



Экономическое регулирование и финансы: современные направления развития

I МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**Экономическое регулирование и финансы:
современные направления развития**

Сборник научных трудов
по материалам I Международной
научно-практической конференции

25 сентября 2017 г.

www.scipro.ru
Казань, 2017

УДК 33
ББК 65

Главный редактор: Н.А. Краснова
Технический редактор: Ю.О.Канаева

Экономическое регулирование и финансы: современные направления развития: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции, 25 сентября 2017 г. Казань: НОО «Профессиональная наука», 2017. 312 с.

ISBN 978-1-370-91361-9

В сборнике научных трудов рассматриваются актуальные вопросы инноваций и инвестиций, экономики труда, экономики предприятий, отраслей, менеджмента, ценообразования по материалам I Международной научно-практической конференции «**Экономическое регулирование и финансы: современные направления развития**» (25 сентября 2017 г.).

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в сборник статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** по договору No 2819-10/2015К от 14.10.2015 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте www.scipro.ru.

УДК 33
ББК 65

ISBN 978-1-370-91361-9



9 781370 913619

- © Редактор Н.А. Краснова, 2017
- © Коллектив авторов, 2017
- © НОО Профессиональная наука, 2017
- © Smashwords, Inc., 2017

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ И ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ 5

- Воробьев Д.И. Регулирование и автоматизация инновационных проектов в условиях кризиса 5
- Женжебир В.Н. Экономическое регулирование и оценка рисков инновационных проектов ...42
- Пшава Т.С. Экономическое регулирование жизненного цикла инновационных проектов и товаров.....77
- Соколова Е.С., Рознина Н.В. Выявление признаков кризиса и экспресс-диагностика угрозы банкротства организации105
- Фадеев А.С. Современная промышленная политика и экономическое регулирование отраслей машиностроения.....123
- Филатов В.В. Инжиниринг, реинжиниринг и приемы экономического регулирования в инновационном менеджменте160

СЕКЦИЯ 2. РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ДЕЛОВАЯ СРЕДА 190

- Герасименко Л.А. Увеличение уровня финансовой устойчивости и деловой активности сельскохозяйственной организации за счёт диверсификации производства190
- Ергенбек У.Е. Противодействия незаконным финансовым операциям, связанным с выводом денежных средств за рубеж.....207
- Чесановская В.К. Материальное вознаграждение медицинского персонала224
- Чесановская В.К. Мотивация персонала как процесс системы менеджмента качества медицинского учреждения 233
- Шкуринская Е.О. Проблемы управления прибылью сельскохозяйственной организации.....241

СЕКЦИЯ 3. БЮДЖЕТЫ СУБЪЕКТОВ ФЕДЕРАЦИИ. МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ253

- Сократова И.С. Анализ сбалансированности бюджетов субъектов РФ в I полугодии 2017 года 253

СЕКЦИЯ 4. НАЛОГИ, СБОРЫ, АКЦИЗЫ. АУДИТ. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ .258

- Ермолина П.В., Золотова М.А. Таможенные сборы в странах ЕАЭС..... 259

СЕКЦИЯ 5. ФИНАНСОВЫЙ МОНИТОРИНГ268

- Ильина П.С. Анализ ликвидности и платёжеспособности промышленного предприятия 268

СЕКЦИЯ 6. МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО298

- Чеглакова Л.С. Основные тенденции развития малого и среднего предпринимательства в Кировской области 298

СЕКЦИЯ 7. ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В СНГ. ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ305

- Шилова Т.Я. Евразийская интеграция в контексте арктических интересов региона 305

СЕКЦИЯ 1. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ И ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

УДК 332.146.2

Воробьев Д.И. Регулирование и автоматизация инновационных проектов в условиях кризиса

Regulation and automation of innovative projects in the conditions of crisis

Воробьев Дмитрий Игоревич,

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмента, государственного и муниципального управления»,
Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского (ПКУ)

Vorobyev Dmitry Igorevich,

Candidate of economic Sciences, associate Professor, Department of Management, state and municipal management
Moscow state University technology and management. K. G. Razumovsky (PKU)

Аннотация. В работе рассмотрены вопросы регулирования и автоматизации инновационных проектов в условиях кризиса. Показано, что именно наличие в проектах предсказуемых этапов и стандартизированных мероприятий позволяет говорить об их планируемости и управляемости. Автоматизация поможет создать прозрачную среду управления, связав проектные активности на всем протяжении жизненного цикла проекта в единое целое, что, в свою очередь, позволит эффективно управлять проектными трудозатратами

Ключевые слова: организация, механизмы, функции, рынок, регулирование, автоматизация, инновационный проект, кризис.

