Pp 87–88.

## КЛАССИФИКАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СДЕЛОК ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПРИЗНАКАМ

**Ткач А.А.**

ТКАЧ Александр Алексеевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра учета, анализа и аудита Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия.

E-mail: valuer-alex@yandex.ru

**Аннотация.** В статье представлены экономические классификационные признаки хозяйственных сделок. Классификация (группировка) сделок необходима для приведения учетной информации по сделкам в логический и структурированный вид. Контроль, анализ и оценка сделок, а также принятие управленческих решений по ним, возможны только при условии их систематизации на основе стройной системы классификации. Классификация сделок – это один из основных шагов к созданию стройной системы сделок предприятия, управление которой должно способствовать его устойчивому развитию.

**Ключевые слова:** хозяйственные сделки, классификация сделок, классификационный признак, экономические признаки классификации, классификатор сделок, система сделок.

*Для цитирования:* Ткач А.А. Классификация хозяйственных сделок по экономическим признакам // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 92–95. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-92-95

Экономическим субъектам для функционирования требуется совершение разнообразных сделок, классификация которых остается одним из нерешенных по настоящее время вопросов.

Классификация (группировка) сделок необходима для приведения учетной информации в логический и структурированный вид. От точности идентификации сделки и отнесения ее к определенному виду зависит порядок их совершения и контроля.

Сделки различают по разным признакам: в зависимости от их участников, предмета, объекта, места заключения, объема проводимых операций, правовых форм и юридического обеспечения, гарантий и ответственности сторон, участвующих в сделке, способа передачи ценностей от одних участников другим и вида оплаты [3].

По содержанию сделки укрупненно можно разделить на экономические (финансовые, производственные), юридические, политические и социальные. Весь массив классификационных признаков сделок предлагаем разбить на две группы: экономические и правовые (юридические) признаки. Следует отметить, что деление признаков классификации сделок на экономические и правовые условно, так как некоторые из них имеют двойственную природу (экономическую и правовую).

Далее рассмотрим более подробно экономические признаки классификации сделок.

Экономические признаки классификации сделок представляют собой обширную группу классификационных признаков, включающую различные экономические категории и характеристики сделок. Так, сделки классифицируются по следующим экономическим признакам:

- по видам хозяйственной деятельности (сделки, относящиеся к операционной, финансовой или инвестиционной деятельности предприятия);
- по уровню экономики (сделки на макроуровне, мезоуровне, микроуровне и наноуровне);
- по отраслям народного хозяйства (сделки в отраслях производственной и непроизводственной сферы);
- по рынкам (сделки на рынке финансирования; сделки на рынке труда, средств и предметов труда; сделки на рынке продаж товаров, работ и услуг (рынке потребительских товаров и услуг) и др.);
- по масштабу (крупные, средние, малые (мелкие) сделки);

- по значимости (основные, дополнительные и вспомогательные сделки);
- по профилльности (профильные и непрофильные сделки);
- в зависимости от наличия встречного представления (возмездные и безвозмездные сделки);
- по видам имущества (сделки с недвижимым и движимым имуществом);
- по стадиям воспроизводства (сделки, связанные с производством, распределением, обменом и потреблением);
- по характеру взаимодействия (сделки индивидуального и коллективного плана на поставку чего-либо);
- в зависимости от влияния на финансовую отчетность (сделки, влияющие на баланс, на отчет о финансовых результатах и др.);
- в зависимости от места отражения результатов сделки в балансе (активные и пассивные сделки);
- по степени взаимосвязи (взаимосвязанные и невзаимосвязанные сделки);
- по уровню частоты (разовые (единичные), случайные (спорадические), регулярные (непрерывные, повторяющиеся));
- по институциональным единицам (сделки корпораций (нефинансовых и финансовых), квазикорпораций (нефинансовых и финансовых), некоммерческих организаций (НКО) (рыночные и нерыночные), государственных учреждений, домашних хозяйств);
- по типу взаимодействующих сторон (сделки между юридическими лицами, между юридическими и физическими лицами, между физическими лицами);
- по характеру участников (по типу контрагента) (сделки с покупателями, сделки с поставщиками, сделки с подрядчиками, сделки с кредиторами, сделки с инвесторами, сделки с управляющими и специалистами, сделки со страховыми компаниями, сделки с консультантами, сделки с иными контрагентами);
- по направлениям движения продукции в страну и из страны (импорт и экспорт, реимпорт и реэкспорт);
- по объему производимых операций (простые и сложные сделки);
- по видам продукции (сделки с товарами, работами, услугами, иными объектами гражданских прав);
- в зависимости от источников финансирования (сделки, финансируемые за счет собственных и привлеченных источ-

ников; финансируемые за счет заемных источников; сделки с государственным финансированием; финансируемые из различных источников (имеющих смешанную форму финансирования);

- по наличию государственной поддержки в процессе совершения сделки (сделки с государственной поддержкой и без нее);

- по используемой валюте в расчетах (сделки в национальной и иностранной валюте);

- в зависимости от возможности оценки риска при заключении договора (коммутативные (меновые) и алеаторные (рисковые) сделки);

- по масштабу риска (сделки с повышенным, умеренным и минимальным риском) и др.

Одним из основных экономических признаков классификации сделок является «вид хозяйственной деятельности». Хозяйственные сделки по видам хозяйственной деятельности можно укрупненно разделить на следующие группы: сделки, относящиеся к операционной (производственной, основной), финансовой и инвестиционной деятельности предприятия [4].

При классификации сделок могут быть также использованы существующие классификаторы. Так, руководствуясь общероссийским классификатором продукции по видам экономической детализации [2], можно выделить группы сделок, предметами которых являются: продукция сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства; рыба и прочая продукция рыболовства и рыбоводства; услуги, связанные с рыболовством и рыбоводством; продукция горнодобывающих производств; продукция обрабатывающих производств; электроэнергия, газ, пар и вода; работы в строительстве и др.

Сделки можно разделить в зависимости от характера потребления и степени обработки товаров, являющихся их предметами: сделки с сырьем, полуфабрикатами, промежуточной продукцией (комплектующими), готовыми изделиями.

По товарным группам сделки делятся на: 1) сделки с нефтью и выработанными из нефти товарами; 2) сделки с черным, цветным и другими металлами; 3) сделки с минеральными удобрениями и другими товарами.

Сделки группируются не только по видам деятельности и продукции, но и по рынкам и отраслям. Группировка сделок по данному признаку имеет важное практическое значение на всех уровнях хозяйствования.

**Классификационный признак сделок – «рынки».** Рынки являются одним из классификационных признаков сделок. Рынок – это сфера обращения товаров и место совершения сделок. Существует большое разнообразие различных видов рынков, по которым может быть произведена группировка сделок. Следует отметить, что классификации сделок и рынков взаимозависимы. Классификация сделок по признаку «рынки» обширна, так как существует большое разнообразие видов рынков. В табл. 1 представлена примерная группировка сделок по признаку «рынки».

В процессе своего функционирования экономический субъект совершает сделки на разных рынках, в том числе на рынке средств производства при необходимости приобретения средств труда и предметов труда, сделки на финансовом (инвестиционном) рынке при необходимости привлечения или размещения финансовых ресурсов, сделки на трудовом рынке в случае привлечения трудовых ресурсов и сделки на рынке продаж товаров, работ и услуг.

Сделки могут совершаться на местном, региональном, национальном и международных рынках (территориальный признак рынка). По географическому признаку выделяют сделки на внешнем и внутреннем рынках. В зависимости от числа участников рынка сделки могут совершаться на открытом, олигопольном или монопольном рынках. В зависимости

от объема закупаемого или реализуемого товара выделяют сделки на оптовом и розничном рынках.

Особенности сделок определяются спецификой рынков, на которых они совершаются. Специфика рынков характеризуется специальным нормативным регулированием, составом участников, особой деловой практикой и др. Поэтому при анализе сделки так важно обращать внимание на характеристику рынка, на котором данная сделка совершается.

**Классификационный признак «отрасли».** Наряду с рынками важным классификационным признаком сделок является отраслевая принадлежность. В зависимости от отраслей народного хозяйства выделяют производственную и непроизводственную сферы. С учетом отраслевой принадлежности можно выделить сделки промышленных, торговых, транспортных предприятий, предприятий сферы услуг и др.

Практическая значимость группировки сделок по рынкам и отраслям заключается в возможности применения данных сведений для проведения макроэкономического анализа и разработки мер для повышения эффективности функционирования отраслей и рынков, в том числе через механизмы стимулирования и государственной поддержки сделок экономических субъектов. Данное деление важно также и с точки зрения сегментирования в соответствии с МСФО.

**Уровень частоты и масштаба сделок** являются количественными классификационными признаками сделок. По уровню частоты выделяют разовые (единичные), случайные (спорадические), регулярные (непрерывные, повторяющиеся) сделки, а по масштабу – крупные, средние и мелкие сделки. Особого внимания заслуживают крупные сделки, так как вопросы их регулирования посвящены различные нормативные акты. Масштаб сделок является как экономическим, так и правовым классификационным признаком.

Согласно Федеральному закону от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (ст. 78 «Крупная сделка», Глава X «Крупные сделки») **крупной сделкой** считается сделка (в том числе заем, кредит, залог, поручительство) или несколько взаимосвязанных сделок, связанных с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения обществом прямо либо косвенно имущества, стоимость которого составляет не менее 25% балансовой стоимости активов общества [1].

Представленная выше группировка сделок по экономическим признакам не является исчерпывающей. Вариантов группировки сделок может быть большое количество, разнообразие которых зависит, как правило, от нормативных требований, учетных и аналитических задач, которые ставят перед собой хозяйствующие субъекты в процессе своей хозяйственной деятельности.

Разнообразие совершаемых экономическими субъектами хозяйственных сделок, а также отсутствие единого подхода к классификации сделок создают определенные трудности при их учете, анализе и контроле.

Классификация (группировка) сделок необходима для приведения учетной информации в логический и структурированный вид. Контроль, анализ и оценка сделок, а также принятие управленческих решений по ним возможны только при условии их систематизации на основе стройной системы классификации. Предложенная классификация сделок по экономическим признакам является одним из шагов к созданию стройной системы сделок предприятия, управление которой должно способствовать его устойчивому развитию.

Для приведения сделок в системный вид, который облегчит поиск нужной информации, необходим единый классификатор хозяйственных сделок. Предложенная в настоящей работе группировка классификационных признаков сделок является одним из шагов к разработке единого классификатора хозяйственных сделок.

**Группировка сделок по рынкам**

<b>Классификационный признак</b>	<b>Типы сделок</b>
<i>В зависимости от вида рынка</i>	Сделки на рынке финансирования (в том числе инвестиционном рынке); сделки на рынке труда, средств и предметов труда; сделки на рынке продаж товаров, работ и услуг (рынке потребительских товаров и услуг)
<i>По степени развитости рынка</i>	Сделки на свободном рынке; сделки на регулируемом рынке
<i>По степени легальности рынка</i>	Сделки на легальном рынке; сделки на нелегальном (теневом, черном) рынке
<i>По территориальному признаку рынка</i>	Сделки на местном рынке; сделки на региональном рынке; сделки на национальном рынке; сделки на мировом (международном) рынке
<i>По географическому признаку рынка</i>	Сделки на внутреннем рынке; сделки на внешнем рынке
<i>По доходности рынка</i>	Сделки на высокодоходном рынке; сделки на рынке со средним уровнем доходности; сделки на рынке с низким уровнем доходности
<i>По характеру конечного использования продукции</i>	Сделки на рынке товаров производственного назначения; сделки на рынке товаров потребительского назначения
<i>По характеру отношений между продавцом и покупателем</i>	Сделки на оптовом рынке; сделки на розничном рынке
<i>По числу участников рынка</i>	Сделки на олигопольном рынке; сделки на рынке монополии; сделки на монопольном рынке
<i>По сферам общественного производства</i>	Сделки на рынке товаров материального производства; сделки на рынке товаров духовного производства
<i>По товарно-отраслевому признаку рынка</i>	Сделки на рынке машин и оборудования; сделки на рынке минерального сырья и топлива; сделки на рынке сельскохозяйственного сырья, продовольственных и лесных товаров
<i>По субъектам, вступающим в обмен</i>	Сделки на рынке потребителей; сделки на рынке производителей; сделки на рынке промежуточного продавца; сделки на рынке государственных учреждений
<i>По форме собственности участников рынка</i>	Сделки на частнопредпринимательском рынке; сделки на рынке государственных и муниципальных закупок

**Источники**

1. Об акционерных обществах [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 29.07.2017) // Нормативно-правовая база «КонсультантПлюс». URL: <http://consultant.ru> (дата обращения: 10.09.2017).
2. Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности (ОК 034-2007 (КПЕС 2002)) [Электронный ресурс]: приказ Ростехрегулирования от 22.11.2007 № 329-ст // Нормативно-правовая база «КонсультантПлюс». URL: <http://consultant.ru> (дата обращения: 10.09.2017).
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2011. 512 с.
4. Ткач А.А. Классификация сделок для целей учета, анализа и управления / А.А. Ткач; рец. М.В. Мельник // Аудит и финансовый анализ. 2016. № 12. С. 64–66.

## CLASSIFICATION OF ECONOMIC TRANSACTIONS BY ECONOMIC FEATURES

TKACH A.A. – candidate of economic sciences, docent, chair of the account, analysis and audit Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia.  
E-mail: valuer-alex@yandex.ru

**Abstract.** Economic classification signs of economic transactions are presented in article. Classification (group) of transactions is necessary for reduction of registration information on transactions in the logical and structured look. Control, the analysis and assessment of transactions and also adoption of administrative decisions on them, are possible only on condition of their systematization on the basis of the harmonious system of classification. Classification of transactions is one of the main steps to the creation of harmonious system of transactions of the enterprise which management has to contribute of him to sustainable development.

**Keywords:** economic transactions, classification of transactions, classification sign, economic signs of classification, qualifier of transactions, system of transactions.

*For citation:* Tkach A.A. Classification of economic transactions by economic features. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 92–95. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-92-95

### References

1. About joint-stock companies [Electronic resource]: The federal law 12/26/1995, No. 208-FL (an edition from 7/29/2017) // Standard and legal base «ConsultantPlus». URL: <http://consultant.ru> (access date: 10.09.2017).
2. The All-Russian Product Classifier by types of economic activity (OK 034-2007 (KPES 2002)) [Electronic resource]: The Order of Rostekhnregulirovaniya from 11/22/2007 No. 329. Standard and legal base «ConsultantPlus». URL: <http://consultant.ru> (access date: 10.09.2017).
3. Rayzberg B.A., Lozovsky L.Sh., Starodubtsev E.B. Modern economic dictionary. 6th prod., reslave and additional. M.: Infra-M, 2011. 512 p.
4. Tkach A.A. Classification of transactions for account, the analysis and managements / A.A. Tkach; rets. M.V. Melnik // Audit and financial analysis. 2016. No. 12. Pp. 64–66.

## ИНТЕГРИРОВАННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

Лещёв С.В.

ЛЕЩЁВ Сергей Владимирович – соискатель, кандидат экономических наук, Институт исследования, товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, Москва, Россия.

E-mail: ssl40@mail.ru

**Аннотация.** В статье раскрываются особенности планирования оптимизации транспортно-логистических затрат в интегрированных цепях поставок. Освещены особенности продвижения материального потока на конкретном примере.

**Ключевые слова:** Интегрированные логистические цепи поставок, оптимизация транспортно-логистических издержек.

*Для цитирования:* Лещёв С.В. Интегрированное планирование в транспортно-логистических цепях поставок // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 96–98. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-96-98

Исследования и анализ реализации крупных специальных проектов российской экономики показал, что, как никогда прежде, хозяйствующие субъекты зависят от стратегического планирования со своими потребителями и поставщиками, которые обеспечили бы им значительное конкурентное преимущество на позиционируемых сегментах рынка.

Ужесточающаяся конкуренция и динамично изменяющаяся рыночная среда обязывает руководителей всех видов и форм предпринимателей находить более эффективные подходы ведения бизнеса.

И в этой связи возникает объективная необходимость в планировании конкурентоспособных интегрированных цепей поставок. При этом повышение эффективности планирования и управления цепями поставок при реализации крупных специальных проектов на основе оптимизации транспортно-логистических издержек является приоритетной задачей.

Заметим, что до настоящего времени отдельные элементы и звенья системного анализа и комплексного подхода к решению данной проблемы нашли применение в различных российских компаниях, что является заслугой российских ученых и руководителей этих компаний.

Однако этого недостаточно для занятия достойного места в конкурирующей рыночной среде. Для этого необходимо создание адекватных рыночным требованиям организационно-методических подходов для планирования и реализации эффективных конкурентоспособных транспортно-логистических цепей поставок с типовыми операциями во всех их звеньях [2].

Для решения данных вопросов необходимо осуществить тщательный анализ существующих подходов и методов формирования и проектирования транспортно-логистических цепей, форм и методов планирования логистических издержек с их понятной и обоснованной классификацией оценочных финансово-экономических показателей.

На сегодняшний день можно утверждать, что оптимизация логистических и транспортных издержек на всех этапах формирования логистических цепей поставок является важнейшим фактором повышения эффективности и деятельности компаний в позиционируемых сегментах рынка.

При этом процессу управления операционной логистической системы присущи ряд особенностей:

– важнейшей особенностью является разработка организационно-методических положений по оптимизации логистических и транспортных издержек как единой корпоративной функции управления процессом продвижения материального потока в логистических цепях поставок, в котором нашли

бы отражение особенности их формирования, учета количественной и качественной оценки финансово-экономических показателей. В этой связи разработка рациональной, приближающейся к оптимальной системе организации управления транспортно-логистическими издержками является важным и необходимым этапом реализации рассматриваемой проблемы;

– оценка транспортно-логистических затрат в цепях поставок по всем видам логистической деятельности должна осуществляться с учетом их индивидуальных организационно-экономических особенностей и в каждом конкретном варианте;

– перед персоналом управления логистической оргструктуры компании ставится задача формирования интегрированных логистических цепей поставок от поставщиков до конечных потребителей в рамках договорных обязательств, и в этой связи логистический менеджер должен осуществлять функционирование интегрированной цепи поставок таким образом, чтобы каждая поставка потребителю удовлетворяла всем требованиям логистики с минимальными издержками.

Однако следует иметь в виду, что любая оптимизация системы управления логистическими цепями поставок в целом направлена на повышение эффективности ее функционирования, а следовательно – и на достижение конкретной цели, определенной на основе выбранного критерия эффективности.

Только путем сопоставления полученного результата с этим критерием можно оценить степень оптимизации системы [3].

Поэтому при выборе критериев эффективности очень важно учитывать, что любая оптимизация должна ориентироваться на достижение как можно более удаленных перспективных целей развития системы управления операционной логистической деятельностью в интегрированных логистических цепях поставок.

Следует отметить, что доставка грузов от поставщиков до конечных потребителей осуществляется с применением всех видов транспорта. Исследуя влияние транспортного фактора на цены товаров, следует проводить четкое разграничение между транспортной составляющей, включенной в цену товара с доставкой, и транспортными расходами [4].

При этом транспортная составляющая рассматривается как договорная удельная величина расходов, устанавливаемая продавцом и покупателем в процессе заключения договоров.

Транспортные расходы – это расходы, связанные с транспортировкой груза. При этом транспортные расходы в зависимости от условий поставки несет либо поставщик, либо покупатель, а в случае международных поставок – как правило, оба участника.

Следует иметь в виду, что указанные расходы осуществляются лишь на уровне отдельных внешнеторговых операций. С теоретической точки зрения величина транспортной составляющей должна соответствовать части транспортных издержек.

К транспортным издержкам следует отнести:

- расходы на транспортировку груза;
- расходы на хранение, упаковку товара, подготовку документации на транспортировку товара и др.);
- загрузку товара на транспортные средства;
- транспортно-экспедиторское обслуживание на первом этапе перевозки.
- аренду транспортного оборудования;
- хранение товара;
- транспортировку груза со склада отправителя адресату;
- выгрузку и хранение груза в пунктах перевалки;
- погрузку товара на транспортные средства второго перевозчика;
- страхование рисков на всем пути логистических цепей поставок (утраты, порчи; потери товарного вида);
- затраты на аренду транспортных средств на всех этапах перевозки груза и др.

В рамках проведенного исследования автором продемонстрирована международная интегрированная логистическая цепь поставок (рис. 1) через страны: Япония-Нидерланды-Литва-Россия по каналам ее распределения: г. Екатеринбург; Санкт-Петербург; Самара; Минск; Ростов-на-Дону; Красноярск; Магнитогорск; Новосибирск; Уфа; Владивосток; Калининград и другие города России.

Анализ деятельности интегрированной логистической цепи поставок позволил сделать вывод о том, что на сегодняшний день еще не существует достаточно эффективного организационно-экономического механизма по оценке финансово-экономических показателей транспортно-логистических издержек [2], что не позволяет логистическим менеджерам более оперативно вмешиваться в корректировку процессов продвижения товаров с целью сокращения не-

оправданных рисков и снижения транспортно-логистических расходов.

Отсюда вытекает одно важное положение о необходимости нахождения критериев эффективности, специфичных для каждой цепи поставок с учетом их особенностей.

Эффективность определяется уровнем оптимальных затрат, который определяется как отношение величины затрат оптимального варианта к величине затрат исходного варианта закупки единиц продукции.

К способам снижения уровня логистических и транспортных затрат следует отнести:

- разработку методических материалов и инструкций по взаимодействию поставщиков и потребителей в случае возникновения непредвиденных ситуаций в процессе реализации транспортно-логистических цепей поставок;
- проведение семинаров со всеми заинтересованными участниками цепей поставок с целью повышения квалификации персонала управления логистических, транспортных и маркетинговых оргструктур;
- осуществление мониторинга по всем видам транспортно-логистических затрат на протяжении всей цепи поставок в реальном режиме времени;
- разработку и внедрение организационно-экономического механизма по оптимизации транспортно-логистических издержек на всех этапах продвижения грузов от поставщика до конечного потребителя;
- освоение инновационно востребованных методов работы для повышения культуры трудовой и коммерческой деятельности среди функциональных подразделений;
- ликвидацию неэффективных и обновление на более прогрессивные транспортно-логистические операции, способствующие повышению конкурентоспособности транспортно-логистических цепей поставок;
- оптимизацию затрат и рисков, связанных с международными правилами базисных условий поставки, входящие в транспортно-логистических затрат. При этом следует быть внимательным при выборе конкретных условий поставок на каждом этапе продвижения материального потока по всей цепи поставок с учетом минимальных рисков потерь и минимальных издержек по транспортировке с учетом страновых культур, национальных и правовых особенностей ведения бизнеса.

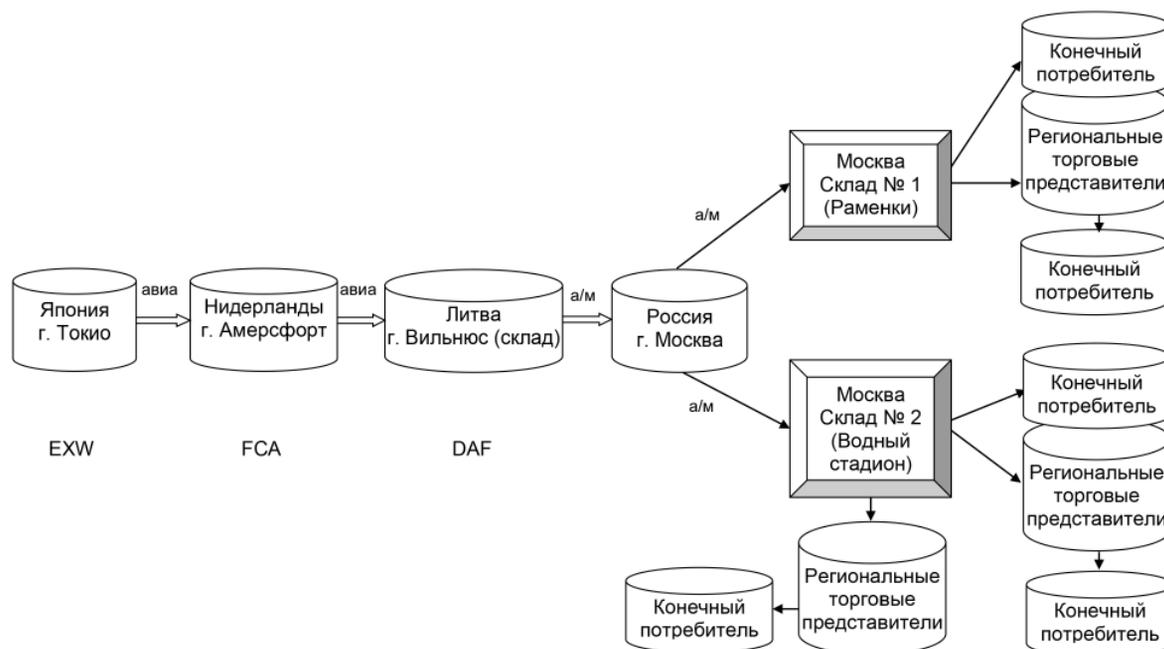


Рис. 1. Интегрированная логистическая цепь поставок от поставщика до конечных потребителей

## Источники

1. Брынцев А.Н. Понятие логистического поля // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. 2010. № 3. С. 106–108.
2. Дашков Л.П., Сорокина И.Э. Повышение конкурентоспособности кооперативных организаций в условиях глобальных вызовов // Инновации в научных исследованиях современного общества: Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 125-летию А.В. Чаянова. Ярославль; Москва: Канцлер, 2013. С. 93–98.
3. Моргунов В.И., Максимова Ю.А. Логистический подход как эффективный способ реализации региональной стратегии развития транспортных комплексов: Монография. М.: ИТК «Дашков и К°», 2009.
4. Моргунов В.И. Корпоративная маркетинго-логистическая стратегия бизнеса в условиях диверсификации российской экономики: Монография. М.: Информ.-внедренческий центр «Маркетинг», 2007.
5. Моргунов В.И. Особенности и перспективы развития региональных транспортно-логистических комплексов в современных условиях // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. 2014. № 4.
6. Моргунов В.И. Особенности формирования логистической инфраструктуры в условиях развития рынка региональных услуг по газобеспечению потребителей // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. 2015. № 4.
7. Моргунов В.И. Развитие логистических оргструктур на основе повышения инновационного потенциала персонала управления // Логистика. 2014. № 4.
8. Новиков Д.Т. Формирование логистической поддержки продвижения научно-технических разработок // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. 2012. № 4. С. 24–29.

## INTEGRATED PLANNING IN TRANSPORT AND LOGISTICS SUPPLY CHAINS

LESCHEV S.V. – competitor, candidate of economic sciences, «Institute for Research, Commodity Distribution and Market Conditions of the Wholesale Market», Moscow, Russia.  
E-mail: ssl40@mail.ru

**Abstract.** The article reveals the peculiarities of planning optimizing transportation and logistics costs through integrated supply chains. The features of the material flow promotion on a specific example are highlighted.

**Keywords:** integrated logistics supply chain, optimization of transport and logistics costs.

*For citation:* Leschev S.V. Integrated planning in transport and logistics supply chains. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 96–98. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-96-98

## References

1. Dashkov L.P., Sorokina I.E. Increase of competitiveness of cooperative organizations in conditions of global challenges // Innovations in scientific research modern society. Materials of International scientific-practical conference devoted to 125-anniversary of A.V. Chayanov. Yaroslavl Moscow: Publishing house «The Chancellor». 2013. Pp. 93–98. 0,3
2. Bryntsev A.N. The concept of the logistics field // RISK: Resources, Information, Supply, Competition. 2010. № 3. Pp. 106–108.
3. Morgunov V.I., Maksimova Yu.A. Logistic approach as an effective way implementing regional development strategies transport systems: Monograph. M.: PTC «Dashkov & Co.», 2009.
4. Morgunov V.I. Marketing Corporate and logistics business strategy in terms of diversification of the Russian economy: Monograph. Moscow: Inform.-innovation center «Marketing». 2007.
5. Morgunov V.I. Peculiarities and prospects for the development of regional transport-logistics complexes in modern conditions // RISK: Resources. Information. Supply. Competition. 2014. No. 4.
6. Morgunov V.I. Features of formation of a logistics infrastructure in the conditions of development of the market of regional services for gas supply of consumers // RISK: Resources. Information. Supply. Competition. 2015. No. 4.
7. Morgunov V.I. Development of logistics organizational structures on the basis of increasing the innovative potential of management personnel // Logistics. 2014. No. 4.
8. Novikov D.T. Formation of logistic support in the promotion of scientific and technical developments // RISK: Resources, Information, Supply, Competition. 2012. No. 4. Pp. 24–29.

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

## МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ИНСТИТУТАМИ

**Зиядуллаев Н.С., Зиядуллаев У.С.**

ЗИЯДУЛЛАЕВ Наби Саидкаримович – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института проблем рынка РАН, Москва, Россия.  
E-mail: nabi926@mail.ru

ЗИЯДУЛЛАЕВ Улугбек Саидкаримович – кандидат экономических наук, старший преподаватель Ташкентского государственного экономического университета (ТГЭУ), Ташкент, Республика Узбекистан.  
E-mail: uz2005@yandex.ru

**Аннотация.** Рассматриваются механизмы обеспечения экономической безопасности развивающихся государств при привлечении и использовании внешнего финансирования. Анализируются важнейшие инструменты финансирования целевых проектов в странах переходной экономики международными финансовыми организациями, в частности МВФ, ВБ и Азиатским банком развития (АБР). Аккумулированы наиболее значимые методы повышения эффективности и привлекательности внешних заимствований для обеспечения национальной безопасности Республики Узбекистан. Подчеркивая значение внутренних источников для финансирования расширенного воспроизводства, раскрываются особенности привлечения средств международных финансовых институтов, внешнего заимствования в осуществлении стабилизационных программ, проведении структурных реформ в экономике, диверсификации структуры экспорта и импорта, решении социальных проблем, обеспечении занятости населения и использования растущих трудовых ресурсов.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, международные финансовые организации, защита национальных интересов, экономика развивающихся стран, Республика Узбекистан.

*Для цитирования:* Зиядуллаев Н.С., Зиядуллаев У.С. Механизмы обеспечения национальной экономической безопасности при взаимодействии с международными финансовыми институтами // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 99–106. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-99-106

В условиях внешнеэкономической напряженности, связанной с террористическими угрозами, взаимными экономическими санкциями Запада и России, весьма актуальной становится проблема обеспечения экономической безопасности государства при взаимодействии с международными финансовыми организациями, мировыми и региональными державами. Ускорившийся в XXI в. рост взаимозависимости стран и регионов активизирует международные экономические отношения, возрастание объемов операций и внешнего заимствования на мировых финансовых рынках, увеличение валютных и инвестиционных потоков из одних стран в другие.

Национальную экономическую безопасность извне можно существенно подорвать, используя такие механизмы, как изменение конъюнктуры мировых цен и внешней торговли, игру на валютных рынках, понижение стоимости нефти, усиленный вывод валютных средств, превышение оттока капитала над его притоком (иностранные инвестиции), внешний долг коммерческих структур, чрезмерную импортную зависимость, перегрузку экспорта сырьевыми товарами. Следствием этого может быть принуждение стран к отказу или существенному ограничению национального суверенитета. Не устранив зависимость национальных экономик от этих факторов, невозможно создать институциональные условия, способствующие их вхождению в мировое сообщество.

Молодые развивающиеся государства, перед которыми стоят задачи обеспечения своей национальной безопасности,

во многом зависят от того, насколько эффективно используется потенциал сотрудничества с международными финансовыми организациями, членство в которых особо актуально для всех стран СНГ. К ним относятся, прежде всего, Международный валютный фонд (МВФ), Группа Всемирного банка (ВБ), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Азиатский (АБР) и Исламский (ИБР) банки развития. Благодаря их кредитам и займам обеспечивается техническое и технологическое перевооружение производства, внедрение новейшей техники, в конечном итоге, повышается уровень жизни населения.

Одним из направлений такого сотрудничества является внешнее заимствование, в том числе привлечение кредитов международных финансовых институтов. Использование внешних заимствований выступает естественным средством мобилизации финансовых ресурсов, которое является апробированным мировой практикой.

Финансовая глобализация изменила традиционную сферу деятельности МФО и оказала существенное влияние на структуру участников международного рынка капитала (рис. 1).

Активное участие страны в деятельности МФО укрепляет позиции государства на мировых финансовых рынках, способствует ее адаптации к современной системе валютно-кредитных отношений, дает возможность привлечения иностранного капитала в различные отрасли национальных экономик и открывает широкие возможности их интеграции в мировое хозяйство.

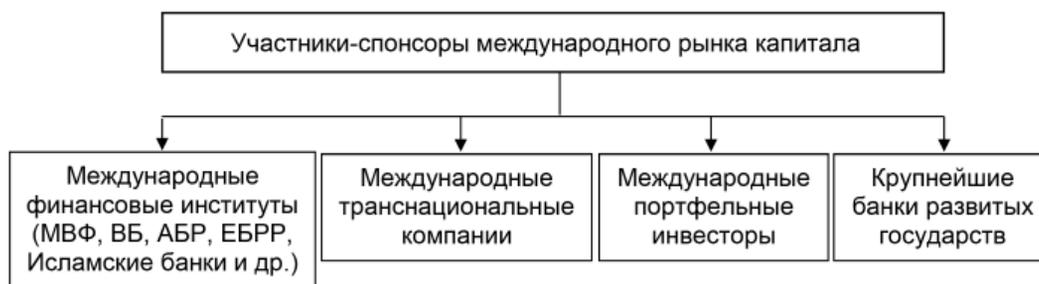


Рис 1. Участники международного рынка капитала

Источник: составлено автором.

Основными формами международного целевого финансирования проектов в развивающихся странах являются:

- финансирование национальных предприятий и организаций, инвестиционные проекты в производственной и социальной сфере;
- среднесрочное и долгосрочное финансирование импорта оборудования и услуг под гарантию государства;
- развитие финансового рынка страны в направлении его интеграции в мировую экономику;
- целевое финансирование проектов, имеющих важное социальное значение;
- развитие национальной банковской системы и расширение ее международной деятельности.

Преимуществом целевого финансирования международными финансовыми институтами является возможность концентрации значительных денежных ресурсов на решении конкретной хозяйственной задачи, существенно снижая экономические и предпринимательские риски. Все целевые проекты, финансируемые МФО, на наш взгляд, должны приносить не только экономический эффект, но и иметь определенную социальную направленность. Совокупный эффект от реализации целевого проекта состоит из нескольких эффектов, которые обеспечивают поступления в государственный бюджет, в бюджеты регионов, на территории которых реализуется данный проект, поступление средств в распоряжение инвесторов, а также косвенный эффект. Применение целевого финансирования обеспечивает заемщикам необходимые гарантии, защищает их от разного рода возникающих рисков. В рамках повышения инвестиционной активности целевое финансирование проектов МФО становится побудительным мотивом привлечения иностранных инвестиций по основным направлениям реализации выбранного курса развития страны.

Предоставление финансовой помощи МВФ, ВБ и другими мировыми структурами развивающимся странам связано с выполнением ими определенных политико-экономических условий. Такой порядок получил наименование «обусловленности» (conditionality) кредитов, что выражается в согласовании со страной-заемщиком четкой программы экономической и социальной политики. Обычно предусматриваются и конкретные количественные показатели, а выделение кредита осуществляется поэтапно. Данная концепция сформировалась в рамках «Вашингтонского консенсуса» и предполагает, с одной стороны, структурные сдвиги, включающие приватизацию государственных предприятий, либерализацию внешнеэкономической деятельности, с другой – достижение макроэкономической и финансовой стабилизации [4].

Используемый принцип обусловленности финансовой помощи выражается в согласовании со страной-заемщиком определенной программы экономической и социальной политики, реализация которой кредитуется МВФ и ВБ. Целевая направленность программных требований, выдвигаемых международными финансовыми институтами, состоит в том,

чтобы экономическая стабилизация в стране-заемщике была направлена на устойчивый экономический рост. Главной целью стабилизационных программ является воздействие на сферу предложения при помощи таких мер, как устранение диспропорций, мешающих росту экспорта, и повышение эффективности государственных расходов.

Наряду с общими принципами, используемыми при финансировании МФО программ структурных реформ в странах с переходной экономикой, следует придерживаться определенных принципов, которые должны лечь в основу такого финансирования. Это:

- принцип целевого и эффективного использования привлекаемых финансовых ресурсов;
- принцип соблюдения пороговых значений национальной экономической безопасности;
- принцип реализации основных приоритетов социально-экономического развития страны;
- принцип социальной направленности целевых проектов;
- принцип обеспечения экологической защиты при реализации проектов;
- принцип достижения социальной эффективности реализуемых целевых проектов;
- принцип диверсификации сотрудничества с МФО и развитыми государствами;
- принцип содействия интеграции развивающихся стран в мировую экономику.

В последние годы появились новые методы и инструменты использования денежных средств МФО в интересах расширенного воспроизводства национальных экономик. В результате этого наблюдается рост объема привлекаемых средств на международном рынке международных капиталов. Использование различных форм международного финансирования становится одним из важных источников устойчивого роста национальной экономики и позволяет учесть возможные последствия привлечения иностранных инвесторов и их угрозы экономической безопасности страны. Они предназначены для подготовки и принятия управленческих решений по поддержанию оптимального баланса между потребностями страны-реципиента во внешнем заимствовании и ее возможностями по обслуживанию привлеченных средств.

Новые развивающиеся государства, к которым относятся и Республика Узбекистан (РУз), заинтересованы в более эффективной интеграции в мировую экономическую систему, в полном участии в международном разделении труда и межгосударственных финансовых организациях. За прошедшие годы страны постсоветского пространства, и РУз в их числе, вполне состоялись, обеспечили национальный суверенитет, стали членами ООН и других международных организаций. Они стали вполне самостоятельными, но выявилось множество объективных и субъективных трудностей и противоречий, в результате новые государства оказались мало интегрированы между собой. У каждого из них – соб-

ственная парадигма развития, своя модель перехода к рынку, своя национальная валюта, свое видение вхождения в мировое хозяйство.

С обретением национального государственного суверенитета начиная с 1991 г. Узбекистан наладил тесные связи с рядом международных финансовых институтов, мировыми интеграционными объединениями, крупнейшими и развитыми государствами, о чем свидетельствует его многоплановое сотрудничество в торговле, на финансовых рынках с основными внешнеэкономическими партнерами и крупнейшими экономическими объединениями. Республика Узбекистан – страна, которая, по мнению некоторых экспертов, постоянно меняет векторы своего сотрудничества. Вместе с тем, власти республики ведут целенаправленную политику на укрепление внешнеэкономических связей со многими государствами в интересах своей национальной безопасности [3].

В 2017 г. принят Указ Президента Республики Узбекистан «Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах», ознаменовавший собой качественно новый подход к системе стратегического планирования перспектив государственного и общественного развития страны.<sup>1</sup>

С сентября Узбекистан полностью перешел на свободную конвертацию национальной валюты. При этом приняты все необходимые меры по смягчению возможных негативных последствий для населения. Значительно сокра-

щены налоги на бизнес, расширен его доступ к кредитам. Созданы новые свободные экономические зоны, где инвесторам предоставлены широкие льготы. Успешно развивается сотрудничество с международными финансовыми институтами, возобновлено партнерство с Европейским банком реконструкции и развития. В рамках визита президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева в США 20 сентября в Нью-Йорке состоялся Узбекско-Американский бизнес-форум, в котором приняли участие руководители более 100 ведущих компаний США, обсуждены конкретные инвестиционные и торговые проекты, представляющие взаимный интерес, согласованы совместные мероприятия для их практической реализации. По итогам мероприятия подписан пакет документов на 2,6 млрд долл.

Анализ внешнеторговых связей Узбекистана, инвестиционных потоков в его экономику позволил рассмотреть торговую и инвестиционную связанность республики с основными внешнеэкономическими партнерами и крупнейшими экономическими объединениями, представленными на постсоветском пространстве – СНГ, ЕАЭС и ЕС.