Abstract. In the article the questions of regulation and automation of innovative projects in the conditions of crisis. It is shown that the presence of projects predictable stages and standardized measures allows us to speak about their planirute and handling. Automation helps to create a transparent management environment, linking of project activity throughout the project life cycle in a single unit, which, in turn, will allow you to effectively manage project work.

Keywords: the organization, mechanisms, functions, regulation, automation, innovative project, the crisis.

Уникальность инноваций существенно ограничивает возможность их эффективной разработки на основе постоянно действующих организационных структурных подразделений. По своему существу инновация в отличие от прочих бизнес-процессов имеет не воспроизводимый, а разовый характер. В этом смысле инновационный процесс не конвейерная лента, а поток высокоиндивидуализированных событий, постоянство и направленность которого определяется в первую очередь организационными и личностными составляющими инновационных ресурсов[1].

В этом сложно структурированном процессе, потребляющем большое количество продуктов и услуг нестандартного характера, предприятие фактически независимо от избранной инновационной стратегии развития выступает как организатор и координатор исследовательской и внедренческой деятельности, в которую вовлечено большое количество внешних контрагентов и внутренних участников. Это справедливо и относительно отдельной инновации, каждая из которых в силу отмеченных обстоятельств почти с неизбежностью реализуется в организационной форме инновационных проектов[2].

В настоящее время управление проектами представляет собой динамично развивающуюся отрасль организационно-экономической науки. Различаются экономические и неэкономические проекты, а среди экономических проектов, охватывающих фактически весь спектр форм развития предприятия, особо выделяются инновационные проекты, при планировании и реализации которых наиболее явно проявляются особенности проектной организации работ [3].

Инновационный проект представляет собой систему стратегических и тактических задач и ориентиров, а также программ по

их достижению, оформленных документально, которые включают взаимоувязанные по финансам, срокам и исполнителям, однако в достаточной степени независимые, мероприятия по организации, финансированию, исследованию, строительству, производству, маркетингу, направленные на разработку и коммерциализацию конкретной инновации[4].

Инновационный проект, направленный на достижение конкретной задачи – это одноразовая неповторяющаяся деятельность или совокупность взаимосвязанных и взаимозависящих действий, в результате которых за определенное время достигаются четко поставленные цели, имеющий начало и завершение[5].

Целью создания инновационного проекта является создание материального или не материального (творческого) продукта. Ответственность за управление инновационного проекта возлагается на менеджера проекта. В рамках инновационного проекта реализуются следующие управленческие функции: анализ и планирование, организация и координация, руководство и сотрудничество (как внутри организации, так и вне ее), мониторинг и оценка результатов[6].

Назначение инновационных проектов заключается в достижении конкретизированных стратегических целей предприятия путем осуществления отдельных инноваций в рамках существующих ограничений. К последним относятся, в первую очередь, финансовые ресурсы, кадры и время осуществления. Особо важно отметить относительную уникальность каждого проекта и его независимость от прочих видов и направлений бизнеса активности и исследовательской деятельности предприятия. Таким образом, менеджмент проектов в определенных областях также подвержен стандартизации том, что касается методов и способов его осуществления[7].

Именно наличие в проектах предсказуемых этапов и стандартизированных мероприятий позволяет говорить об их планируемости и управляемости. Исходя из двойственности инновационного целеполагания мы: можем ожидать двойственный характер цели инновационного проекта: коммерциализуемое удовлетворение конкретной общественной " потребности (конечная цель) и получение принципиально нового научно-технического результата либо в качестве промежуточного итога, либо в виде созданного нематериального актива предприятия [8].

Следовательно, инновационный проект может быть определен как комплекс целенаправленных, взаимообусловленных мероприятий, в существенной сфере уникальный и автономный, спланированный и документально зафиксированный, направленный на разработку и/или внедрение новшества товарного или технологического характера, ограниченный по срокам и ресурсам [9].

Планирование инновационного проекта состоит из трех этапов: подготовка инновационного проекта, составление бизнес – плана проекта и учитывание рисков, а так же их особенностей. Подготовка инновационного проекта включает: определение проблемы и цели инновационного проекта; создание рабочей группы; осмысление проекта, разработку плана и этапов реализации проекта, а так же их сроков; определение ожидаемых результатов; составление календарного плана выполнения работ по проекту[10].