Республика Узбекистан проводит планомерную политику, способствующую достижению экономической, продовольственной, экологической безопасности государства, привлекающая к взаимовыгодному сотрудничеству международные финансовые институты, развитые государства и мировые интеграционные объединения (табл. 1).

Таблица 1

**Торговля товарами между Республикой Узбекистан и глобальными экономическими центрами**

Глобальный экономический центр	Период	Суммарный экспорт		Суммарный импорт		Суммарный товарооборот	
		Млрд долл. США	Отношение 2000-е – 1990-е	Млрд долл. США	Отношение 2000-е – 1990-е	Млрд долл. США	Отношение 2000-е – 1990-е
1. Российская Федерация	1992–1999	4,00	2,7	4,77	3,6	8,77	3,2
	2000–2012	10,82		17,21		28,04	
2. Европейский союз	1992–1999	9,63	3,3	13,95	3,3	21,68	3,6
	2000–2012	31,53		46,31		77,84	
3. Китай, Япония и Республика Корея	1992–1999	0,83	8,2	0,89	12,3	1,73	10,3
	2000–2012	6,83		11,01		17,85	
4. Южная Азия	1992–1999	0,14	24,5	0,26	2,4	0,40	10,1
	2000–2012	3,46		0,63		4,09	
5. США	1992–1999	0,27	4,4	1,50	1,5	1,76	1,9
	2000–2012	1,18		2,24		3,42	
6. АСЕАН*	1992–1999	0,24	1,3	0,09	5,3	0,33	2,4
	2000–2012	0,31		0,48		0,80	

\* АСЕАН – Ассоциация стран Юго-Восточной Азии.

Источник: расчеты авторов на основе базе данных UN Comtrade.

Сложившиеся в настоящее время методы и инструменты взаимодействия Республики Узбекистан с МФО требуют корректировки в направлении оптимизации и повышения их эффективности на последующий период. Структурная перестройка национальной экономики требует значительных финансовых средств, в том числе за счет внешнего заимствования с использованием рыночных методов привлечения заемных ресурсов, в частности у крупных коммерческих банков и международных финансовых институтов, являющихся активными кредиторами и операторами фондового рынка. Такая стратегия внешнего заимствования на мировом финансовом рынке позволяет оптимизировать соотношение соб-

ственных и заемных ресурсов для повышения экономической безопасности и осуществления структурной перестройки национальной экономики.

В зависимости от способов внешнего заимствования в структуре международного рынка капиталов выделяются:

1) национальные рынки, которые исполняют международные функции путем прямого банковского кредитования иностранных контрагентов или же размещения их ценных бумаг на рынке своей страны. Это называется иностранным финансированием, поскольку происходит финансирование субъекта на зарубежном рынке в местной валюте;

2) непосредственно международные, наднациональные, экстерриториальные по своему характеру рынки капиталов. Соответственно, в данном случае можно говорить о евровалютном финансировании, т. е. финансировании на зарубеж-

<sup>1</sup> Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах: Указ Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 г. № УП-4947.

ном рынке, но в валюте третьей страны, например в долларах США или евро.

Многообразные формы международного долгового финансирования можно разделить на две основные группы: международные банковские кредиты и международные долговые ценные бумаги. В современных условиях в процессе перераспределения финансовых средств на международном рынке капиталов на первые позиции выдвигается рынок ценных бумаг при некотором ослаблении банковской системы. Причиной этому является бурное развитие информационных технологий и определенное снижение транзакционных издержек на финансовых рынках. Крупные компании привлекают средства на фондовых рынках и на более благоприятных условиях, а банки начали развивать инвестиционное направление и проводят реструктуризацию ранее выданных кредитов.

Однако внешнее заимствование на международном рынке капитала осуществляется не только в форме эмиссии еврооблигаций, но и в форме привлечения синдицированных кредитов, которые стали более активно использоваться в конце прошлого века и, следовательно, также отражают сущность международного долгового финансирования, которую можно определить как привлечение временно свободных денежных средств с помощью долговых инструментов в интересах защиты национальных интересов. При этом международное долговое финансирование предполагает привлечение временно свободных денежных средств на международном рынке капитала с помощью международных долговых инструментов, которые выступают в форме международных долговых ценных бумаг и международных кредитов.

Вместе с тем международные финансовые институты порой не учитывают объективные потребности развития стран с переходной экономикой в плане проведения промышленной, научно-технической политики. Кроме того, существует объективная специфика этих стран, например необходимость оказания тех или иных видов социальной помощи населению, применение определенных льготных тарифов на некоторые виды услуг. В этом контексте следует учитывать возможность и необходимость внедрения целевого подхода в сотрудничестве с международными финансовыми институтами. В частности, следует обратить внимание на то, что у МВФ, ВБ, АБР и др. – разные подходы относительно характера использования средств внешнего заимствования. Особого внимания заслуживает сотрудничество с АБР как с организацией, которое осуществляет кредитование на микроуровне и стимулирует тем самым процесс привлечения в РУз частных иностранных инвестиций, учитывает интересы развития реального сектора экономики. Гибкая стратегия взаимоотношений страны с МФО принесет значительно больше успехов в долгосрочной перспективе.

Одним из возможных направлений взаимоотношений Узбекистана с МФО является переход от непосредственно получения финансовой помощи к получению консультативной поддержки от этих учреждений, что не только снизит остроту проблемы внешней задолженности, но и станет важным направлением привлечения в РУз иностранного капитала.

Обязательной предпосылкой улучшения ситуации с использованием средств внешнего заимствования для повышения экономической безопасности является проведение структурной перестройки экономики, использование всего ресурсного потенциала и конкурентные преимущества страны. Другие важные вопросы, на которые нужно дать ответ, заключаются в том, в какой мере целесообразно и эффективно использование средств внешнего заимствования в связи с конкретными инвестиционными проектами и программами технического и технологического перевооружения производства, насколько Узбекистан в состоянии своевременно рассчитываться по принятым обязательствам. Важ-

но знать, насколько позитивными или негативными являются последствия политики внешнего заимствования, как следует действовать, исходя из наличия объективных и субъективных факторов принятия страной на себя долговых обязательств и их выполнения.

Исходя из целеполагания обеспечения национальной экономической безопасности выделяются следующие приоритетные задачи и критерии предпочтительности внешнего финансирования:

- возможность первоочередного использования финансовых ресурсов для обеспечения макроэкономической стабильности страны и для финансирования текущих бюджетных расходов;
- способность максимально эффективно вкладывать финансовые средства в производственные инвестиции, создавая условия для устойчивого развития, модернизации отдельных отраслей экономики и социальной сферы;
- постепенное повышение рейтинга платежеспособности и надежности страны-заемщика;
- возможность открытого (прозрачного) оформления права собственности и четкого правового урегулирования сделок, в частности контрактов с долговым финансированием.

Анализ практики последних лет свидетельствует о том, что страны с переходной экономикой все чаще обращаются к МФО не столько для получения финансовых ресурсов с целью преодоления бюджетных проблем, сколько для повышения доверия к своей кредитно-денежной политике и стабильности экономики. Кредиты МФО обладают специфической способностью, позволяющей неуклонно привлекать новые, дополнительные источники финансирования структурных реформ. Финансирование целевых проектов со стороны МВФ обуславливается выполнением определенных политических и экономических условий, в связи с чем Фонд оказывает воздействие на выбор пути развития страны-заемщика, расстановку социально-политических сил, согласование экономической политики.

При привлечении средств с международного рынка капитала Узбекистан исходит из необходимости не превышения пороговых показателей внешнего финансирования, рассматривая их как дополнение к имеющимся внутренним источникам, используя прежде всего собственные средства инвесторов – прибыли предприятий, амортизационные отчисления и денежные сбережения, а также с учетом обязательно своевременного возврата полученных средств.

В табл. 2 на опыте Республики Узбекистан сгруппированы методы обеспечения экономической безопасности страны по уровням управления (государственный, региональный) с дифференциацией по группам: информационно-аналитические, меры регулятивного и прямого воздействия, призванные стимулировать приток внешнего финансирования, а также обеспечить минимизацию различных рисков.

Несмотря на кризисные явления во многих странах постсоветского пространства, экономика РУз развивается относительно стартовых позиций высокими темпами (среднегодовые темпы прироста составляют 7–8%). В стране обеспечена макроэкономическая стабильность, низкий государственный и внешний долг, равномерное распределение доходов, сбалансированность внутреннего и внешнего секторов экономики, энергетическая и продовольственная самообеспеченность; проводится умеренно жесткая денежно-кредитная политика, инфляция не превышает пороговые значения в 8%, золотовалютные резервы увеличились в 2010–2015 гг. более чем в шесть раз, происходят прогрессивные структурные сдвиги, выросла доля промышленности в ВВП, машиностроения – в промышленности, машинотехнической продукции – в экспорте. В 2014 г. ВВП страны более чем вдвое превысил уровень 1989 г. Объем ВВП по паритету покупа-

**Методы обеспечения экономической безопасности страны при использовании внешнего финансирования**

Основные методы	Уровень управления	
	Общегосударственный	Территориальный (областной)
<i>Информационно-аналитические методы</i>		
1. Мониторинг уязвимости экономических интересов	Мониторинг угроз экономическим интересам страны	Мониторинг уровней социально-экономического развития регионов
2. Текущая и прогностическая оценки экономического развития	Система показателей оценки уровня экономического развития	Система показателей оценки экономического развития регионов
<i>Методы регулятивного воздействия</i>		
1. Совершенствование нормативно-правовой базы и проведение институциональных преобразований	Принятие федеральных законов, кодексов, указов президента, постановлений правительства страны	Принятие законов, постановлений законодательной и исполнительной власти регионов в пределах компетенции
2. Устранение кризисных тенденций	В экономике страны в целом, в отдельных отраслях	В областях, городах, на предприятиях в пределах компетенции
<i>Методы прямого действия</i>		
1. Программы выхода из кризиса	Государство	Регионы
2. Государственное регулирование территориального (областного) развития	Разработка и реализация целевых программ социально-экономического развития страны с привлечением внешнего финансирования	Участие в реализации государственных целевых программ социально-экономического развития областей и привлечении внебюджетных средств
3. Противодействие носителям угроз интересам страны	Совершенствование финансовой системы, лоббирование интересов отечественного производителя на международном рынке, выравнивание уровня регионального экономического развития	Повышение экономической, социальной и бюджетной эффективности управления регионами

тельной способности за эти годы увеличился более чем в 3,5 раза – с 27 до 95 млрд долл. В 2016 г. за счет всех источников финансирования в экономику будет инвестировано 17,3 млрд долл. капитальных вложений, 23,5% из которых – иностранные инвестиции, что свидетельствует о растущем доверии иностранного капитала к развитию национального хозяйства Узбекистана. Ключевыми факторами привлекательности страны для иностранных инвесторов являются: политическая стабильность, устойчивый рост экономики, наличие квалифицированных молодых кадров, наиболее развитая в ЦА инфраструктура.

В Узбекистане в 2017 г. работало свыше 4 тыс. предприятий, созданных при участии иностранного капитала из 90 стран мира, функционируют 27 коммерческих банков, в том числе три государственных, шесть с участием иностранного капитала, 11 акционерных и 7 частных. На финансовом рынке Республики Узбекистан представлены банковские группы более чем из 12 стран мира по месту расположения штаб-квартиры, капитал которых интернациональный. Наиболее широко представлены Россия, Китай, Турция, Южная Корея, Швейцария, США, Казахстан.

В условиях продолжающейся глобальной нестабильности и угрозы наступления нового мирового кризиса, не нарушая интеграции Республики Узбекистан в мирохозяйственные связи, следует выработать инструментарий блокировки каналов проникновения на национальный рынок негативных кризисных явлений. Пороговые значения экономической безопасности – это предельные величины, несоблюдение которых препятствует стабильному и устойчивому развитию, нормальному ходу расширенного воспроизводства, приводит к формированию негативных, разрушительных тенденций в национальном хозяйстве, делает их уязвимыми по отношению к внешним и внутренним угрозам и воздействиям.

Стабильность сформированной финансово-банковской системы Республики Узбекистан, устойчиво высокие темпы роста, структурные преобразования в экономике, движение по пути модернизации страны находят одобрение мирового

финансового рынка. Участие РУз в деятельности международных финансово-банковских структур содействует укреплению его позиций на мировом рынке, активизации внешней торговли, улучшает перспективы притока инвестиций в страну для регулирования внутреннего денежного обращения и обеспечения стабильности и устойчивости экономического развития.

Учитывая актуальность и значимость обеспечения национальной безопасности РУз, государственная и региональная политика в сфере внешнего финансирования призвана решать следующие задачи:

- 1) активизировать инвестиционные процессы, направленные на укрепление экономики страны, формирование ее инновационной структуры и выход на мировой рынок;
- 2) содействовать целевому использованию средств внешнего финансирования с приоритетом на решение текущих социально-экономических проблем, модернизацию предприятий в ключевых отраслях экономики, обеспечивающих наращивание ее валового внутреннего продукта;
- 3) обеспечивать тесное взаимодействие национальных рынков капитала с международными финансовыми рынками;
- 4) выравнивание и повышение общего уровня социально-экономического развития областей Республики, снижение их социально-экономической дифференциации;
- 5) свести к минимуму риск возникновения любых конфликтов, устранять причины и факторы, их порождающие, обеспечивать стабилизацию политической, социально-экономической, экологической обстановки в РУз и ее регионах.

Приведенные методы дифференцированы по группам: информационно-аналитические, регулятивного и прямого воздействия, а также общегосударственный и территориальный уровни. Использование названных методов приведет к повышению экономической, социальной и бюджетной эффективности управления страной, ее территориями (областями), что укрепит экономическую безопасность взаимодействия и сотрудничества с МФО, мировыми и региональными державами.

В ближайшие годы можно ожидать дальнейших изменений в функционировании мировой финансовой архитектуры, несомненно, окажет свое воздействие на национальные экономики развивающихся государств [5].

Принципы и пороговые ограничения реализации внутренней политики Республики Узбекистан при осуществлении долгосрочной и текущей финансовой стратегии заимствования заключаются в следующем:

1. *Стратегия повышения национальной экономической безопасности и благосостояния населения Республики Узбекистан исходит из того, что:*

а) действия и расходы напрямую или косвенно содействуют и способствуют экономическому росту государства и отдельных территорий;

б) действия и расходы нацелены, в первую очередь, на уязвимые и менее обеспеченные слои населения;

в) меры, предусматривающие экономию или сбережение средств (в частности, ликвидацию нерентабельных производств, поддержание малого бизнеса) должны быть спланированы с невысокими издержками;

г) меры по экономии бюджетных и административно-управленческих расходов.

2. *Модернизация национальной экономики нацелена:*

а) на привлечение активов и инвестиций иностранных инвесторов, иностранных финансовых институтов и финансовых посредников исходя из тенденций развития экономики РУз и других государств-партнеров;

б) поиск новых, в том числе более дешевых, источников финансовых ресурсов в кризисных условиях;

в) развитие сотрудничества в рамках экономических и финансовых союзов, альянсов, ассоциаций с другими странами и мировым финансовым рынком в целом;

г) выполнение суверенных обязательств при погашении внешних займов.

3. *Критериальная оценка экономической безопасности включает:*

а) ресурсный потенциал и возможности его развития;

б) уровень эффективности использования ресурсов, капитала и труда и его соответствие мировому уровню развитых стран, а также уровню, при котором угрозы внутреннего и внешнего характера сводятся к минимуму;

в) конкурентоспособность экономики;

г) целостность территорий и экономического пространства;

д) национальный суверенитет и возможность противостояния внешним угрозам;

е) социальную стабильность и условия предотвращения социальных конфликтов.

Показатели (индикаторы), по которым определены пороговые значения, выступают системой показателей экономической безопасности. Наивысшая степень безопасности достигается при условии, что весь комплекс показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим. Никак нельзя допускать, чтобы были преодолены критические (пороговые) показатели экономической безопасности государства.

Механизмы защиты национальных интересов и повышения «запаса прочности» пороговых значений экономической безопасности заключаются в том, что внешние заимствования напрямую или косвенно способствуют экономическому росту РУз и направлены на поддержку уязвимых хозяйственных объектов и менее обеспеченных слоев населения, а также на плодотворное сотрудничество в рамках экономических и финансовых союзов, альянсов, ассоциаций с другими странами и мировыми финансовыми центрами.

Любое государство прибегает к внешнему заимствованию при ограниченности внутренних источников финансирования.

Национальные рынки зависят от международных финансовых институтов, крупных государств, иностранных инвесторов и активов. Все большая взаимозависимость национальных экономик и мирового финансового рынка позволяет своевременно и в более больших объемах удовлетворять потребности расширенного воспроизводства в необходимых финансовых ресурсах.

Взаимоотношения Узбекистана с международными финансовыми институтами являются крайне важными для современного этапа экономического и социального развития страны. Опыт многих стран мира подтверждает, что использование тех дополнительных возможностей развития, которые потенциально могут предоставить внешние источники финансирования, является заметным фактором стабильного и устойчивого развития экономики, в особенности в условиях структурной перестройки.

Страна, перед которой стоят задачи технической и технологической перестройки отраслей и производств, коренного изменения форм собственности и всего механизма управления, зависит от того, насколько эффективно используется потенциал международного сотрудничества в виде кредитов МФО. Сложившиеся в настоящее время методы и инструменты взаимодействия Узбекистана с МФО требуют корректировки в направлении оптимизации и повышения их эффективности на последующий период. Структурная перестройка национальной экономики требует значительных финансовых средств, в том числе за счет внешнего заимствования с использованием рыночных методов привлечения заемных ресурсов, в частности, у крупных коммерческих банков и международных финансовых институтов, являющихся активными кредиторами и операторами фондового рынка. Такая стратегия внешнего заимствования на мировом финансовом рынке позволяет оптимизировать соотношение собственных и заемных ресурсов для повышения экономической безопасности и осуществления структурной перестройки национальной экономики.

В табл. 3 авторами сгруппированы и приведены наиболее значимые и популярные инструменты кредитования и привлекательности внешних заимствований в контексте укрепления экономической безопасности Узбекистана с выделением их конкурентных преимуществ и эффективности применения.

В условиях ограниченности внутренних источников финансирования в РУз и привлечения внешнего заимствования представляется целесообразным широкое использование в текущей деятельности и на среднесрочную перспективу этих современных финансовых инструментов.

У стран с переходной экономикой объективная необходимость привлечения средств на международном рынке капитала определяется особенностями их экономического развития. Необходимость проводить структурные реформы в условиях роста цен на сырье и энергию, преодолевать отсталость производственной базы при чрезмерном росте издержек производства требует привлечения все больших внешних инвестиций, которые развивающиеся рынки стремятся найти путем внешнего заимствования при недостаточном притоке портфельных инвестиций. В последние годы появились новые методы и инструменты использования денежных средств МФО в интересах расширенного воспроизводства национальных экономик. В результате этого наблюдается рост объема привлекаемых средств на международном рынке ссудных капиталов. Использование различных форм международного финансирования становится одним из важных источников устойчивого роста национальных экономик и позволяет учесть возможные последствия привлечения иностранных инвесторов и их угрозы экономической безопасности страны. Они предназначены для подготовки и принятия управленческих решений по поддержанию оптимального баланса между потребностями страны-реципиента во внешнем заимствовании и ее возможностями по обслуживанию привлеченных средств.

**Инструменты укрепления экономической безопасности страны и оптимизации внешних заимствований**

Наименование инструмента	Конкурентные преимущества и эффективность применения
1. Долговая ценная бумага	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Свободное обращение ценных бумаг на фондовом рынке;</li> <li>– более длительный срок привлечения средств по сравнению с банковским займом;</li> <li>– многократность перехода от одного держателя бумаг к другому;</li> <li>– выгодная продажа на вторичном рынке</li> </ul>
2. Синдицированный кредит	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Использование различных типов банковских кредитов;</li> <li>– гибкий характер сделок;</li> <li>– способность и готовность инвесторов принимать на себя возникающие риски; распределение рисков между участниками;</li> <li>– предпочтительность – возобновляемые кредитные линии (повторные заимствования) или обыкновенные срочные кредиты с жестким графиком погашения</li> </ul>
3. Кредитование на микроуровне	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Стимулирование привлечения частных иностранных инвестиций;</li> <li>– учет интересов реального сектора экономики;</li> <li>– расширение круга клиентов, в том числе за счет малого и среднего бизнеса;</li> <li>– проектное финансирование</li> </ul>

Изложенные критерии, принципы и методы могут стать методической основой для построения механизмов защиты национальных интересов при привлечении средств внешне-го заимствования в условиях ограниченности внутренних источников с помощью использования современных финансовых инструментов.

**Источники**

1. О мерах по дальнейшей реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах: Распоряжение Президента Республики Узбекистан от 15 августа 2017 г. № Ф-5024.
2. Глазьев С.Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития: Доклад. М.: Научный совет РАН, Институт экономических стратегий, 2015.
3. Зиядуллаев Н.С., Зиядуллаев У.С., Талипова Н.Т. Тенденции развития внешнеэкономического сотрудничества Российской Федерации и Республики Узбекистан // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 2. С. 60–70.
4. Мировая динамика. Закономерности, тенденции, перспективы / Отв. ред. А.А. Акаев, В.А. Садовничий и др. М.: РАН и МГУ им. М.В. Ломоносова, Либроком, 2014.
5. Модернизация и экономическая безопасность Российской Федерации / Отв. ред. чл.-корр. РАН В.А. Цветков. Т. 6. М.-СПб.: Нестор-История, 2016.
6. Экономика и политика постсоциалистических государств: опыт трансформации / Под ред. чл.-корр. РАН Р.И. Хасбулатова. Т. 1; 2. М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова; Вече, 2017.

**MECHANISMS OF NATIONAL ECONOMIC SECURITY AT INTERACTION WITH INTERNATIONAL FINANCIAL INSTITUTIONS**

ZIYADULLAEV N.S. – doctor of economic sciences, professor, chief researcher in the Institute of Market Problems the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia.  
E-mail: nabi926@mail.ru

ZIYADULLAEV U.S. – candidate of economic sciences, senior lecturer of the Tashkent State Economic University (TSEU), Tashkent, Republic of Uzbekistan.  
E-mail: uz2005@yandex.ru

**Abstract.** Mechanisms of ensuring economic security of the developing states when attracting and using external financing are considered. The most important instruments of financing of target projects in the countries of a transitional economy are analyzed by international financial institutions, in particular the IMF, the WB and the Asian Development Bank (ADB). The most significant methods of increase in efficiency and appeal of external loans to ensuring national security of the Republic of Uzbekistan are accumulated. Emphasizing value of internal sources for financing of expanded reproduction, features of attraction of financial resources of the international financial institutions, external loan in implementation of stabilization programs, carrying out structural reforms in economy, diversification of structure of export and import, the solution of social problems, employment of the population and use of the growing manpower are revealed.

**Keywords:** economic security, international financial institutions, protection of national interests, economy of developing countries, Republic of Uzbekistan.

*For citation:* Ziyadullaev N.S., Ziyadullaev U.S. Mechanisms of national economic security at interaction with international financial institutions. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 99–106.  
DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-99-106

### References

1. O merah po dalneyshey realizacii Strategii deystviy po pyati prioritetnym napravleniyam razvitiya Respubliki Uzbekistan v 2017–2021 godah: Rasporyazhenie Prezidenta Respubliki Uzbekistan ot 15 avgusta 2017 g. F-5024.
2. Glazev S.Yu. O neotlozhnyh merah po ukrepleniyu ekonomicheskoy bezopasnosti Rossii i vyvodu rossiyskoy ekonomiki na traektoriyu operezhayushchego razvitiya: Doklad. M.: Nauchnyy sovet RAN Institut ekonomicheskikh strategiy, 2015.
3. Ziyadullaev N.S. Ziyadullaev U.S. Talipova N.T. Tendencii razvitiya vneshneekonomicheskogo sotrudnichestva Rossiyskoy Federacii i Respubliki Uzbekistan // Rossiyskiy vneshneekonomicheskii vestnik, 2016. No. 2. Pp. 60–70.
4. Mirovaya dinamika Zakonomernosti tendencii perspektivy / Otv. red. A.A. Akaev, V.A. Sadovnichiy i dr. M.: RAN i MGU im. M.V. Lomonosova, Librokom, 2014.
5. Modernizatsiya i ekonomicheskaya bezopasnost Rossiyskoy Federacii / Otv red chl.-korr RAN V A. Cvetkov. T. 6. M.-SPb.: Nestor-Istoriya, 2016.
6. Ekonomika i politika postsocialisticheskikh gosudarstv opyt transformacii Pod red chl.-korr RAN R.I. Hasbulatova. T. 1; 2. M.: REU im. G.V. Plekhanova; Veche 2017.

# ОБОСНОВАНИЕ МЕСТА И РОЛИ ТРУБОПРОКАТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ БЕЗОПАСНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕФТЕГАЗОДОБЫЧИ В РОССИИ

**Малютина Т.Д.**

МАЛЮТИНА Татьяна Дмитриевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и экономической безопасности, Волжский институт экономики, педагогики и права; коммерческий директор ООО «ТД «Север-снаб», Волжский, Волгоградская область, Россия.  
E-mail: MalutinaTD@mail.ru

**Аннотация.** Развитие российской промышленности сопряжено с проблемами, вносящими свои негативные коррективы в текущую деятельность предприятий. К основным негативным факторам влияния следует отнести экономические санкции, жесткие условия финансирования, снижение спроса на продукцию и платежеспособности предприятий. В свою очередь, падение цен на фондовом рынке замедляют экспортные возможности российских товаропроизводителей. В статье обосновываются место и роль трубопрокатных предприятий в обеспечении безопасного функционирования нефтегазодобычи в Российской Федерации. Вопросы обеспечения безопасного функционирования нефтегазодобывающих предприятий находятся под пристальным вниманием ведущих отечественных и зарубежных специалистов. Основной упор делается на определение экономической, энергетической, экологической и ресурсной безопасности предприятий нефтегазового сектора. Дискуссионность комплексного подхода в определении статистических измерений, количественной характеристики закономерностей обеспечения безопасности функционирования данной отрасли остается открытой.

**Ключевые слова:** нефтегазодобывающие предприятия, трубопрокатные предприятия, экономическая безопасность, энергетическая безопасность, функционирование, нефтегазодобыча, внешняя среда, ресурсы, комплексный подход, эффективность деятельности.

*Для цитирования:* Малютина Т.Д. Обоснование места и роли трубопрокатных предприятий в обеспечении безопасного функционирования нефтегазодобычи в России // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 107–111. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-107-111

Нефтегазодобыча в Российской Федерации напрямую связана с металлургической отраслью. Государственная поддержка металлургической отрасли определяется стимулированием инвестиционной активности трубопрокатных предприятий с учетом вытеснения импортных видов продукции. Выполнение программы стимулирования инвестиционной активности государством обуславливается субсидированием затрат по уплате процентов за кредиты, льготные займы и т. д.

Таким образом, безопасность функционирования промышленных предприятий Российской Федерации является главным вопросом в экономической политике страны настоящего времени. Значимость вопросов безопасности функционирования различных предприятий обусловлена тем, что нескончаемые санкции и изменчивость внешней среды оказывают значительное влияние на ведение бизнеса в Российской Федерации.

На протяжении уже нескольких десятков лет приоритетным направлением Российской Федерации является нефтегазовая отрасль, так как топливные ресурсы используются в части обеспечения энергией всех сфер человеческой жизнедеятельности. Важность данных ресурсов для экономики Российской Федерации заключается и в том, что они позволяют наполнять бюджет страны, обеспечивая ее экономический рост, выполнение социальных обязательств перед обществом.

Как отмечает Д.В. Зеркалов, «современная энергетика – это отрасль хозяйства, содержащая все топливные отрасли и энергетику. Она охватывает деятельность по добыче, переработке и транспортировке первичных энергетических ресурсов, выработке и передаче электроэнергии... все эти подотрасли образуют единый Топливо-энергетический комплекс (ТЭК)» [1. С. 51].

Поэтому вопросы обеспечения безопасного функционирования нефтегазодобывающих предприятий находятся под пристальным вниманием ведущих отечественных и зарубеж-

ных специалистов. Основной упор делается на определение экономической, экологической и ресурсной безопасности предприятий нефтегазового сектора. Однако дискуссионность комплексного подхода в определении статистических измерений, количественной характеристики закономерностей обеспечения безопасности функционирования данной отрасли остается открытой.

Приведем определения безопасности: экономической и энергетической.

Экономическая безопасность – это область научного знания, изучающего состояние экономики, обеспечивающей высокий и устойчивый рост экономических показателей; эффективное удовлетворение экономических потребностей; контроль государства за движением и использованием национальных ресурсов; защита экономических интересов страны на национальном и международном уровнях [2].

Энергетическая безопасность – это состояние защищенности граждан, общества, государства, экономики от угроз дефицита в обеспечении их потребностей в энергии экономически доступными энергетическими ресурсами приемлемого качества, от угроз нарушений бесперебойности энергоснабжения [3. С. 5].

Проблемы экономической и энергетической безопасности российских промышленных предприятий нашли отражения в научных трудах различных российских ученых: В.И. Аникина [4], В.И. Анненкова [4], Л.А. Королевой [5], А.В. Моисеева [4], А.Е. Суглобова [6], И.В. Сурма [4], С.А. Хмелева [6] и др.

Экономический и менеджериальный подход к обеспечению безопасности экономических субъектов определен зарубежными авторами: Д. Аакером, И. Ансоффом, Р. Брейли, Р.С. Капланом, Э. Майером, С. Майерсом, Р. Манном, Д.П. Нортонном, М. Стоуном, А.Дж. Стриклендом, А.А. Томпсоном, Д. Ханом, Р.Дж. Экклсом и др.

В зарубежной практике вопросам энергетической безопасности уделяется внимание в трудах Д. Бёмэ [7], М.Х. Дана [7], Л. Крамера [4] и др. В свою очередь, зарубежные ученые рассматривают вопросы обеспечения экономической безопасности в рамках концепции риск-менеджмента, так как, по мнению топ-менеджмента, управление рисками является основой экономической безопасности любого субъекта хозяйствования.

А.Е. Суглобов и С.А. Хмелев в своих научных трудах раскрывают основные методологические подходы к организации комплексной системы экономической безопасности предприятий (критерии экономической безопасности предприятия, содержание понятия «экономическая безопасность предприятия», задачи системы комплексной экономической безопасности предприятия, принципы формирования системы комплексной экономической безопасности предприятия, задачи учетно-информационной системы экономической безопасности предприятия) [6].

Т.М. Садыковой вскрыта первопричина возникновения угроз для экономической безопасности предприятий при ведении учетно-аналитических работ, заключающаяся в субъективной интерпретации элементов факта хозяйственной жизни [9].

Рассмотрим предпосылки необходимости формирования методики безопасного функционирования нефтегазодобычи и экономических субъектов в России. Как известно, в 2014 г. была введена новая политика США, Евросоюза в отношении экспорта технологий, используемых в нефтегазовой отрасли, которая запретила поставлять в Российскую Федерацию технологии, технологическое оборудование в части глубокой добычи нефти, освоении арктического шельфа, а также разработки сланцевых запасов нефти. Так, запрет отразился: на буровых платформах, деталях для горизонтального бурения, подводном оборудовании, морском оборудовании для работы в арктических условиях, программном обеспечении для гидроразрывов пластов, насосах высокого давления и дистанционно управляемых подводных аппаратах, программном обеспечении и данных, используемых при реализации глубоководных арктических или нефтяных сланцевых проектов. Соответственно, санкции довольно ощутимо ударили по энергетическим проектам в Арктике. Нефтяные компании оказались в ситуации, когда нужно принимать меры по импортозамещению.

На законодательном уровне Российской Федерацией в сфере закупок предлагаются механизмы, обеспечивающие закупку определенных товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд исключительно или преимущественно у отечественных производителей. Условия сферы закупок распространяются на товаропроизводителей государств – членов Евразийского экономического союза. Например, для ограничения закупок товаров из стран, не входящих в Евразийский экономический союз, введены:

- запрет на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ, услуг, соответственно выполняемых, оказываемых иностранными лицами;
- ограничение допуска товаров, происходящих из иностранных государств, работ, услуг, соответственно выполняемых, оказываемых иностранными лицами;
- условия допуска товаров, происходящих из иностранных государств, работ, услуг, соответственно выполняемых, оказываемых иностранными лицами.

Конечно, следует понимать, что импортозамещение – очень сложный и длительный процесс, требующий постоянного учета самых разнообразных факторов – от поставленных задач по поддержке отечественного производителя до конкретных возможностей таких производителей по производству конкурентоспособной высококачественной продукции

мирового уровня. Кроме того, требуются постоянный анализ ситуации и мониторинг рынка, в том числе и для того, чтобы политика импортозамещения не привела к негативным социальным последствиям.

Положительным для нефтегазового сектора является то, что российские нефтяные компании в последние два десятилетия успешно развиваются. Наряду с тем, что привлекались зарубежные партнеры, наибольший объем работ выполнялся и выполняется российскими специалистами с широким использованием российских технологий и применением российского оборудования.

Стоит отметить, что привлечение иностранных партнеров является международной практикой. Россия также выступает партнером по развитию нефтяной отрасли в Ираке, Венесуэле и многих других странах. Это происходит в виду того, что Россия имеет столетний опыт добычи нефти и газа. Все это способствовало тому, что, именно в Российской Федерации (ранее – СССР) были разработаны уникальные технологии по добыче нефти и газа.

В нашей стране создано и работает нефтяное и газовое машиностроение. Немаловажным конкурентным преимуществом является то, что в нашей стране в данной отрасли зародилась и успешно работает ведущая мировая научная школа, обеспечивающая непрерывный процесс подготовки и переподготовки кадров нефтегазовой отрасли.

Перейдем непосредственно к рассмотрению влияния санкций на деятельность трубопрокатных предприятий Российской Федерации, обеспечивающих работу нефтегазового сектора страны и, соответственно, ТЭК.

Все возможные последствия от введения санкций заключаются в том, что часть работ по освоению углеводородных месторождений на шельфе и добыче сверхвязкой нефти может быть перенесена на некоторый срок из-за необходимости разработки собственных технологий для этих целей и (или) поиска других поставщиков подобных технологий [10].

Эту ситуацию можно рассматривать и с другой стороны, как положительный внешний фактор, способствующий развитию эффективной экономики в Российской Федерации. Во-первых, страна разработает собственные технологии добычи нефти и газа, а это означает снижение зависимости от других стран, к тому же их можно будет экспортировать в другие страны. Во-вторых, деньги останутся в стране, что означает поддержку нашей науки, промышленности, образования. Проблема же заключается в том, что процесс освоения технологий и производство соответствующего оборудования под конкретные технологии – процесс небыстрый [10].

Современная санкционная политика состоит в следующем. Пакет санкций 2017 г. предполагает возможность наложения санкций на лиц, вкладывающих в строительство российских экспортных трубопроводов более 5 млн долл. за год или 1 млн долл. одновременно.

Кроме того, санкции можно будет наложить за предоставление услуг, технологий, оказание информационной поддержки при строительстве и модернизации российских экспортных трубопроводов, в том числе действующих. При этом в законопроекте отдельно указывается, что США продолжают противодействовать строительству газопровода «Северный поток – 2» [11].

Директор Государственной корпорации «Челябинский трубопрокатный завод» [12] Валентин Тазетдинов отметил, что на предприятии, которым он руководит, используют только российский металл, но рабочие трудятся на заграничных станках, для которых поставляют иностранные комплектующие. В скором времени их заменят отечественными аналогами. «Мы готовы к 100%-му импортозамещению на нашем рынке», — отметил Валентин Тазетдинов. Отметим, что «Челябинский трубопрокатный завод» входит в промышленную группу

металлургического комплекса Российской Федерации, являясь одной из крупнейших отечественных компаний – производителей трубной продукции с общей долей рынка около 17%.

Однако в последнее время наблюдается негативная динамика в части инвестиционной активности строительства

магистральных трубопроводов, что, в свою очередь, влияет на металлопотребление в целом. Основные страны – производители трубопрокатной продукции за 2015 г. представлены на рис. 1 [13].

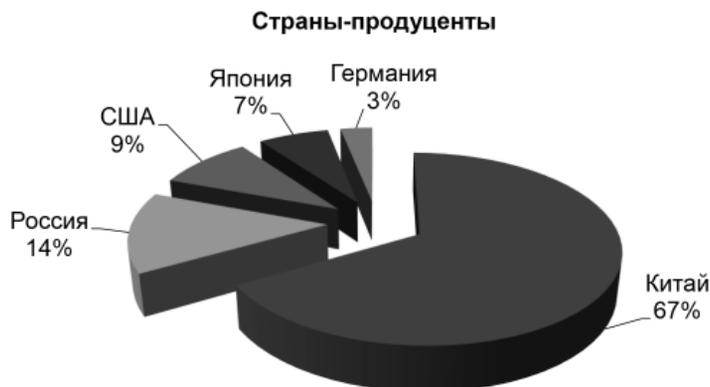


Рис. 1. Анализ мирового рынка производства трубопроката

Сегодня внутренний рынок труб более чем на 90% российский. Производственники планируют полностью вытеснить иностранных производителей через несколько лет [14].

Таким образом, проблему импортозамещения с трубами для магистральных трубопроводов решить можно, причем в кратчайшие сроки. Однако помимо магистральных трубопроводов в нефтегазовой и нефтехимической промышленности используются реакционные трубы. Реакционные трубы получают с помощью особой разновидности литейной технологии – центробежного литья. Этот вид литья характеризуется тем, что металл при заполнении формы находится под действием центробежных сил, распределяющих расплав по внутренней поверхности вращающегося кокиля.

Основными поставщиками реакционных труб на Российском рынке являются зарубежные компании: Schmidt + Clemens (Германия), Manoir (Франция), Kubota (Япония), Metal Tech (США) и Parallo (Великобритания). Поэтому в макроэкономическом разрезе следует отметить, что химический, нефтехимический, нефтеперерабатывающий и металлургический рынки трубопрокатных предприятий в основном поделены по следующим регионам: Северная Америка, Южная Америка, Европа, Россия и СНГ, Африка, Средний Восток, Субконтинент (Индия, Пакистан), Азия, Австралия.

В целях обеспечения национальной безопасности России необходимо наладить собственное производство реакционных труб.

Рынок реакционных труб исторически был достаточно консервативен в отношении новых технологий и новых поставщиков. В современных условиях жесткой конкуренции производителям реакционных труб необходимо сосредоточить внимание:

- на «инженерных домах», т. е. компаниях, разрабатывающих дизайн оборудования и технологию получения продукта в индустриях – потребителях реакционных труб. Эти инженерные компании всегда были труднодоступны для кооперации, от них трудно получить официальную аккредитацию в качестве поставщика центробежно-литых труб на агрегаты их разработок. Для того чтобы попасть в список их одобренных поставщиков, необходимо сначала пройти аттестацию сталей в соответствии со стандартами инженерной компании, предоставить результаты испытаний на длительную прочность (от 100 тысяч часов работы), а также отзывы от предприятий-клиентов. Если все это окажется приемлемым, инженерная

компания проводит скрупулезную инспекцию места производства. Только в случае удовлетворительного прохождения всех процедур можно рассчитывать на аккредитацию;

- необходима прямая работа с потенциальным клиентом, это позволит быстрее получить потенциальный контракт, однако процедуры аналогичны тем, что проводятся у инженерных компаний. Главная сложность возникает, когда список предприятий-референтов недостаточно велик. В этом случае единственной стратегией становится предоставление значительных скидок от рыночных цен клиентам.

В зависимости от модификации печей (проекты Chemico, ГИАП) и диаметра труб (от 92 до 135 мм) рыночная стоимость контракта варьируется в пределах от 6 до 7 млн долл. США. Ценообразование часто привязывается именно к американской валюте, поскольку основной компонент стали – никель – является биржевым товаром и котируется на лондонской металлургической бирже в долларах, то же справедливо и в отношении прочих ферросплавов.