Составление бизнес – плана инновационного проекта включает: определение требований к бизнес-плану инновационного проекта; составление содержания бизнес-плана и оценку эффективности инвестиций в инновационном проекте. Этап учитывания рисков инновационных проектов состоит из определения классификации

инновационных рисков и создания основных приемов управления рисками инновационных проектов [11].

Рассмотрим первый этап создания проекта - подготовка инновационного проекта. Общим для всех проектов является выявление проблемы и постановки цели. Разработка исследовательского проекта состоит из следующих этапов: анализ степени разработанности проблемы и сбор материала для ее решения; обработка полученных материалов; оформление результатов исследования. Подготовка и реализация венчурного проекта включает следующие этапы: преинвестиционный; инвестиционный; эксплуатационный; реализацию инновационной продукции. Для разработки и реализации инновационного проекта создается рабочая группа[12].

Подготовительная стадия проекта имеет важное значение для всех участников, особенно для инвестора или заказчика, принимающих решение о целесообразности выполнения проекта и перспективности его реализации. Для исследователя она начинается с выявления проблемы и инициации идей. Под проблемой понимается либо любое существенное отклонение от установленных норм, требований и стандартов, либо наиболее важная задача, не имеющая однозначного решения. Проблемы решаются путем подготовки и реализации инновационных проектов[13].

Одно из важнейших условий успешности проекта – наличие четко определенных реально достижимых, перспективных и текущих целей, которые непосредственно порождаются проблемами. Описание целей проекта определяет его сущность. Цели структурируются по своей значимости и все нижестоящие по отношению к главной выступают как задачи, которые необходимо выполнить в установленный срок в ходе

подготовки, осуществления и внедрения проекта. Заказчиками проекта могут быть любые юридические и физические лица, государственные учреждения, внебюджетные и благотворительные фонды и иностранные инвесторы и фонды [14].

Процедуры оформления заявочных материалов на выполнение проектов НИР и ОКР строго регламентированы, особенно если финансирование проекта осуществляется за счет государственных бюджетных средств. Для выполнения и осуществления создается команда, состоящая из руководителей и специалистов-исполнителей. Состав и структура команды зависят от значимости и требований проекта. Команду формирует руководитель или менеджер проекта. При подборе команды наряду с профессиональными, учитываются факторы совместимости и личностные качества [15].

Одновременно с подготовкой документов на выполнение НИР и ОКР - заявок, договоров на создание научно-технической продукции, согласования цены на нее, осуществляется осмысление проекта, как системы взаимосвязанных, взаимообусловленных элементов, находящихся в единстве и выполняющих различные (конкретные) функции в отличие от проекта в целом. Системное представление обладает рядом достоинств и позволяет получить синергетический эффект в результате совместной деятельности участников [16].

Материальным воплощением полного осмысления проекта служит разработка методики и технико-экономического обоснования НИР и ОКР. Важнейшими элементами ТЗ являются: цель работы, область применения результатов, содержание работы, программа ее выполнения, технико-экономические и другие показатели, требования к работе уровню и способом ее выполнения, результаты работы, научная, научно-техническая и практическая ценность ожидаемых

результатов; предполагаемое использование результатов и вид, форма представления отчетных материалов[17].

Когда приняты и утверждены стартовые материалы и документы, подготовлены организаторские условия выполнения проекта осуществляется планирование выполнения работ – такая стадия подготовительного процесса, которая предусматривает учетное определение предметной области прикладного исследования или ОКР, сроки выполнения проекта и его отдельных этапов, стоимости работы и этапов, конечного и промежуточного результатов, порядок приемки и источники финансирования работы. Наряду с разработкой календарного плана на выполнение НИР, ОКР, технологических работ и оказания научно-технических услуг в обязательном порядке рассчитывается смета затрат, в которой обосновываются необходимость расходов на приобретение оборудования и материалов, оплату труда исполнителей и соисполнителей, календарных планов[18].

После определения стоимости проекта осуществляется разработка бюджета, представляющая собой распределение затрат в соответствии с этапами и сроками работ. Конечные показатели, полученные в результате выполнения проекта, могут выступать в вещественной (материалы, процесс, технология), организационной (норма, стандарт), научно-технической (конструкторская документация, научно-исследовательский, научно-технический отчет, программа), нематериальной (патенты, монографии, статьи) и других формах. Экономический смысл ожидаемых результатов проекта заключается в превышении доходов организации от реализации проекта над затратами на выполнение и осуществление[19].