На сегодняшний день на территории Российской Федерации существуют предприятия, способные обеспечить работоспособность нефтехимической отрасли. Однако в силу того, что ранее предприятиям было проще использовать уже обкатанные схемы приобретения трубопрокатной продукции у зарубежных партнеров, представителям нефтегазодобычи и нефтехимической промышленности придется изменить старые маршруты закупок. Изменения маршрутов закупок у представителей нефтегазодобычи и нефтехимической отрасли вызывают опасения. Опасения представителей нефтегазодобычи и нефтехимической отрасли абсолютно понятны и обоснованы, так как заявленное качество трубной продукции на практике может не соответствовать реальному качеству. Но тут уже ответственность ложится на производителей труб.

Проблемой является то, что в результате бурного развития трубопрокатной отрасли в Российской Федерации многие предприятия могут уйти с рынка, не выдержав конкуренции, однако те, кто останется, обеспечат себе безбедное существование на долгие годы. Закрепит привлекательность данного бизнеса поддержка в виде скидок по налогу на прибыль или кредиты, а ссуды и субсидии с пониженными процентными ставками помогут развитию трубной промышленности, которая, в свою очередь, позволит государству выстоять в тяжелой санкционной борьбе.

Не стоит забывать о том, что производство труб – это не только трубопрокатный станок, но и использование различных химических реагентов и сплавов, которые на сегодняшний день могут не иметь аналогов в Российской Федерации. Следовательно, прорабатывать этот вопрос необходимо комплексно с изучением технологического процесса производства различных видов труб и анализом возможности импортозамещения, уровня прибыльности и других факторов.

Важным вопросом в части экономики нашей страны является и то, что трубопрокатные предприятия обеспечивают функционирование нефтегазодобывающей отрасли, являющейся одним из важных элементов энергетической безопасности Российской Федерации. В свою очередь, проблематика энергетической безопасности важна и чрезвычайно актуальна на уровне международных отношений, а также внешней политики любого государства.

Отличительной характеристикой современного энергетического рынка является интеграция рынков энергии и энергоносителей, позволяющая обеспечить мировой рынок недо-

рогой и экологически чистой энергией при условии участия в международных партнерствах.

Задачи обеспечения энергетической безопасности и энергетической независимости тесно переплетены с проблемами политического, экономического, военного, технического и социального характера и относятся к государственным проблемам [4].

В целом же для нашей страны уместно замечание Н.М. Лахтовского: «добиваясь высокого уровня энергетической безопасности и энергетической стабильности, Россия может обеспечить свои национальные интересы и свое устойчивое развитие» [15].

Все вышеизложенное обосновывает место и роль трубопрокатных предприятий в обеспечении безопасного функционирования нефтегазодобывающих субъектов Российской Федерации и обуславливает необходимость разработки комплексного подхода в выявлении и определении уровня угроз, статистических измерений, количественных характеристик, закономерностей обеспечения экономической безопасности в этих взаимозависимых отраслях хозяйствования.

### Источники

1. *Зеркалов Д.В.* Энергетическая безопасность: Монография. Киев: Основа, 2012. 920 с.
2. Эконом'Безопасность – портал по экономической безопасности [Электронный ресурс]. URL: <http://www.security-zone.ru> (дата обращения: 05.10.2017).
3. *Воропай Н.И., Сендеров С.М.* Энергетическая безопасность: сущность, основные проблемы, методы и результаты исследований. М.: ИНП РАН, 2011. 90 с.
4. *Аникин В.И., Анненков В.И., Моисеев А.В., Сурма И.В.* Энергетическая безопасность как основа национальной безопасности России в современных условиях // Национальная безопасность / NOTA BENE. Издательство: Общество с ограниченной ответственностью «НБ-Медиа» (Москва). 2015. № 2. С. 161–176.
5. *Королева Л.А.* Функциональные методы управления стратегическими рисками в структуре обеспечения экономической безопасности предприятия: дис. ... канд. Экон. наук: 08.00.05. СПб., 2009. 182 с.
6. *Хмелев С.А., Суглобов А.Е.* Основные методологические аспекты организации экономической безопасности предприятий // Аудит и финансовый анализ. 2016. № 6. С. 437–439.
7. *Бёмэ Д., Данн М. Х.* Энергобезопасность, но как? Противоречивости европейской энергетической политики и необходимость глобальных институциональных рамок [Электронный ресурс]. URL: [http://www.uni-potsdam.de/fileadmin/projects/wirtschaftspolitik/assets/Publikationen\\_Malcolm/Energiesicherheit\\_aber\\_wie\\_Russisch.pdf](http://www.uni-potsdam.de/fileadmin/projects/wirtschaftspolitik/assets/Publikationen_Malcolm/Energiesicherheit_aber_wie_Russisch.pdf) (дата обращения: 06.10.2017).
8. *Kraemer L.-M.* Die Energiesicherheit Europas in Bezug auf Erdgas und die Auswirkungeneiner Kartellbildung im Gassektor. Köln, 2011 [Электронный ресурс]. URL: [http://kups.ub.uni-koeln.de/3332/1/Dissertation\\_Luis\\_Martin\\_Kraemer.pdf](http://kups.ub.uni-koeln.de/3332/1/Dissertation_Luis_Martin_Kraemer.pdf) (дата обращения: 06.10.2017).
9. *Садыкова Т.М., Предеус Ю.В.* Экономические угрозы в финансовом, управленческом и налоговом учете строительной организации // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2017. № 2 (66). С. 104–108.
10. «Нефтяные санкции» взбудрят отрасль [Электронный ресурс]. URL: <https://wek.ru/neftyanye-sankcii-vzbodryat-otrasl> (дата обращения: 07.10.2017).
11. Новые санкции США – удар по нефти и газу не только РФ, но и ЕС [Электронный ресурс]. URL: <https://nangs.org/news/world/novye-sanktsii-ssha-udar-po-nefti-i-gazu-ne-tolko-rf-no-i-es> (дата обращения: 07.10.2017).
12. ЧТПЗ, ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» [Электронный ресурс]: Официальный сайт. URL: <https://armtorg.ru/brands-65> (дата обращения: 07.10.2017).
13. *Волкова А.В.* Рынок стальных труб. 2016 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://dcenter.hse.ru/data/2017/01/13/1115379732/%D0%A0%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D1%85%20%D1%82%D1%80%D1%83%D0%B1%202016.pdf>. (дата обращения: 09.10.2017).
14. Экономические санкции США и ЕС не нанесут урон трубопрокатному производству области [Электронный ресурс]. URL: <http://телефакт.рф/news/ekonomicheskie-sanktsii-ssha-i-es-ne-nanesut-uron-trubopokatnomu-proizvodstvu-oblasti> (дата обращения: 09.10.2017).
15. *Лахтовский Н.М.* Энергетическая безопасность как фактор обеспечения национальных интересов России в XXI столетии [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dissercat.com/content/energeticheskaya-bezopasnost-kak-faktor-obespecheniya-natsionalnykh-interesov-rossii-v-xxi-s> (дата обращения: 09.10.2017).

# OBJECTIVES OF THE PLACE AND CONTRIBUTION OF TUBE-ROLLING ENTERPRISES IN PROVIDING SAFE OPERATION OF OIL AND GAS INDUSTRY IN RUSSIA

MALYUTINA T.D. – candidate of economic sciences (PhD (Economics)), associate professor of the Department of Economics and Economic Security, Volzhsky Institute of Economics, Pedagogy and Law; Commercial director of LLC «TD»Seversnab», Volzhsky, Volgograd region, Russia.  
E-mail: MalutinaTD@mail.ru

**Abstract.** The development of the Russian industry is associated with problems that introduce negative adjustments to the current activities of enterprises. The main negative factors of influence include economic sanctions, harsh financing conditions, reduced demand for products and solvency of enterprises. In turn, falling prices on the stock market reduce the export opportunities of Russian commodity producers. The article proves the place and contribution of pipe-rolling enterprises in ensuring the safe operation of oil and gas production in the Russian Federation. The issues of ensuring the safe operation of oil and gas producing enterprises are subject to close attention of domestic and foreign leading experts. The main emphasis is done on the definition of economic, energy, environmental and resource security of the oil and gas sector enterprises. The discussion of the integrated approach in the definition of statistical measurements, the quantitative characterization of the laws governing the safety of the functioning of this industry, remains open.

**Keywords:** oil and gas producing, pipe-rolling enterprises, economic security, energy security, operation, oil and gas production, external environment, resources, integrated approach, efficiency of activities.

*For citation:* Malyutina T.D. Objectives of the place and contribution of tube-rolling enterprises in providing safe operation of oil and gas industry in Russia. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 107–111.  
DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-107-111

## References

1. Zerkalov D.V. Energy security: Monograph. Kiev: Basis, 2012. 920 p.
2. Econom'Safety – a portal on economic security [Electronic resource]. URL: <http://www.security-zone.ru> (accessed 05.10.2017).
3. Voropai N.I., Sender S.M. Energy security: the essence, the main problems, methods and results of research. Moscow: INP RAS, 2011. 90 p.
4. Anikin V.I., Annenkov V.I., Moiseev A.V., Surma I.V. Energy Security as the Basis of Russia's National Security in Modern Conditions // National Security / NOTA BENE. Publisher: Limited Liability Company «NB-Media» (Moscow). 2015. No. 2. Pp. 161–176.
5. Koroleva L.A. Functional methods for managing strategic risks in the structure of economic security of an enterprise: dis.... cand. Econ. Sciences: 08.00.05. SPb., 2009. 182 p.
6. Khmelev S.A., Suglobov A.E. The main methodological aspects of organization of economic security of enterprises // Audit and financial analysis. 2016. No. 6. Pp. 437–439.
7. Bome D., Dann M.H. Energy security, but how? Contradictions of the European energy policy and the need for a global institutional framework [Electronic resource]. URL: [http://www.uni-potsdam.de/fileadmin/projects/wirtschaftspolitik/assets/Publikationen\\_Malcolm/Energiesicherheit\\_aber\\_wie\\_Russisch.pdf](http://www.uni-potsdam.de/fileadmin/projects/wirtschaftspolitik/assets/Publikationen_Malcolm/Energiesicherheit_aber_wie_Russisch.pdf) (accessed 06.10.2017).
8. Kraemer L.-M. Die Energiesicherheit Europas in Bezug auf Erdgas und die Auswirkungeneiner Kartellbildung im Gassektor. Köln, 2011 [Electronic resource]. URL: [http://kups.ub.uni-koeln.de/3332/1/Dissertation\\_Luis\\_Martin\\_Kraemer.pdf](http://kups.ub.uni-koeln.de/3332/1/Dissertation_Luis_Martin_Kraemer.pdf) (accessed 06.10.2017).
9. Sadykova T.M., Predeus Yu.V. Economic threats in the financial, management and tax accounting of the construction organization // Bulletin of the Saratov State Social and Economic University. 2017. No. 2 (66). Pp. 104–108.
10. Oil sanctions will encourage the industry [Electronic resource]. URL: <https://wek.ru/neftnyanye-sankcii-vzbodryat-otrasl> (accessed 07.10.2017).
11. New US sanctions – a blow to oil and gas not only the Russian Federation, but also the EU [Electronic resource]. URL: <https://nangs.org/news/world/novye-sanktsii-ssha-udar-po-nefti-i-gazu-ne-tolko-uf-no-i-es> (accessed 07.10.2017).
12. ChTPZ, JSC «Chelyabinsk Tube Rolling Plant» [Electronic resource]: Official site. URL: <https://armtorg.ru/brands-65> (accessed 07.10.2017).
13. Volkova A.V. The market of steel pipes. 2016 [Electronic resource]. URL: <https://dcenter.hse.ru/data/2017/01/13/1115379732/%D0%A0%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D1%85%20%D1%82%D1%80%D1%83%D0%B1%202016.pdf> (accessed 09.10.2017).
14. Economic sanctions of the United States and the EU will not cause damage to the region's pipe production [Electronic resource]. URL: <http://телфакт.рф/news/ekonomicheskie-sanktsii-ssha-i-es-ne-nanesut-uron-truboprokatnomu-proizvodstvu-oblasti> (accessed 09.10.2017).
15. Lakhtovsky N.M. Energy security as a factor in ensuring Russia's national interests in the 21st century [Electronic resource]. URL: <http://www.dissercat.com/content/energeticheskaya-bezopasnost-kak-faktor-obespecheniya-natsionalnykh-interesov-rossii-v-xxi-s> (accessed 09.10.2017).

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

## ОСНОВНЫЕ РИСКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

**Ларионов И.К., Гуреева М.А.**

ЛАРИОНОВ Игорь Константинович – доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, научный руководитель Центра системных исследований.

E-mail: office@dashkov.ru

ГУРЕЕВА Марина Алексеевна – кандидат технических наук, доцент, 08.00.15 – экономика и управление народным хозяйством, НОУ ВО «Российский новый университет».

E-mail: mag1706@mail.ru

**Аннотация.** Статья посвящена классификации основных видов рисков, которые присущи российским компаниям, ведущим внешнеэкономическую деятельность. Представлен анализ рисков внешнеэкономической деятельности компаний оборонного комплекса России. Актуальность данного исследования определяется наличием санкций на деятельность российских компаний оборонного комплекса на мировом рынке, что порождает ряд новых рисков.

**Ключевые слова:** оборонный комплекс, внешнеэкономическая деятельность, виды рисков, классификация, мировая экономика, санкции, новые риски.

*Для цитирования:* Ларионов И.К., Гуреева М.А. Основные риски внешнеэкономической деятельности российских компаний // Экономические системы. 2017. Том 10. №3(38). С. 112–118. DOI 10.29030/2309-2076-2017-10-3-112-118

Деятельность фирм, компаний, предприятий во всех ее аспектах связана со многими трудностями и критическими состояниями. Здесь и пресловутые стихийные бедствия, и техногенные аварии, и ошибки, злоупотребления служащих, и отсутствие необходимого опыта у руководящих кадров, и нарушения условий контрактов, и возможные изменения в законодательстве, и многое другое.

Не вызывает сомнения, что все эти риски существенно повышаются при проведении предприятием внешнеэкономической деятельности (ВЭД), которая включает в себя не только внутренние риски, но и риски, присущие мировым экономическим системам. В связи с этим для экономики России, полноправно принимающей участие в международных отношениях, проблема рисков во внешнеэкономической деятельности сейчас стоит как никогда актуально. Опыт развитых в экономическом отношении стран показывает, что в настоящее время без учета рисков при проведении ВЭД обойтись уже невозможно. Игнорирование этого вопроса может стать тормозом развития конкретного предприятия и всей национальной экономики.

Во внешнеэкономической деятельности участвуют две стороны: национальная и иностранная. В общем случае ВЭД является средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов и таким образом увеличивать объем своего производства. Суверенные государства, как и отдельные лица, могут выиграть за счет специализации на изделиях, производимых с наибольшей эффективностью, для последующего их обмена на товары, которые они не в состоянии эффективно производить [1]. Риски, которые будут возникать при этом,

зависят от многих объективных причин, отражающих законы развития мировой экономики [2]. Назовем основные из них:

- 1) принцип сравнительных преимуществ;
- 2) условия внешнеэкономической деятельности;
- 3) либерализация внешнеэкономической деятельности;
- 4) торговые барьеры;
- 5) импортные квоты;
- 6) нетарифные барьеры;
- 7) свободно плавающие валютные курсы;
- 8) фиксированные валютные курсы;
- 9) международные системы валютных курсов.

Структура рисков ВЭД обширна и насчитывает, по заключению современных теоретиков риска, порядка 150 видов. Существуют различные классификации рисков как вообще, так и ВЭД в частности. В ВЭД риски могут быть общими и операционными, относящимися к конкретному типу внешнеэкономической операции (ВЭО).

К рискам, не связанным с договором, относятся риски связанные с товаром, его качеством, упаковкой и ценой; условий поставки; выбора валютно-финансовых условий контракта; форс-мажорных обстоятельств; разрыва контракта и ответственности за несоблюдение условий, арбитража.

К рискам, внешним к договору (к предмету договора), относятся риски политические, макроэкономические, надежности партнера, юридические, криминальные, маркетинговые, информационные.

К рискам, относящимся к этапу сделки, относятся риски таможенного оформления, сертификации продукции, инвестиционные, производственные, коммерческие, транспортные.

По отношению к территориальному положению риски делятся на возникающие на своем рынке, возникающие на границе, возникающие за рубежом.

По отношению к возможности воздействия риски группируются на управляемые фирмой, косвенно управляемые, неуправляемые.

Страновые риски связаны с особенностями страны-партнера и подразделяются на политические и макроэкономические.

### Политические риски

Это возможность возникновения убытков или сокращения ожидаемой прибыли вследствие государственной политики. Их можно разделить на четыре группы:

- риск национализации и экспроприации;
- риск трансферта, связанный с ограничениями на конвертирование национальной валюты;
- риск разрыва контракта из-за действий страны, в которой находится контрагент;
- риск военных действий и гражданских беспорядков.

Политические риски играют особую роль в странах с нестабильной политической ситуацией.

### Макроэкономические риски

Эти риски связаны с платежеспособностью страны-дебитора. При их анализе и оценке необходимо учитывать макроэкономические показатели страны и ее рыночного потенциала. К ним относятся: внутренняя экономика страны, экономика страны-партнера, задолженность. Информацию о страновых рисках можно получить из публикаций консалтинговых фирм, специализирующихся на оценках рисков. Ряд из них, в основном зарубежные (Frost and Sullivan Inc., Business International Corporation, BERI и др.), публикуют отчеты по инвестиционному климату в зарубежных странах и политическим рискам. Они могут включать различные индексы, главные из которых – индекс политического риска; индексы текущей экономической ситуации; индексы возможностей для перевода капитала и прибылей; индексы возможностей получения прибылей.

При заключении внешнеэкономического контракта основным риском является надежность партнера. Чтобы проверить его, существуют две возможности: оценить самостоятельно или воспользоваться услугами других организаций. Это зависит от желания и финансовых возможностей.

Получить справку о предполагаемом партнере можно из нескольких источников: торгово-промышленной палаты, банков, имеющих лицензии на проведение валютных операций. В их картотеках имеются сведения о тысячах зарубежных фирм, банков, страховых компаний, фондовых бирж и т. п.

Кроме того, информацию об экспорте и импорте своих стран предоставляют посольства и представительства торговых палат этих стран.

Справочник для бизнесменов «Адрес – Европа» содержит сведения о 150 000 изготовителей в 15 странах, а справочник «Зарубежные производители» предлагает перечень фирм с указанием их местонахождения, фамилий владельцев, телефонов и фамилий лиц, ответственных за связи с потребителями. С этой же целью можно воспользоваться информационными базами типа «Интерконсультант», содержащими сведения о мировых компаниях и их продукции. В последние годы широко применяется интернет. Такая информация надежна, но дорога, поэтому иногда лучше обходиться своими силами. Американские бизнесмены практикуют правило пяти «С», согласно которому о партнере нужно знать:

- его характер (character);
- финансовые возможности (capacity);
- имущество (capital);

- обеспечение (collateral);
- общие условия (conditions).

Еще один надежный способ избежать ошибок при выборе партнера – собственная система сбора и анализа информации о предполагаемом партнере. В качестве образца в этом случае можно использовать систему Due Diligence («должного внимания»), практикуемую на Западе. Один из инструментов данной системы – анкета, включающая необходимые вопросы о партнере.

### Маркетинговые риски

Указанные риски связаны с возможностью продвижения товаров на рынок сбыта. Основные виды маркетинговых рисков – это информационный, отраслевой, инновационный.

*Информационный риск* – это риск неопределенности или недостоверности информации, которая может касаться как юридической базы для подготовки контракта, состояния дел у партнера и его банка, так и информации о состоянии рынка предлагаемых товаров и услуг.

*Отраслевой риск* – это возможность потерь в результате изменений в экономическом состоянии в отрасли и степень этих изменений как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями.

*Инновационный риск* – это возможность потерь при вложении фирмой средств в производство новых товаров и услуг, которые могут не найти спроса на рынке.

Степень возможности проявления маркетинговых рисков велика, а уровень вероятных финансовых потерь может составлять значительные суммы. Поэтому вопрос об оценке маркетинговых рисков занимает важное место на всех этапах проведения ВЭО.

Данные риски классифицируются согласно «Международным коммерческим условиям» – «Инкотермс-2010» – по двум признакам: степени и ответственности и подразделяются на четыре группы: E, F, C и D.

Группа E включает ситуацию, когда поставщик (продавец) держит товар на собственных складах (EX Works, EXW). Риски принимают на себя поставщик и его банк до момента принятия товара покупателем. Риск транспортировки от продавца до конечного пункта принимается покупателем и его банком.

Группа F содержит три ситуации передачи ответственности и рисков:

- FCA (Free carrier) – риск и ответственность продавца и его банка переносятся на покупателя в момент передачи товара в условленном месте;
- FAS (Free Alongside Ship) – ответственность и риск за товар переходят от поставщика к покупателю в определенном договором порту;
- FOB (Free on Board) – продавец снимает с себя ответственность после выгрузки товара с борта корабля.

Группа C включает ситуации, когда продавец оплачивает стоимость транспортировки до порта прибытия, но риск и ответственность за целостность и сохранность товара, а также дополнительные затраты берет на себя покупатель. Перенос рисков и ответственности происходит в момент загрузки корабля:

- CFR (Cost and Freight) – продавец оплачивает стоимость транспортировки до порта прибытия, но риск и ответственность за целостность и сохранность товара, а также дополнительные затраты берет на себя покупатель. Перенос рисков и ответственности происходит в момент загрузки корабля;
- CIF (Cost, Insurance and Cost and Freight) – то же, что и CFR, но дополнительно продавец должен обеспечить и оплатить страховку рисков во время транспортировки;
- CPT (Carrier Paid To) – продавец и покупатель делят между собой риски и ответственность. В определенный момент, обычно на каком-то промежуточном пункте, риски полностью переходят от продавца к покупателю;

• CIP (Freight/Carriage and Insurance Paid To) – риски переходят от продавца к покупателю в определенном промежуточном пункте транспортировки, но, кроме того, продавец обеспечивает и оплачивает страховку товара.

Группа D означает, что все транспортные риски ложатся на продавца:

• DAT (Delivered At Terminal) – продавец осуществляет поставку, когда товар, разгруженный с прибывшего транспортного средства, предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале в месте назначения или в поименованном порту.

• DAP (Delivered At Point) – продавец осуществляет поставку, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве (готовым к разгрузке) в согласованном месте назначения.

• DDP (Delivered Duty Paid) – продавец отвечает за транспортные риски до достижения места, определенного покупателем, но последний оплачивает их.

Риски могут перейти от продавца к покупателю раньше, если покупатель по каким-либо причинам не принимает товар или не может произвести оплату в срок. Основная ошибка, влекущая финансовые убытки субъекта ВЭД, – это неправильное определение момента перехода риска от продавца к покупателю. Кроме того, существуют риски, связанные с выбором транспортного средства. Управлением этого типа рисков занимаются страховые компании.

Коммерческие риски – это риски, возникающие в процессе реализации товаров и услуг. К ним относятся риск отказа регистрации товара в стране ввоза, риск упущенной выгоды, риск прямых финансовых потерь и др. Основные их причины – это падение спроса на товар, введение ограничений на продажу, повышение закупочной цены, снижение объемов закупок, потери товара и многое другое. Степень возможности возникновения коммерческих рисков составляет около 20% всех прочих рисков и зависит от каждой конкретной ситуации. Анализ данного вида рисков является сложной задачей и проводится в комплексе с оценкой маркетинговой ситуации и маркетинговых рисков. Эти риски связаны со всем ходом проведения основных этапов сделки и могут повлечь за собой возникновение многих других рисков, которые все вместе могут дать потери, в несколько раз превышающие суммы контракта.

В структуре рисков ВЭД таможенные риски занимают одно из ведущих мест. В эту группу рисков входят: риски, связанные с несвоевременной сертификацией товаров; риски неправильного расчета таможенных пошлин, акцизов, НДС и т. п.; риски несоблюдения требований по заполнению документов ВЭД; риски выбора транспортного средства, не отвечающего требованиям Таможенной конвенции МДП. Один из наиболее отрицательных факторов, которые несут в себе эти риски, – временной. Это особенно важно, когда товар уже пересек границу. Убытки определяются просрочкой поступления средств на расчетный счет таможни и проведением сертификации. Чем больше это время, тем значительнее убытки из-за простоя транспортных средств и штрафов за просрочку платежей.

### **Компании ВПК России и их внешнеэкономическая деятельность**

В концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. в качестве стратегических целевых ориентиров наряду с высокими стандартами благосостояния человека, развитием социального благополучия и согласия, формированием экономики лидерства и инноваций, конкурентоспособной на мировом уровне, достижением сбалансированного пространственного развития, развитием институтов экономической свободы

и справедливости, большое внимание уделяется безопасности граждан и общества.

Это означает обеспечение поддержания высокого уровня национальной и экономической безопасности, обороноспособности страны, в том числе создания благоприятных условий для осуществления инновационной деятельности в корпорациях оборонного комплекса.

Мало кто ожидал, что после распада СССР России удастся сохранить позиции, достигнутые в советское время на одном из самых высокотехнологичных рынков – оружейном. Однако эти позиции были не только удержаны, но и заметно расширены.

Создание благоприятных условий для инновационной деятельности в корпорациях оборонного комплекса при переходе национальной экономики от экспортно-сырьевой модели к инновационной модели экономического роста связано с формированием нового механизма социального развития общества. Указанный механизм основан на сбалансированности предпринимательской свободы, социальной справедливости и национальной конкурентоспособности.

В России на сегодняшний день наблюдается концентрация государственного предпринимательства в отраслях, связанных с обеспечением обороноспособности и национальной безопасности.

Уровень конкурентоспособности современной инновационной экономики в значительной степени определяется качеством профессиональных кадров, уровнем их социализации и кооперации. Формирование инновационного типа экономики требует обеспечения максимально благоприятных условий для предпринимательской инициативы. Это означает насущную необходимость повышения привлекательности российских компаний, расширения их способности к работе на открытых глобальных рынках в условиях жесткой конкуренции. При этом необходимо реализовать наибольший потенциал конкурентных преимуществ Российской Федерации в высоко- и среднетехнологичных секторах сферы оборонного производства.

В сложившихся условиях для эффективного развития корпораций оборонного комплекса важно создание благоприятных условий для осуществления инновационной деятельности, в том числе на организацию эффективной совместной работы научного сектора, органов государственной власти и бизнеса по научным исследованиям, опытно-конструкторским работам и внедрению в производство соответствующих технологий, а также использование потенциала институтов развития для ускорения процессов консолидации в высокотехнологичных секторах экономики с целью создания технологических лидеров мирового уровня.

Среди организационных форм осуществления инновационной деятельности в корпорациях оборонного комплекса выделяются внутрифирменная, фирменная и межфирменная группы.

Отечественный военно-промышленный комплекс (ВПК) является базовой отраслью в экономике страны, определяющей национальную безопасность и обороноспособность государства.

Целевое предназначение ОПК как производственного сектора – гарантированно обеспечивать оснащение Вооруженных сил, воинских формирований и силовых органов России современными образцами вооружения, военной и специальной техникой в требуемом объеме, осуществлять значительное денежное вливание в экономику страны от экспортных операций, осуществлять успешное сотрудничество с зарубежными структурами по вопросам военно-технического, научного, финансового и производственного характера.

Экспорт высокотехнологичной военной продукции, особенно в условиях непростой геополитической обстановки,

значим для России. Это важно для обновления производства ВПК, для наращивания научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ, для решения социальных вопросов.

### Россия на мировом рынке оружия

На мировом рынке оружия Россия выступает как крупнейший экспортер. Несмотря на острую конкуренцию с ведущими экспортерами вооружения, доля России на мировом рынке растет и в 2016 г. составила более 17%. Россия продолжает оставаться одним из лидеров по экспорту вооружения, опережая Европу и занимая второе место в мире по экспорту оружия.

На основе анализа контрактных обязательств, заключенных к середине 2013 г., ЦАМТО (Центр анализа мировой торговли оружием) прогнозирует рост российского военного экспорта в целом. По состоянию на середину 2016 г. Россия имела заказы от 43 стран мира на поставку продукции военного назначения. А в 2015 г. российская продукция в области вооружения была востребована уже более чем в 60 государствах. По прогнозным данным, объем экспорта России за 2014–2017 гг. составит 47 077,9 млн долл., что выше значений предшествующего периода 2010–2013 гг. (34 820,7 млн долл.) на 12 257,2 млн долл. [2].

США и страны Европы, вопреки санкциям, намерены закупать у России самолеты-амфибии Бе-200, аналогов которых нет на Западе. Россия занимает лидирующее место в мире по экспорту бронетехники. Только в Индию наша страна продала более тысячи танков Т-90С, а также право на лицензионную сборку еще почти четырех тысяч этих машин. Ряд стран Ближнего Востока тоже уже выразили заинтересованность в приобретении танка Т-90. Активно приобретают военную технику Ирак и Китай.

При проведении предприятиями ВПК внешнеэкономической деятельности (ВЭД) возникают особые риски, которые не присущи торговым операциям внутри страны и при выходе на рынки зарубежных стран приходится их учитывать [4].

При рассмотрении особенностей рисков в данной области необходимо учитывать, что субъектами внешнеэкономической деятельности в сфере торговли продукцией военного назначения (ПВН) на мировом рынке вооружений выступают государства через организации и предприятия, представляющие интересы этого государства на внешнем рынке.

Политические интересы государства оказывают определяющее значение при поставках ПВН в другие страны. Для достижения политических целей государство может пожертвовать экономическими интересами и отказаться от поставок оружия и заключения контрактов на поставку в конкретную страну.

Следует учитывать, что оборонно-промышленный комплекс имеет свою специфику:

- особые требования к качеству производимой продукции;
- монополия заказчика, обусловленная преобладанием государственного заказа на создание и производство вооружений над инициативными работами предприятий ВПК;
- наукоемкость и высокотехнологичность разработки и производства подавляющего большинства современных видов вооружений;
- долгосрочность и капиталоемкость большинства инвестиционных проектов, реализуемых предприятиями ВПК;
- наличие специфических производственных мощностей, которые во многих случаях трудно, а зачастую и невозможно перепрофилировать;
- высокий уровень специализации и монополизации производителей, обуславливающий, как правило, затратный способ формирования цен на производимую продукцию;
- меньшая, по сравнению с гражданским производством, скорость обновления образцов выпускаемой продукции, не

связанная с необходимостью удовлетворения потребностей рынка;

– особые информационные условия функционирования предприятий, обусловленные требованиями секретности и ограничивающие кооперацию и передачу технологий;

– высокая секретность.

Сделки между предприятиями ОПК и резидентами иностранных государств подвергаются особому риску, который отсутствует во внутренних операциях. Этот риск связан с тем, что операции осуществляются либо в партнерстве с зарубежным контрагентом, на деятельность которого оказывают влияние особенности внешней среды его страны, либо непосредственно на территории зарубежного государства, где предприятие ОПК попадает в чуждое для него окружение.

Экспортная деятельность на рынке одной страны при неблагоприятном сочетании политических и экономических факторов дает импульс для реализации рисков, связанных с политическими факторами и факторами государственного регулирования в стране контрагента.

Предприятия ВПК тщательно анализируют специфику каждого рынка, на который они собираются выходить, и не начинают деятельности там, где риск слишком велик. Но даже и в относительно благоприятном климате зарубежного рынка могут возникнуть ситуации, угрожающие положению предприятия ВПК.

### Риски внешнеэкономической деятельности предприятий ОПК России

В операциях на зарубежных рынках отечественные предприятия оборонно-промышленного комплекса сталкиваются со страновыми рисками, которые вызваны особенностями и событиями в конкретной стране.

Под страновыми рисками понимаются прямые убытки материальных и (или) финансовых активов, размещенных в данной стране, или непредвиденное снижение доходов по этим активам, обусловленные произошедшими в данной стране событиями макроэкономического, финансового или социально-политического характера, развитие которых не могли контролировать ни частные предприятия, ни отдельные лица.

Страновой риск делится на четыре компонента: экономический, финансовый, валютный, политический.

Страновые риски при осуществлении деятельности на территории иностранных государств возникают у предприятий ОПК как при сбыте собственной продукции, так и при закупке необходимых материалов, комплектующих и оборудования.

Одним из существеннейших рисков, сопутствующих экспортно-импортным операциям, является валютный риск. Валютный риск определяется как неустойчивость валютного курса, ведущая к падению доходов экспортера или, наоборот, импортера. Вероятность возникновения убытков из-за изменения обменных курсов, а следовательно, и валютный риск проявляются в процессе внешнеэкономической и инвестиционной деятельности в других странах, а также при получении экспортных кредитов.

Операционный валютный риск можно определить как шанс недополучить прибыль или понести убытки в результате непосредственного воздействия изменений валютного курса на ожидаемые потоки денежных средств. Неопределенность стоимости импорта в национальной валюте при условии платежа в какой-либо иностранной валюте увеличивает риск потерь от импорта. Все это может препятствовать международной торговле.

При этом следует обратить особое внимание на следующие риски:

1. *Риски, связанные со спецификой покупателей и поставщиков.*

Особую роль в деятельности предприятий ВПК занимает учет рисков, связанных со спецификой тех экономических участников, с которыми данным организациям приходится иметь дело.

При осуществлении работы с поставщиками и покупателями предприятия ОПК подвергаются риску, связанному с неплатежеспособностью покупателя и поставщика; риску отказа платежа со стороны покупателя; риску изменения цены товара поставщика после заключения контракта.

Для снижения данных рисков необходимо производить мониторинг финансового состояния партнеров, проводить регулярный анализ уровня всех видов риска, определять их оптимальное значение для каждого конкретного момента, особенно при проведении крупных и принципиально важных сделок с ПВДН (продукция военного и двойного назначения).

## 2. Риски, связанные с характером деятельности.

Организация ВПК, осуществляя внешнеторговую деятельность в отношении ПВДН (продукция военного и двойного назначения), решает свои задачи посредством присутствия в любой сфере деятельности. Спектр профильной, а также финансовой и хозяйственной деятельности определяет и спектр рисков, которым они при этом подвергаются. К ним можно отнести:

– *Торговый риск* (риск при транспортировке ПВДН, при приемке по количеству и качеству, при хранении, при подготовке ПВДН к продаже, при продаже/покупке ПВДН).

– *Риск, возникающий в результате действий конкурентов*. Это риск, связанный с лидерством в снижении издержек; риск, связанный с дифференциацией; риск фокусирования, риск потерь вследствие недобросовестной конкуренции, риск появления нового продукта у конкурента.

– *Риск, связанный с увеличением издержек обращения по сравнению с намеченными*, что при прочих равных условиях приводит к снижению прибыли предприятия ВПК.

– *Риск, возникающий в результате проведения мероприятий по инновациям*, поскольку внедрение в практику деятельности новых товаров, технологий и услуг, более выгодных для потребителя, требует больших затрат и сопровождается существенным риском.

– *Риски потерь, связанные с системой сертификации* (целесообразно затрачивать средства на сертификацию ПВДН, с тем чтобы осуществлять продажу продукции, соответствующей требованиям международных стандартов качества и безопасности; вместе с тем такая работа сопровождается существенным риском).

Отсутствие необходимых международных сертификатов означает ограничение экспортной деятельности определенным кругом стран (как правило, ближнего зарубежья), либо несколькими постоянными партнерами, и невозможность расширения доли рынка. И напротив, если большая часть производимой продукции сертифицирована на соответствие международным стандартам качества, это значительно снижает внешнеторговые риски предприятия, в том числе – применение различных технических, экологических норм и т. д.

– *Риск утраты предприятием ВПК позиции на рынке*. Позиция на рынке – это место компании в мировой торговле ПВДН, завоеванное в конкурентной борьбе, с учетом его присутствия на рынках ведущих мировых импортеров и других стран, а также количества рыночных сегментов и ниш, в рамках которых он осуществляет свою профильную деятельность.

– *Риск потери репутации*. По силе проявления данный риск является одним из самых критичных для любого предприятия.

Потеря репутации может произойти, например, при обходе международных санкций в отношении определенного государства путем поставки ему ПВДН через третьи страны.

Имиджевые потери вкпе с высокими ценами на самолеты привели к тому, что в частности Индия готова отказаться

от покупки 126 истребителей Rafale, рассматривая в качестве наиболее вероятной альтернативы французским истребителям российский Су-30МКИ и МиГ-29К.

– *Риск снижения организацией ВПК своего рейтинга*, который является важнейшим показателем позиционирования компании на мировом рынке ПВДН. Снижение рейтинга для предприятия ОПК наряду с другими факторами означает падение популярности, сокращение операций, уменьшение доходности и прибыльности бизнеса.

– *Экологический риск*. Учет этого риска означает необходимость соблюдать экологические требования по поставляемой продукции, нарушение которых может сопровождаться запретом деятельности или недопущением продукции на зарубежный рынок контрагента.

В каждой организации в зависимости от особенностей формирования ее внешнеторговой деятельности и форматирования системы управления рисками может быть сформирован свой контур рисков.

Следует отметить значимость для снижения внешнеторгового риска такого инструмента, как диверсификация внешнеторговой деятельности по торговым партнерам (контрагентам), а также диверсификации валютной позиции по экспортно-импортным контрактам, которые обеспечивают большую стабильность и гибкость внешнеторговой деятельности и значительно снижают внешнеторговые риски [5].

Резюмируя все сказанное выше, можно заключить, что систему рисков, которым подвержены организации ВПК при осуществлении внешнеторговой деятельности, можно представить как сочетание рисков экономического, политического, технико-технологического, экологического, социального, юридическо-правового, информационного, а также нравственного свойства.

5 декабря 2016 г. был опубликован доклад Стокгольмского института исследования проблем мира, в котором сообщалось, что российские производители вооружения продолжили наращивать объем продаж, доля России на международном рынке вооружений достигла 8,1%. В рейтинге 100 крупнейших мировых производителей оружия появились три новых участника из России: НПО «Высокоточные комплексы», «РТИ Системы» и Объединенная приборостроительная корпорация, остальные российские компании улучшили свои показатели. Это происходит на фоне того, что западные страны оказывают беспрецедентное давление на потенциальных заказчиков российского вооружения. В российском правительстве говорят, что ушедший год можно назвать достаточно успешным. Рособоронэкспорт, на долю которого приходится более 85% экспорта российского вооружения и военной техники, планировал продать оружия в 2016 г. на 15 млрд долл. По прогнозам экспертов, пик загрузки российского оборонно-промышленного комплекса (ОПК) придется на 2017 г.

Роль России в производстве вооружения в мире становится более значительной, портфель заказов на поставки российского вооружения за рубеж сохраняется на уровне более 50 млрд долл. Не случайно в конце 2016 г. руководство 15 стран – членов ОБСЕ решило возобновить диалог с Москвой по вопросам контроля над обычными вооружениями, который был приостановлен из-за проблем в отношениях между Москвой и Западом.

В целом Россия занимает третье место среди крупнейших поставщиков оружия в мире, пропустив вперед США и Великобританию. На протяжении последних пяти лет Москва поставляет на экспорт оружие 50 странам. В 2016 г. наибольшую активность в сфере военно-технического сотрудничества (ВТС) проявляли традиционные партнеры – Индия и Китай. С Дели были подписаны соглашения по поставке зенитных ракетных систем С-400 «Триумф» и по производству верто-

летов Ка-226, а с Пекином были реализованы контракты на сумму около 3 млрд долл., общий пакет заказов приближается к 8 млрд. В 2016 г. также выполнялись соглашения с Египтом, в том числе на поставку комплексов ПВО «Антей-2500», с Ираком реализуется проект по поставке вертолетной техники и систем ПВО. С Алжиром ведутся переговоры по поставке фронтовых истребителей-бомбардировщиков Су-32. В декабре 2016 г. Сербия заявила, что собирается приобрести четыре истребителя МиГ-29 для своих ВВС. В 2017 г. особая ставка будет делаться на усиление взаимодействия не только со старыми партнерами, но и с новыми государствами. Например, заявки на закупку российского оружия поступили от Танзании, Мьянмы, Бангладеш, Шри-Ланки и других стран. Помимо этого, в ряде отраслей упор в 2017 г. будет сделан на выстраивание системы постпродажного обслуживания ранее поставленной техники. Например, Индия, закупившая у России большое количество истребителей Су-30МКИ и МиГ-29К/КУБ, теперь собирается заключить большой контракт на обслуживание этих самолетов.