Второй этап заключается в написании бизнес-плана

инновационного проекта. Выбор стратегии является одной из основных частей стратегического управления инновационным проектом. В то же время – это необходимое условие и основа для разработки плана любого инновационного проекта. Наличие методологической базы законченных исследований и инструментария позволяют выбрать наиболее адекватную стратегию поведения в зависимости от рыночных, технологических и ресурсных позиций проекта, состояния внешней конкурентной среды и кадровых возможностей[20].

Бизнес-план – это комплексный, стратегический, итоговый документ, в котором обосновывается и оценивается инновационный проект в различных аспектах и содержатся данные всех направлений его анализа. В нем раскрываются сильные и слабые стороны проекта, возможности получения ожидаемых доходов и жизнеобеспечения в условиях рыночной конкурентной среды, что является основой для получения финансовой поддержки и средств привлечения капитала для его осуществления[21].

В настоящее время бизнес-план – это стандартный документ ознакомления с проектом и обязательное требование со стороны цивилизованного рынка. Состав документа, его структура и степень детализации зависят от целевой направленности, масштабов и стоимости проекта, т. е. – чем более значим проект, тем более подробным и исчерпывающим должен быть бизнес-план. Наиболее распространенной формой его в настоящее время является документ, в котором отражены сведения о предприятии, которое будет реализовывать инновационный проект; продукции (товары, услуги, работы); рынках сбыта продукции; конкурентах; стратегии маркетинга и финансовой стратегии; рисках и их компенсации; производственном, организационном и финансовом (иногда юридическом) планах[22].

Большинство инновационных бизнес-планов принадлежат к группе инвестиционных проектов, имеющих существенные отличия от типовых как по содержанию, так и по методам и приемам оценки эффективности их применения. Инвестиционные проекты предполагают использование заемных средств и поэтому определение коммерческой, финансовой и экономической эффективности является абсолютно необходимым как обоснование гарантий возврата финансовых средств в установленный срок[23].

Одной из важнейших задач каждого инновационного проекта является точная его оценка. Для снижения возможных рисков в первую очередь необходимо четкое и ясное проведение оценки предлагаемого инновационного проекта, так как инновационный проект вполне приемлемый для одной фирмы может оказаться совершенно неподходящим для другой в силу таких причин как территориальное расположение, компетентность сотрудников организации, финансовое состояние и т.д.[24].

Основной задачей оценки инновационного проекта является собирание и анализ сведений о перспективности управленческих решений, организованных в проект, оценка экономической эффективности проекта, оценка рисков, имеющих возможность возникнуть во время реализации проекта, а также внешних условий, в которых он будет осуществлен[25].

На начальной стадии формирования инновационного проекта оценивание является основной процедурой, выступающей в виде непрерывного процесса. Данный процесс предполагает возможность остановить проект в любой момент в связи с возникновением альтернативных вариантов. Процесс оценки проекта заключается в составлении перечня критериев и основана на выявлении достоинств и

недостатков оцениваемого проекта, а также поиска соответствия проекта каждому из разработанных критериев[26].

Особенность перечня критериев состоит в том, что он может быть сформирован отличным от свойств анализируемой организации, характера инновационной идеи, он зависит от стратегии организации, характера разработанного проекта, результатов оценки эксперта[27].

Говоря о производственных критериях оценки инновационного проекта надо отметить, что фаза производства является заключительной фазой реализации инновационного проекта, и требует скрупулезного анализа, в итоге которого изучаются все вопросы, связанные со снабжением производственными помещениями, оборудованием, его расположением, персоналом[28].

Здесь необходимо отметить, что в случае, когда предприятие по каким-либо причинам не способно обеспечить выполнение работ по разрабатываемому проекту, то необходимо предусмотреть найм субподрядчиков и внести эти расходы в оценку проекта[29].

К тому моменту как заканчивается разработка инновационного проекта и он начинает внедряться в производство необходимо оценить целесообразность участие в производстве специализированного оборудования, необходимость найма высококвалифицированных кадров и пр.[30]

Для каждого проекта характерны свои издержки скорость внедрения инновационного проекта. Затраты на реализацию проекта будут тем больше, чем больше разрыв между производственными возможностями фирмы и возможностями для производства нового продукта. При оценке проекта предприятию необходимо выявить те свойства и характеристика нового производства, которые, скорее всего, вызовут дополнительные траты. Только после определения этих

проблем возможно обеспечение плавного перехода на инновационный проект[31].

Проводя оценку по производственным критериям, необходимо оценивать также те издержки, которые зависят от следующих факторов: цены на сырье, электроэнергию, аксессуары и пр. Необходимо помнить, что технология производства очень важна для успеха реализации инновационного проекта[32].

В настоящее время разработку бизнес – планов любых видов инновационных проектов можно осуществить с применением компьютерных имитационных программ. Завершающим этапом в создании инновационного проекта является учет рисков и их особенностей. Риски инновационных проектов рассмотрим с двух позиций: по классификационным признакам; и по основным приёмам управления рисками инновационных проектов[33].

Инновационные проекты относятся к категории наиболее высокого риска для инвестиций. Поэтому при поиске инвестиций из коммерческих источников инициатору инновационного проекта нужно реально оценить свои шансы. Риск инновационных проектов учитывает вероятностный характер ожидаемого результата в условиях неопределенности. Иными словами, риск инновационных проектов – неопределенность, связанная с принятием решений, реализация которых происходит только с течением времени. Оценка риска является частью любых предпринимательских решений, в том числе и связанных с инновационными проектами. Инновационные проекты связаны с капиталовложениями в отдельные отрасли, предприятия, производства[34].

При построении классификации рисков инновационных проектов целесообразно использовать блочный принцип. Блочный принцип

классификации рисков инновационных проектов предполагает распределение риска по категориям, подвидам, группам и подгруппам и другим уровням. Именно из-за многообразия рисков инновационных проектов классификация рисков проводится не по сквозному, а по блочному принципу[35].

Управление венчурными инновационными проектами должно быть сфокусировано на конкретных рыночных потребностях, что предполагает формирование портфеля заказов. Каждый проект требует выделения дефицитных ресурсов в зависимости от его особенностей (сложности, трудоемкости). Поэтому управление инновационным проектом требует проведения маркетинговых исследований[36].

В России кредиты и займы из-за высоких процентов для финансирования инновационных проектов используются мало. Практически все крупные инновационные проекты финансируются из федерального бюджета. Потребность проекта в финансовых средствах определяется после согласования всех условий между заказчиком и исполнителем. Для венчурных инновационных проектов необходимы разработка планов и чертежей, технических спецификаций и операционных характеристик, имеющих значение для создания концепции, разработки, производства, маркетинга новых изделий и процессов[37].

От прогрессивности проектных решений зависят сроки реализации проекта, качество выпускаемой продукции, выход новых предприятий на проектную мощность. В процессе текущего планирования, управления и контроля реальные затраты по проекту сравниваются с плановыми затратами и выявляются отклонения на каждом этапе разработки и реализации проекта[38].

Любой инвестиционный проект может быть охарактеризован с

различных сторон: финансовой, технологической, временной, организационной и др. Когда речь идет о целесообразности принятия того или иного проекта необходимо получить ответ на три вопроса: каков необходимый объем финансовых ресурсов; где найти источники в требуемом объеме и какова их цена; окупятся ли сделанные вложения, т.е. достаточен ли объем прогнозируемых поступлений по сравнению со сделанными инвестициями. Для принятия управленческих решений ключевыми показателями являются временная стоимость денег и цена капитала[39].

В настоящий момент многие компании – разработчики программного обеспечения столкнулись с проявлениями кризиса в виде падения объемов продаж, замедления роста бизнеса, ужесточения требований банков к получателям кредитов. Чтобы сохранить эффективность, организациям требуется существенно повысить результативность процесса разработки ПО. Для этого необходимо решать сложные проблемы, связанные с:

- планированием (расхождение первоначально запланированных и фактических трудозатрат в процессе реализации проекта)[41];
- управлением задачами (потеря со стороны менеджера проекта контроля над задачами и сроками их выполнения, в том числе отсутствие понимания, сколько времени сотрудники реально тратят на ту или иную работу, какова производительность проектной команды и т.д., что особенно актуально для больших распределенных команд)[42];
- управлением изменениями (заказчик в процессе разработки меняет требования, при этом внесение изменений отдельно не оплачивается; как следствие, чтобы сдать проект, команде приходится увеличивать объем работ и, соответственно, трудозатраты)[43];