Эксперты считают, что высокие темпы роста оборонной промышленности объясняются внушительными финансовыми вложениями, направляемыми на оборонку. Кроме того, неожиданно обернулась конфронтация с Западом: российским производителям вооружения были развязаны руки в плане торговли со странами, которым неофициально не рекомендовалось продавать оружие, и из-за дружеских отношений Россия принимала на себя невыгодные с экономической точки зрения обязательства. В связи с этим в последнее время Россия более тесно сотрудничает, например, с Ираном и Кубой, и, по оценкам экспертов, в этом направлении еще есть значительная перспектива.

### Перспективы внешнеэкономической деятельности предприятий ОПК

Любопытно: специалисты не исключают, что в ближайшее время возобновится военно-техническое сотрудничество со странами НАТО, к примеру, по-прежнему остаются актуальными договоры с Италией и Грецией, у России есть незавершенные договоры в сфере ВТС даже с Польшей и странами Балтии. Решение Вашингтона о пересмотре положения, запрещающего покупку у «Рособоронэкспорта» и его дочерних структур камеры OSDCAM 4060 (электрооптический сенсор), которой оснащены российские самолеты-наблюдатели, – возможно, первая ласточка. Когда санкционная война пойдет на спад, вероятно, все эти процессы возобновятся, экономические интересы в конечном счете будут поставлены выше, чем политические. На сближения стран могут повлиять совместные интересы, например сотрудничество в сфере противодействия террористической угрозе, возможно, для этого потребуется именно российское вооружение. В России также разрабатываются технологии охранных систем, системы комплексной безопасности по линии МЧС, которые вполне конкурентоспособны и тоже попадают под понятия рынка вооружения и военной техники.

Сегодня Россия проводит операцию в Сирии, это в определенном смысле является хорошей рекламой для российского вооружения. Демонстрируется эффективное применение этого оружия в условиях реальных боевых действий. По заявлениям экспертов, ряд образцов российской военной техники не проигрывает, а порой даже превосходит западное, в том числе американское, вооружение. При этом цены на российское вооружение значительно ниже аналогичных американских образцов. Традиционно русское ору-

жие более практично в эксплуатации, обладает хорошей ремонтнопригодностью. Обучить пользоваться российскими системами вооружения значительно легче, чем более сложной западной техникой. Показательно то, как не самые подготовленные сирийские военнотехнические специалисты, в условиях войны практически не имеющие времени на обучение, легко осваивают российскую технику. Более того, сирийцам удается эффективно ее применять – результаты военных операций в конце 2016 г. ясно об этом говорят. Все это однозначно повышает спрос на российскую военную технику.

По результатам операции в Сирии эксперты прогнозируют, что в ближайшее время главным экспортным товаром нашей страны могут стать фронтовые бомбардировщики и истребители семейства Су-34, Су-30МК и С-35. Данные самолеты как раз и используются сейчас в Сирии в качестве главной ударной силы для нанесения ударов по позициям боевиков. По приблизительным подсчетам, примерно 200 контрактов на поставку самолетов семейства Су российская сторона может заключить в ближайшие пять лет. При таком варианте сотрудничества Россия получит порядка 10 млрд долл. Основной страной, которая будет приобретать российскую авиационную технику военного толка, станет Китай, также ведутся переговоры с такими государствами, как Малайзия, Белоруссия, Иран, Казахстан и Индия.

Российский ОПК предлагает на экспорт большое разнообразие вооружений – от относительно простых до технически крайне сложных, что позволяет удовлетворить требования любого заказчика.

Эксперты CRS высоко оценивают успехи России по формированию клиентской базы в постсоветское время, а также гибкость в оплате ВиВТ, которую страна предоставляет заказчикам. В частности, Россия неоднократно выражала (и подтверждала) свою готовность организовать лицензионное производство определенных видов вооружений. Зачастую это становилось решающим фактором при ведении переговоров с такими странами, как Индия и Китайская Народная Республика (КНР). Успех в этих двух странах серьезно заботит американское руководство, отмечают эксперты CRS.

КНР продолжает оставаться одним из крупнейших импортеров российских ВиВТ в Азии. Эта страна, как отмечают эксперты CRS, недавно подписала с Россией контракт на закупку ЗРС С-400 «Триумф» примерной стоимостью 3 млрд долл. Также с Индией было подписано соглашение по производству противотанковых снарядов для танковых пушек общей стоимостью более 432 млн долл.

Ведется крупномасштабное военно-техническое сотрудничество (ВТС) с Алжиром. В частности, в 2014 г. были подписаны два крупных соглашения – на поставку дизель-электрических подводных лодок проекта 636 (шифр «Варшавянка») стоимостью 1,2 млрд долл. и на поставку около 200 основных боевых танков Т-90С стоимостью около 1 млрд долл.

Подписан ряд соглашений со странами Юго-Восточной Азии, в частности Малайзией, Вьетнамом, Мьянмой, Индонезией. Идет активное сотрудничество и с Азербайджаном.

Значительную долю российского экспорта ВиВТ традиционно составляют ракетное вооружение и авиационная техника. Вместе с тем, по мнению экспертов CRS, предприятия российского ОПК достаточно медленно (по сравнению с аналогичными американскими и западноевропейскими организациями) проводят научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Предполагается, что в перспективе это может сократить список государств,купающих российское оружие.

### Источники

1. Попов С.Г. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга: Учебное пособие. М.: Изд-во ФУ при Правительстве РФ, 2007.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: Учебник для вузов / Под ред. Л.Е. Стровского. М.: ИНФРА-М, 2007.
3. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности. М.: ИД «ФОРУМ», 2008.
4. Дегтярева О.И. Управление рисками в международном бизнесе. М.: Фланта, 2010.
5. Лященко В.П. Торговля оружием: основы теории и организации, государственное регулирование, мировая конъюнктура и конъюнктурный анализ, представительства субъекта ВТС в стране и за рубежом, международные торги / тендеры. М.: Экономика, 2010.

## THE MAIN RISKS OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES OF RUSSIAN COMPANIES

LARIONOV I.K. – doctor of economic sciences, professor, scientific director of the Center for System Studies.  
E-mail: office@dashkov.ru

GUREEVA M.A. – candidate of technical sciences, associate professor, leading researcher of the Center for System Studies.  
E-mail: mag1706@mail.ru

**Abstract.** The article is devoted to the classification of the main risks inherent in Russian companies engaged in foreign economic activity. The analysis of the risks of foreign economic activity of the Russian defense industry companies is presented. The relevance of this research is determined by the existence of sanctions on the activities of Russian defense companies on the world market, which generates a number of new risks.

**Keywords:** defense complex, foreign trade activities, risks, classification, the world economy, sanctions, new risks.

*For citation:* Larionov I.K., Gureeva M.A. The main risks of foreign trade activities of Russian companies. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 112–118. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-112-118

### References

1. Popov S.G. Vneshneekonomicheskaya deiatelnost firmy. Osobennosti menedgmenta i marketinga: uchebnoe posobie. M.: Izdatelstvo finansovogo universiteta pri Pravitelstve RF, 2007.
2. Vneshneekonomicheskaya deiatelnost predpriyatia. Osnovy: Uchebnik dlya vuzov / Pod red. L.E. Strovskogo. M.: INFRA-M, 2007.
3. Lapusta M.G., Sharshukova L.G. Risky v predprinimatelskoy deiatelnosti. M.: ID «FORUM», 2008.
4. Degtyareva O.I. Upravlenie riskamy v meshdunarodnom biznese. M.: Flinta, 2010.
5. Liachenko V.P. Torgovlia orugiem: osnovy teorii i organizacii, gosudarstvennoe regulirovanie, mirovaia koniuktura i koniukturni analiz, predstavitelstva subekta VTS v strane i za rubegom, megdunarodnie torgi / tenderi. M.: Ekonomika, 2010.

## ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ДОЛГОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ США И ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Головин М.А.

ГОЛОВИН Максим Алексеевич – студент финансового-экономического факультета Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.  
E-mail: golovin.maksim.96@list.ru

Научный руководитель: ФЕДОРОВА Ирина Юрьевна – доктор экономических наук, профессор Департамента общественных финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.  
E-mail: fedorovau@gmail.ru

**Аннотация.** В статье анализируется долговая устойчивость США и Великобритании, рассматриваются государственные доходы, расходы и дефицит бюджета этих стран. Также в статье представлены методы регулирования объема государственного долга и размера бюджетного дефицита.

**Ключевые слова:** государственные доходы, государственные расходы, дефицит бюджета, госдолг, долговая устойчивость, методы регулирования госдолга.

*Для цитирования:* Головин М.А. Влияние макроэкономических показателей на долговую устойчивость США и Великобритании // Экономические системы. 2017. Том 10. № 3 (38). С. 119–124.  
DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-119-124

В современных условиях развития мировой экономики наличие государственного долга и его нарастание является важной макроэкономической проблемой государств, так как высокий государственный долг относится к первопричинам нарастания кризисных явлений в различных социально-экономических сферах государства. По данным статистики, 68% от всего мирового ВВП – это совокупный государственный долг всех стран. Первое и, соответственно, второе места в мире по размеру государственного внешнего долга занимают такие наиболее экономически развитые страны, как США и Великобритания.

Государственный долг служит индикатором состояния системы общественных финансов, сконцентрированных в бюджете государства. В современных экономических условиях практически у всех развитых стран наблюдается дефицит государственного бюджета. Возрастание темпов роста дефицита бюджетов происходит и на современном этапе. Как правило, это связано с необходимостью выделения значительных инвестиций в целях стабилизации экономической ситу-

ации стран в условиях нарастания мировой нестабильности. В США и Великобритании на данный момент также наблюдается высокий уровень дефицита бюджета.

Рост объема государственных заимствований приводит к росту расходов на обслуживание государственного долга, вследствие чего наносится ущерб другим статьям расходов и, следовательно, отражается на снижении темпов экономического роста.

Соотношение государственного долга и объема ВВП на уровне, не превышающем 50%, наряду с другими количественными показателями – уровнем инфляционных расходов, размером дефицита государственного бюджета и другими макроэкономическими показателями – используется при оценке экономической устойчивости и является основным индикатором оценки долговой зависимости государства [2. С. 11–12]. В табл. 1 представлены вышеперечисленные макроэкономические показатели в динамике за период 2011–2015 гг. наиболее экономически развитых стран – Соединенных Штатов Америки и Великобритании.

Таблица 1

Макроэкономические показатели Соединенных Штатов Америки и Великобритании за период 2011–2015 гг.

Год	ВВП на душу населения, долл. США	Индекс развития человеческого потенциала	Темп роста ВВП, %	Уровень инфляции, %	Дефицит бюджета (+)/профицит бюджета (-), % от ВВП	Гос. долг к ВВП, %
США						
2011	49782	0,902	1,601	3,157	-8,5	99,4
2012	51433	0,912	2,224	2,069	-6,8	100,83
2013	52750	0,937	1,677	1,465	-4,1	101,17
2014	54540	0,914	2,37	1,622	-2,8	102,98
2015	56116	0,915	2,596	0,119	-2,5	104,17
Великобритания						
2011	41243	0,863	1,509	4,484	-7,7	81,8
2012	41538	0,901	1,313	2,822	-8,3	85,3
2013	42407	0,875	1,911	2,555	-5,6	86,2
2014	46412	0,892	3,07	1,46	-5,6	88,2
2015	43876	0,907	2,222	0,05	-4,4	89,2

Источник: разработано по данным сайта <http://data.worldbank.org/indicator>

Для проведения анализа долговой устойчивости США и Великобритании необходимо оценить превышает ли уровень государственного долга 50% от ВВП страны и превышает (или не превышает) дефицит бюджета 10% от ВВП страны, а также оценить необходимость финансовой поддержки экономики от МВФ. В табл. 2 обобщены данные, полученные в результате проведенного анализа по данным табл. 1 и оценки соотношения макроэкономических показателей по представленным странам. Проведем оценку долговой устойчивости бюджета Соединенных Штатов Америки.

Государственный долг США составляет объем средств, которые федеральное правительство должно кредиторам. При этом особенность в том, сто к государственному долгу не относятся долги отдельных штатов, корпораций или физических лиц, даже гарантированные государством, а также деньги, принадлежащие получателям социальной помощи в будущем [1. С. 168].

По величине внешнего долга США лидирует страна в сравнении с другими странами мира, и является должником Китая, Японии, России, Великобритании, Швейцарии, Тайваня, Бразилии, то есть кредиторами являются государства – экспортеры нефти и других энергоносителей, держатели облигаций, паевые инвестфонды и др. Но наибольшая задолженность США – перед ФРС – Федеральной резервной системой, которая выполняет функции центрального банка этой страны. Бюджетные доходы расходы и дефицит государственного бюджета США за период 2011–2016 гг. представлены в табл. 3, а в процентах к ВВП – в табл. 4 и 5.

По представленным данным можно сделать вывод, что расходы на оборону в процентах к ВВП сокращаются с 3,3% ВВП в 2015 г. до 2,3% в 2026 г. При этом в 1970-х гг. расходы на оборону в США составляли 7 % ВВП. Расходы на обслуживание государственного долга растут с 1,3% ВВП в 2015 г. до 2,8% в 2026 г. Расходы на обслуживание государственного долга в 2026 г. составят 15% к уровню бюджетных расходов. По мнению президента США Д. Трампа, долг в размере 20 трлн долл. сопоставим со стоимостью войны в Ираке.

Основные виды расходов на образование, инфраструктуру, науку, поддержку сельского хозяйства и другие виды поддержки также сокращаются с 3,3% ВВП в 2015 г. до 2,5% ВВП в 2026 г. Таким образом, США урезают свои расходы только по отдельным социально значимым направлениям и увеличивают на обслуживание государственного долга.

Данные табл. 5 свидетельствуют о том, что более быстрым темпом растут расходы на медицинское обслуживание пенсионеров – на 30%, или на 181 млрд долл. за 10 лет в постоянных ценах. К 2026 г. расходы на обслуживание государственного долга и расходы на медицинское обслуживание будут составлять 43% федерального бюджета. Для сравнения в конце 1960-х гг. доля расходов на здравоохранение и обслуживание госдолга в США составляла 11,2% всех расходов бюджета, в середине 1980-х гг. – 24% всех расходов бюджета, в 2016 г. – 34% от уровня всех расходов государственного бюджета.

По данным табл. 6 видно, что бюджетные расходы растут быстрее доходов. Так, рост составляет 2,1% ВВП (с 20,7% ВВП в 2015 г. до 22,8% ВВП в 2026 г.), а бюджетные доходы растут на 1,7% (с 18,3% ВВП в 2015 г. до 20% ВВП в 2026 г.). Доходы растут за счет роста налогов. Аналогичная величина доходов была в США в 1944 г. – 20,5%. Дефицит остается примерно на том же уровне – 2,8% ВВП. Таким образом, внутренние проблемы США растут, долговая устойчивость дестабилизирована.

По мнению автора, на долговую политику США существенное влияние оказывают действия политических партий (республиканцев и демократов), заключающиеся в том, что в ходе процесса утверждения предельного уровня государ-

ственного долга они постоянно должны находить компромисс и законодательно ограничивать потолок госдолга, что достаточно проблематично. Звучат настоятельные требования администрации об отмене данной нормы в бюджетном процессе [7. С. 171].

Используемые методы регулирования государственной задолженности: остановка (приостановка) выпуска новых государственных ценных бумаг, сокращение расходов на социальное обеспечение [6. С. 323].

Перспективы: в текущий момент высокий уровень долга объясняется довольно высокими социальными расходами, сокращение которых может оказаться политически болезненным в условиях ожидаемой неопределенности ситуации в мировой экономической системе [5. С. 201]. Понятным является стремление президента США Трампа снизить расходы на реализацию медицинской программы обслуживания населения, в рамках которой нагрузка на бюджет существенно увеличивается, что наглядно показано в табл. 5.

Учитывая давление со стороны внешних и внутренних макроэкономических и других факторов, существенное снижение долговой нагрузки США в кратко- и среднесрочной перспективе представляется маловероятным [1. С. 171], что, в свою очередь, оказывает негативное влияние на долговую устойчивость бюджета США.

Рассмотрим долговую устойчивость Великобритании.

Общий государственный долг Великобритании и его структура за период 2011–2017 гг., а также удельный вес и динамика по отношению к ВВП представлены в табл. 7.

Великобритания – вторая страна в мире, после США по величине внешнего долга (в долл. США) и на 9-м месте в мире по величине внешнего долга по отношению к ВВП. Данные таблицы свидетельствуют о том, что внешний долг составляет почти 318% от величины ВВП на 01.01.2017 г. На общем фоне, отражающем тенденцию роста ВВП, наблюдается некоторая стабилизация задолженности бюджета и даже ее небольшое снижение. Однако это далеко до идеального порогового значения.

Рассмотрим в динамике соотношение внешнего долга Великобритании и ВВП за период 2011–2017 гг., что представлено на рис. 1.

По данным, представленным на рис. 1, видно, что за весь исследуемый период внешний долг превышает ВВП Великобритании практически в 3,5 раза.

Особенность распределения внутреннего государственного долга в краткосрочном периоде заключается в том, что наибольшая его часть сконцентрирована в коммерческом секторе и относится к коммерческим банкам Великобритании, составляя 55%. На нефинансовом секторе лежит 28,7%, по 8% – на государстве и прямых инвестициях, а вклад ЦБ достаточно скромный и составляет в общей структуре внутреннего долга в краткосрочном периоде 0,3%. Чем более весомую часть долга несет на себе банковский сектор страны, тем значительнее доля краткосрочного долга в общей его структуре. В сумме краткосрочные долги Великобритании составляют 68,3% [5. С. 202], а перевес в распределении государственного долга в сторону краткосрочной составляющей при его погашении увеличивает финансовые риски государства.

Представленные в табл. 8 данные свидетельствуют о значительном уровне дефицита бюджета Великобритании. Дефицит бюджета имел тенденцию к снижению до 2016 г., однако неустойчивое политическое и экономическое положение Великобритании, связанное с выходом из ЕС, и необходимость в связи с этим осуществлять значительные дополнительные затраты повлияли на его резкое увеличение к началу 2017 г., в результате чего дефицит бюджета составил 29 466 млрд фунтов.

Таблица 2

**Итоги проведенного анализа соотношения макроэкономических показателей Соединенных Штатов Америки и Великобритании за период 2011–2015 гг.**

Макроэкономический показатель	США	Великобритания
Превышает ли уровень государственного долга 50% ВВП страны?	Да	Да
Превышает ли дефицит бюджета 10% ВВП?	Нет	Нет
Нуждается ли государство в финансовой поддержке МВФ?	Нет	Нет

Источник: разработано автором.

Таблица 3

**Бюджетные расходы, доходы и дефицит государственного бюджета США за период 2011–2016 гг., млрд долл.**

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Доходы	2 302	2 449	3 020	3 021	3 249	3 266,7
Расходы	3 601	3 538	3 499	3 504	3 688	3 854
Дефицит бюджета	-1 299	-1 039	-479	-483,4	-438,9	587,4
Бюджетные расходы в % к ВВП	23,2	21,9	20,9	20,1	20,4	20,8

Источник: разработано автором по данным сайта <http://www.tradingeconomics.com/united-states/government-spending>

Таблица 4

**Динамика и планируемая структура расходов бюджета США в % к ВВП на 2015–2016 гг.**

Статья расходов	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Оборона	3,3	3,2	3,1	2,9	2,8	2,7	2,6	2,5	2,5	2,4	2,4	2,3
Расходы на образование, инфраструктуру, науку, поддержку сельского хозяйства и др.	3,3	3,4	3,2	3,1	3,0	2,9	2,8	2,7	2,6	2,6	2,5	2,5
Расходы на обслуживание госдолга	1,3	1,3	1,6	1,9	2,2	2,4	2,5	2,6	2,7	2,7	2,7	2,8

Источник: разработано автором по данным сайта <https://geopolitika.dirty.ru/o-biudzhete-ssha-na-2017-god-1203321>

Таблица 5

**Динамика и планируемая структура расходов бюджета США на 2015–2016 гг., млрд долл.**

Статья бюджетных расходов	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Оборона	608	572	556	544	533	515	509	504	498	492
Расходы на образование, инфраструктуру, науку, поддержку сельского хозяйства и др.	625	611	598	583	571	557	547	540	534	528
Медицинское обслуживание пенсионеров	598	583	617	634	657	713	711	700	760	779
Расходы на обслуживание госдолга	303	373	432	477	507	531	554	568	580	596

Источник: составлено автором по данным сайта <https://geopolitika.dirty.ru/o-biudzhete-ssha-na-2017-god-1203321>

Таблица 6

**Бюджетный дефицит США, % к ВВП**

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Бюджетные доходы	18,3	18,1	18,9	19,4	19,5	19,8	20,0	19,9	19,9	19,9	20,0	20,0
Бюджетные расходы	20,7	21,4	21,5	21,6	22,1	22,3	22,4	22,7	22,6	22,4	22,7	22,8
Дефицит бюджета	2,4	3,3	2,6	2,2	2,6	2,5	2,4	2,8	2,7	2,5	2,7	2,8

Источник: разработано автором по данным сайта <https://geopolitika.dirty.ru/o-biudzhete-ssha-na-2017-god-1203321>

Таблица 7

**Общий государственный долг Великобритании за период 2011–2017 гг., млрд фунтов**

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Государственный долг, всего:	7050,9	7652,6	7702,7	7851	7447,8	7545,86	7814,85
– Внутренний долг	1149,90	1242,60	1352,70	1459,00	1546,8	1590,6	1638,4
– Внешний долг	5901	6410	6350	6392	5901	5955,26	6176,45
ВВП	1575,4	1628,9	1677,9	1755,9	1832,6	1874,8	1942,6
Внешний долг к ВВП (номинальный), %	374,57	393,52	378,45	364,03	322,0	317,65	317,95

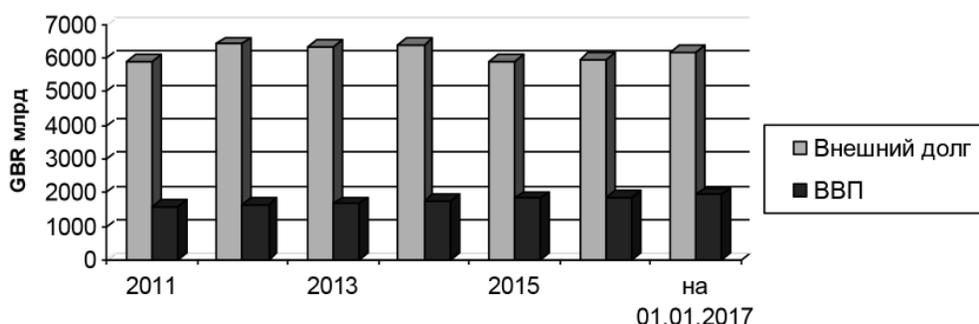
Источник: разработано по данным сайта <http://svspb.net/danmark/vneshnij-dolg-stran.php>; <http://www.tradingeconomics.com/united-kingdom/external-debt>

Таблица 8

**Бюджетные доходы, расходы и дефицит государственного бюджета Великобритании, млрд фунтов**

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016	на 01.01.2017
Доходы	63206	49944	58346	73553	70048	99377	61998
Расходы	86109	85631	87102	89221	89376	90901	91464,00
Дефицит	-22903	-35687	-28756	-15668	-19328	+8476	-29466

Источник: составлено по данным сайта <http://www.tradingeconomics.com/united-kingdom/government-budget-value>



**Рис. 1.** Отношение и динамика внешнего долга Великобритании к ВВП за период 2011–2017 гг.

Источник: составлено по данным сайта <http://www.tradingeconomics.com/united-kingdom/external-debt>

Поскольку решение покинуть ЕС заставило Великобританию скорректировать программу капиталовложений и инвестиций, а также ожидаемые изменения на рынке труда в сторону увеличения безработицы, можно прогнозировать, что рост экономики Великобритании, вероятно, замедлится, однако ожидания перехода экономики Великобритании к состоянию рецессии, скорее всего, не предвидится.

Процентные выплаты по государственному долгу Соединенного королевства составляют ежегодно менее 5% от ВВП. На рис. 2 представлен объем и динамика процентных выплат по обслуживанию государственного долга по отношению к ВВП за период 1983 г. – начало 2018 г.

В долгосрочной перспективе последствия Brexit тяжело оценить, так как во многом это зависит от развития отношений между ЕС и Великобританией, выстраиваемых в будущем и определяемых в ходе переговоров, которые только начались в первом квартале 2017 г. Великобритания хотела бы сохранить доступ к единому европейскому рынку, но при этом быть свободной от обязательства соблюдать единые законы ЕС, стремится ограничить свободный въезд граждан ЕС в страну и отказаться от взносов в Европейский бюджет.

Очень схожая ситуация на Украине, которая в 2014 г., пытаясь получить максимальные экономические преимущества от одновременного участия сразу в двух региональных сою-

зах, в итоге получила обратный эффект, осложнив до предела экономическую ситуацию.

Практика показывает, что такой сценарий для Великобритании маловероятен. Можно рассмотреть и иные сценарии, например вступление в Европейское экономическое пространство (опыт Норвегии), но и этот вариант вряд ли подойдет для Великобритании. Возможно проведение двухсторонних переговоров по вопросу организации системы торгово-экономических отношений между ЕС и Великобританией (опыт Швейцарии, что регламентировано ст. 50 Лиссабонского договора), но данный процесс займет более двух лет. В сложившейся ситуации правительство Великобритании готовится и к жесткому сценарию выхода из ЕС.

Британские экономисты ожидают, что в ближайшие пять лет расходы правительства на инвестиционные программы потребуют на 100 млрд фунтов больше, чем предполагалось ранее.

Проблема для страны заключается в том, что проведение Brexit и выход Великобритании из ЕС, а в связи с этим последующее снижение деловой активности и, соответственно, снижение налоговых доходов в бюджет в сочетании с ростом государственных расходов на его реализацию, создают условия для роста дефицита и, соответственно, увеличения бюджетной нагрузки, что приведет к снижению долговой устойчивости Великобритании.

### UK Debt Interest Payments - % of GDP

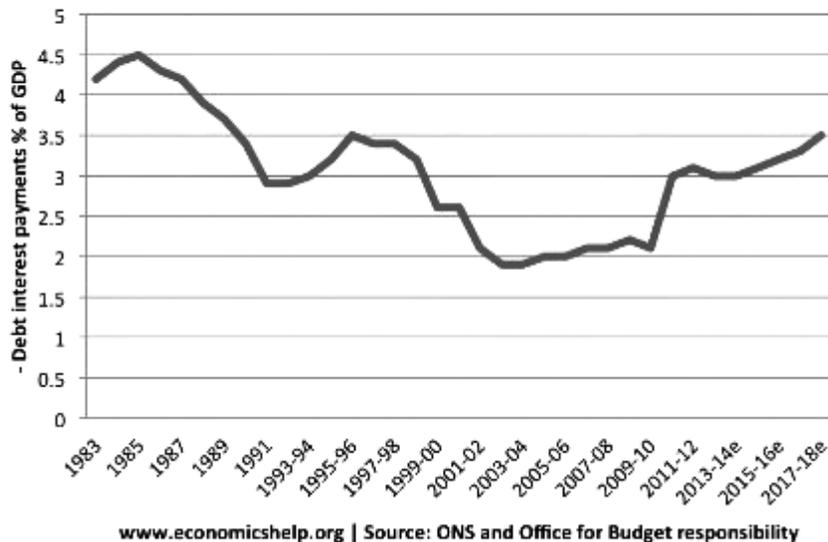


Рис. 2. Процентные выплаты по государственному долгу по отношению к ВВП

Источник: составлено по данным сайта <http://www.economicshelp.org/blog/334/uk-economy/uk-national-debt>

Перспективы: по данным большинства экспертов, Великобританию ожидает неопределенность экономической ситуации, что, в свою очередь, негативным образом скажется на долговой устойчивости бюджета.

Перейдя к обобщению изложенного в статье материала, в качестве рекомендаций для повышения долговой устойчи-

вости бюджетов США и Великобритании, предлагается использовать традиционные общепринятые и инновационные методы регулирования бюджетного дефицита и объема государственного долга, представленные в табл. 9.

Таблица 9

#### Оценка долговой устойчивости США и Великобритании и методы ее регулирования

Страна	Оценка долговой устойчивости	Методы регулирования бюджетного дефицита	Методы регулирования объема государственного долга
Соединенные Штаты Америки	Неустойчивое	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Снижение административных государственных расходов;</li> <li>- увеличение налоговой нагрузки;</li> <li>- реструктуризация долговых обязательств государства;</li> <li>- снижение военных расходов бюджета;</li> <li>- снижение уровня внешнеполитических и экономических расходов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Аннулирование госдолга (части госдолга) путем проведения дефолта национальной валюты;</li> <li>- применение инфляционного механизма (эмиссия) для смягчения долговой нагрузки;</li> <li>- инновационный подход с использованием современных финансовых инструментов, например выпуск государством криптовалюты</li> </ul>
Великобритания	Неустойчивое	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Преодоление бюджетного кризиса путем снижения государственных расходов и увеличения налоговой нагрузки;</li> <li>- выбор наиболее выгодного для страны варианта выхода из ЕС;</li> <li>- активное государственное стимулирование экономики на основе использования косвенных методов и инструментов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Применение инфляционного механизма (эмиссия) для смягчения долговой нагрузки;</li> <li>- стимулирование развития экономики на основе использования эффективных финансовых инструментов;</li> <li>- оптимизация процесса стимулирования экономики на основе прямого финансирования расходов в рамках отдельных программ, в том числе в сфере международных отношений</li> </ul>

Источник: разработано автором.

США и Великобритания в сравнении с другими странами мира имеют наибольший размер государственного внешнего долга и бюджетного дефицита.

Подводя итоги, можно сказать, что в бюджетных системах США и Великобритании нарастают внутренние проблемы, выражающиеся в увеличении государственного долга и практически не снижающемся дефиците бюджета. Учитывая это, а

также принимая во внимание неопределенную ситуацию в мировой экономике правительствам этих ведущих стран необходимо более внимательно относиться к обеспечению долговой устойчивости бюджетов и своевременно принимать эффективные меры по урегулированию внутренних проблем в финансовой сфере своих государств.

## Источники

1. Долговая проблема как феномен XXI века: Монография / Под ред. А.А. Пороховского; Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова. М.: МАКС Пресс, 2014. 288 с.
2. *Остапченко Л.А., Хлестов В.В., Трубкин Н.В.* Проблема государственного долга в развитых странах // Инновационная наука. 2015. Т. 1. № 6 (6). С. 128.
3. United Nations Development Programme [Электронный ресурс] / Human Development Reports // ООН. URL: <http://hdr.undp.org/en> (дата обращения: 30.09.2017).
4. *Цвирко С.Э.* Долговая устойчивость: подходы, методы оценки, способы достижения // Новая наука: проблемы и перспективы. 2016. № 3-1(67). С. 182–194.
5. *Дудин М.Н., Решетов К.Ю., Федорова И.Ю.* Обеспечение конкурентоспособности и устойчивого развития банковского сектора в условиях реализации денежно-кредитной и макропруденциальной политики // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12 (ч. 4). С. 199–204.
6. *Прокофьев М.Н., Омаров Ш.М., Мусавузов Р.Р., Магомаев Т.М.* Предпосылки формирования Евразийской геоэкономической зоны // Экономика и предпринимательство. 2014. № 7 (48). С. 322–325.
7. *Dudin M.N., Kutsuri G.N., Fedorova I.J., Dzusova S.S., Namitulina A.Z.* The Innovative Business Model Canvas in the System of Effective Budgeting // Asian Social Science. 2015. Vol. 11. No. 7.
8. Проблема внешнего долга Великобритании [Электронный ресурс] // Деловые новости. URL: <http://delonovosti.ru/analitika/2803-problema-vneshnego-dolga-velikobritanii.html> (дата обращения: 30.09.2017).

## THE IMPACT OF MACROECONOMIC INDICATORS ON DEBT SUSTAINABILITY OF THE USA AND THE UK

GOLOVIN M.A. – student of economic faculty of the Financial University under the government of the Russian Federation.  
E-mail: [golovin.maksim.96@list.ru](mailto:golovin.maksim.96@list.ru)

Scientific leader: FEDOROVA I.Yu. – doctor of economic sciences, professor of the Department of public Finance of the Financial University under the government of the Russian Federation.  
E-mail: [fedorovau@gmail.ru](mailto:fedorovau@gmail.ru)

**Abstract.** The article analyzes the debt sustainability of the United States and Great Britain, considers the state revenues, expenditures and budget deficit of these countries. Also, the article presents methods for regulating the amount of public debt and the budget deficit.

**Keywords:** state revenues, government spending, budget deficit, state debt, debt sustainability, methods of regulating the national debt.

*For citation:* Golovin M.A. The impact of macroeconomic indicators on debt sustainability of the USA and the UK. *Economic Systems*. 2017. Vol. 10. No. 3 (38). P. 119–124. DOI 10.29030 / 2309-2076-2017-10-3-119-124

## References

1. The debt problem as a phenomenon of the XXI century: Monograph / Under the editorship of A.A. Porokhovsky; Economic faculty of GUI named after M.V. Lomonosov. M.: MAKS Press, 2014. 288 p.
2. *Ostapchenko L.A., Hlestov V.V., Trubkin N.V.* the Problem of public debt in developed countries // Innovative science. 2015. Vol. 1. No. 6 (6). P. 128.
3. United Nations Development Programme / Human Development Reports [Electronic resource] // UN. URL: <http://hdr.undp.org/en> (access date: 30.09.2017).
4. *Tsvirko S.E.* Debt sustainability: approaches, assessment methods, ways of achieving // New science: problems and prospects. 2016. № 3-1 (67). Pp. 182–194.
5. *Dudin M.N., Reshetov K.Y., Fedorova I.Yu.* Competitiveness and sustainable development of the banking sector in the conditions of implementation of monetary and macroprudential policy // Economics and business. 2015. No. 12 (part 4). Pp. 199–204.
6. *Prokof'ev, M.N., Omarov S.M., Musatov R.R., Magomayev T.M.* The prerequisites for the formation of the Eurasian geo-economic areas // Economics and entrepreneurship. 2014. No. 7 (48). Pp. 322–325.
7. *Dudin M.N., Kutsuri G.N., Fedorova I.J., Dzusova S.S., Namitulina A.Z.* The Innovative Business Model Canvas in the System of Effective Budgeting / Asian Social Science. 2015. Vol. 11. No. 7.
8. The problem of the external debt of great Britain [Electronic resource] // Business news. URL: <http://delonovosti.ru/analitika/2803-problema-vneshnego-dolga-velikobritanii.html> (access date: 30.09.2017).

**Требования к оформлению авторских материалов,  
подаваемых на публикацию в научный рецензируемый журнал «Экономические системы»**

1. Для размещения на страницах журнала принимаются ранее не опубликованные в других печатных или электронных изданиях авторские материалы – научные статьи, обзоры, рецензии, отзывы, соответствующие научной специальности 08.00.00 – экономические науки.

2. Все материалы следует представлять в редакцию в электронном виде: по электронной почте или непосредственно на электронном носителе (в этом случае необходимо передать их и в распечатанном виде). Адрес электронной почты редакции: *office@dashkov.ru*. Телефон для справок: 8-985-999-08-75.

3. Авторский материал в соответствии с требованиями ВАК должен содержать следующие элементы, расположенные в указанной последовательности:

1) название статьи;

2) сведения об авторе:

– фамилия, имя, отчество полностью;

– ученая степень, ученое звание, наименование и шифр научной специальности (по номенклатуре);

– аспиранты, докторанты, соискатели, преподаватели вузов указывают кафедру, учебное заведение; магистранты указывают направление подготовки;

– должность, место работы, город, страна;

– контактная информация: адрес электронной почты, телефон;

3) аннотация (200–300 слов), в которой отражаются основное содержание статьи и результаты исследований;

4) ключевые слова (6–10 слов);

5) текст статьи, содержание которой должно быть актуальным, обладать научной новизной и практической значимостью, иметь ссылки на работы авторитетных ученых и специалистов. *Обязательна уникальность текста по системе «Антиплагиат» не ниже 80%*. Минимальный объем для научной статьи – 6 страниц, максимальный – 24 страницы. Если объем статьи превышает 10 страниц, текст необходимо разбить на части: введение, тематические подзаголовки, заключение или выводы;

6) источники (библиографический список, в котором приводятся только источники, цитируемые автором в тексте или на которые он ссылается);

7) пункты 1–4 на английском языке;

8) источники на английском языке с транслитерацией соответствующих данных: авторы (транслитерация), год публикации, транслитерация названия статьи, перевод названия статьи на английский язык (в квадратных скобках), транслитерация названия источника (книга, журнал), перевод названия источника (в квадратных скобках), место издания, издательство, страницы.

4. Требования к оформлению статьи:

– текст статьи набирается в редакторе MS Word (версии не ниже 2007). Формат страницы — А4; страницы пронумерованы и отформатированы: шрифт основного текста – *Times New Roman*, кегль 14, межстрочный интервал 1,5; поля: левое – 30 мм, правое – 15 мм, верхнее и нижнее – не менее 20 мм, выравнивание по ширине. Абзацный отступ (красная строка) – 1,25 см.

– статью сопровождает научный аппарат в виде ссылок на литературу, источники и конкретные данные (цифровые данные), содержащиеся в работах других авторов (в официальных источниках и статистических сборниках), и цитаты, которые оформляются в соответствии с требованиями SCOPUS. Формат SCOPUS предполагает постановку ссылок в самом тексте в квадратные скобки. Сноска оформляется в виде цифр, соответствующих порядковому номеру источника в библиографическом списке. Если ссылка дается на печатный источник, после номера источника указываются еще и страницы, на которые ссылается автор, например, [1. С. 112–124]. Если ссылка дается на несколько источников, то они приводятся через точку с запятой, например, [2. С. 37; 3. С. 118];

– пристатейный список источников (в том числе электронных) оформляется в порядке их упоминания в тексте. Библиографическое описание статьи в периодике, коллективных монографиях, сборниках по итогам конференций приводится с указанием конкретных страниц, на которых они размещены в соответствующих изданиях. Интернет-источники приводятся с полным указанием электронного адреса (URL) и даты обращения;

– если в тексте публикации более чем три слова подряд совпадают с текстом нормативного акта или другого официального документа, то они заключаются в кавычки, а после кавычек дается ссылка на источник;

– содержащиеся в тексте элементы графики: таблицы и рисунки – исполняются в черно-белом варианте; они нумеруются в порядке их упоминания в тексте, имеют название и указание на источник. Контур графики не должны выходить на поля форматной страницы. Текст в них должен легко читаться, а детали – четко различаться. Рисунки должны прилагаться к электронному варианту статьи отдельными файлами, выполнены в формате tif, 300 dpi (300 точек). Тексты, таблицы, рисунки не должны быть отсканированы!

Рукописи научных статей подлежат обязательному рецензированию.

В случае отклонения статьи редакция высылает автору соответствующее уведомление.

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ**

**Том 10 № 3 (38) – 2017**

Научный журнал

Главный редактор — *Т. А. Смирнова*  
Художник — *Т. И. Такташов*  
Верстка — *Н. А. Кирьянова*  
Корректор — *Л. В. Антонова*  
Ответственный за выпуск — *Л. В. Антонова*

Подписано в печать 15.09.2017. Формат 60×90/1/8. Бумага офсетная № 1.  
Печать цифровая. П.л. 15,75. Тираж 800 экз. Заказ №

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К\*»  
129347, Москва, Ярославское шоссе, д. 142, к. 732  
Тел.: 8 (495) 668-12-30, 8 (499) 183-93-23  
office@dashkov.ru — офис; <http://www.dashkov.ru>

Отпечатано: АО «Т8 Издательские Технологии»  
109316, Москва, Волгоградский проспект, дом 42, корпус 5  
Тел.: 8 (499) 322-38-30