- приемо-сдаточными испытаниями (отсутствие четких критериев сдачи-приемки проекта приводит к недовольству заказчика и, как следствие, к затягиванию сроков завершения проекта и появлению незапланированных работ)[44];

- управлением рисками (отсутствие формализованного управления рисками может привести в процессе реализации проекта к событиям, которые потребуют изменения объема работ)[45];

- проектными коммуникациями, как внутрикомандными, так и с заказчиком (время на коммуникации тратится неэффективно, особенно эта проблема касается географически распределенных команд)[46];

- конфигурационным управлением (программный код хранится локально, не поддерживается версионность; сборка производится спорадически, в нее случайно включается устаревший, неактуальный код; силы команды тратятся на выяснение актуальной версии сборки)[47].

Все вышеперечисленные проблемы ведут к одному результату – расхождению значений изначально запланированных и фактических трудозатрат, что снижает показатели эффективности и доходности проектов. Решение перечисленных проблем весьма затруднительно без внедрения автоматизированной системы управления. Автоматизация поможет создать прозрачную среду управления, связав проектные активности на всем протяжении жизненного цикла проекта в единое целое, что, в свою очередь, позволит эффективно управлять проектными трудозатратами[48].

Считается, что автоматизация проектной деятельности – достаточно дорогостоящее мероприятие. Тем более сложно ожидать, что руководство компании пойдет на дополнительные затраты в

условиях кризиса. Найти выход из подобной ситуации можно, используя готовые решения, интегрированные в единую систему[49].

В свое время компания «Люксофт», проанализировав и опробовав в реальных проектах ряд доступных продуктов, создала интеграционное решение для автоматизации процесса разработки – LUXproject. При создании данного решения были поставлены следующие цели: комплексная поддержка жизненного цикла разработки программного обеспечения (от заключения контракта до поддержки клиента); поддержка распределенной разработки; поддержка различных методологий разработки; снижение затрат на разработку и внедрение системы за счет использования готовых решений (как коммерческих, так и бесплатных)[50]. LUXproject по сути является «процессной оболочкой», которая интегрирует в себе следующие технологии и продукты: JIRA, Confluence, GreenHopper, Cruise Control, Subversion, FishEye, WebDAV и др. Они хорошо зарекомендовали себя на рынке, накоплен богатый опыт их использования. Одним из достоинств данных продуктов является большой потенциал их кастомизации. Существуют целые сообщества программистов, занимающихся разработкой open-source-плагинов для JIRA и Confluence. Также на рынке имеется много коммерческих плагинов, существенно расширяющих функционал[51]. В результате было создано решение, которое можно отнести к системам ALM (Application Lifecycle Management), объединяющим в себе: инструменты управления проектами и процессами; инструменты разработки и тестирования; средства коммуникаций для распределенных команд[52]. Поскольку учет трудозатрат осуществляется на всем протяжении разработки программного обеспечения, то автоматизация управления должна «пронизывать» все

проектные процессы жизненного цикла создания программного обеспечения. Речь идет не о специальных инструментах разработки или тестирования, а в первую очередь о средствах управления. При этом не исключается интеграция инструментов, используемых для управления и для непосредственной работы[53]. Далее будут описаны основные направления, концепции и способы автоматизации проектов разработки программного обеспечения, благодаря которым возможно эффективно управлять проектными трудозатратами, предотвращая появление незапланированных трудозатрат. В качестве практического примера будет рассмотрена реализация функционала LUXproject[53]. При управлении проектами важно не только правильно спланировать работы, но и отслеживать их выполнение, постоянно контролируя ход проекта. Применительно к проектам разработки программного обеспечения одним из недостатков популярных систем календарного планирования и управления (типа MS Project) является отсутствие возможности связывать задачи с другими проектными активностями и устанавливать зависимость между элементами их жизненных циклов[54]. Для решения данной проблемы все чаще используются системы с возможностью отслеживать состояние проектных активностей (issue tracking). Подобные системы появились в конце 1990-х гг. для обнаружения ошибок в коде при проведении тестирования в проектах разработки программного обеспечения. Впоследствии выяснилось, что можно успешно применять эти системы для отслеживания и других проектных активностей. Обычно в трекере для каждой проектной активности установлен определенный жизненный цикл, однако во многих представленных на рынке системах предусмотрена возможность гибкой настройки жизненного цикла в зависимости от требований проекта[55]. В LUXproject применяется

трекер JIRA компании Atlassian. Благодаря гибкой архитектуре трекера можно создавать разнообразные жизненные циклы с учетом проектных требований. Например, в компании используются несколько методологий ведения проектов разработки программного обеспечения: agile-практики; методологии, основанные на RUP-подобных процессах; проекты, связанные с поддержкой пользователей[56]. В этой ситуации для каждого процесса создается свой уникальный набор жизненных циклов, соответствующий конкретным требованиям методологии разработки программного обеспечения. Возможность связывать между собой задачи, требования и дефекты позволяет создавать трассируемость проектных активностей, оперативно отслеживая цепочку изменений в проекте[57]. При этом трекер не заменяет систем календарного планирования, а дополняет их. Идеальная связка системы календарного планирования и трекера выглядит следующим образом: вначале руководитель проекта разрабатывает структуру декомпозиции работ (этапы, задачи, подзадачи) и формирует команду (планирует ресурсы), затем он экспортирует информацию о задачах в трекер (посредством специального модуля экспорта данных). В процессе реализации проекта рядовые сотрудники изменяют статус задач в трекере, связывают задачи с другими проектными активностями, заносят в систему данные о времени выполнения работы. Руководитель проекта периодически переносит информацию из трекера в систему календарного планирования, где проводит комплексный анализ изменений в ходе проекта и осуществляет соответствующие корректирующие и предупреждающие действия[58]. Специфика современных проектов разработки программного обеспечения такова, что в процессе создания и внедрения программного обеспечения

участники проектной команды могут возвращаться к пройденным этапам (например, выполнив тестирование, команда разработчиков может вернуться к разработке; после внедрения иногда возникают задачи, связанные с изменением требований, и т.д.). Таким образом, для команды актуально не только быстрое получение доступа к данным из различных проектных областей, но и наличие информации об истории изменений в проекте[59]. В LUXproject решение этой задачи достигнуто посредством единого визуального интерфейса, благодаря которому участник команды может быстро запустить тот или иной функциональный модуль системы. Сведения о различных проектных активностях передаются с помощью специального внутреннего протокола данных, что позволяет экономить время на доступ к системам и снижает риск передачи и конвертации данных между различными функциональными модулями[60]. Следует отметить, что интеграция wiki-движка, трекера, версионного репозитория и инструментов разработки в едином визуальном интерфейсе имеет существенные достоинства, такие как возможность создавать прямые ссылки между различными функциональными модулями и наличие прозрачных переходов из одного функционального модуля в другой[61]. Например, в LUXproject интегрирован wiki-движок Confluence компании Atlassian, который позволяет выводить на страницу информацию из других систем, формируя ее расположение и параметры отображения путем простейших конфигурационных настроек, благодаря чему можно быстро адаптировать проект к конкретным требованиям внутренней и внешней среды[62]. У распределенных команд, особенно находящихся в различных часовых поясах, могут возникнуть проблемы с передачей оперативных данных в ходе проекта и представлением актуальных проектных артефактов.

Самый распространенный способ решения этих проблем заключается в предоставлении доступа к некой информационной системе с помощью различных протоколов и методов, например доступ через VPN. Однако последний не всегда удобен, особенно если надо организовать доступ с территории заказчика, где существует жесткая политика информационной безопасности[63]. Одним из наиболее удобных средств коммуникаций для распределенных команд является вышеупомянутый wiki-движок, благодаря которому можно использовать такие инструменты обмена информацией, как форумы, комментарии к проектным активностям, базы знаний. В результате сокращается время на переписку, вся информация хранится в едином месте, можно организовать для заказчика доступ к данным с возможностью оставлять комментарии в проектных активностях[64]. В современных условиях, когда на проект оказывает влияние как внутренняя, так и внешняя среда, управление рисками становится обязательным компонентом любого проекта независимо от отрасли. Успешное управление рисками в проекте заключается не только в создании списка рисков и их оценке, но и в непрерывном отслеживании рисков с точки зрения их актуальности для проекта и оперативном принятии решений при наступлении рисковых событий[65]. Как показывает практика, отслеживание рисков с использованием подручных средств, например с помощью таблиц MS Excel, вполне осуществимо, но зачастую к концу проекта такой контроль практически сходит на нет, т. к. руководитель проекта уделяет основное внимание другим, более актуальным проектным задачам. Поэтому при автоматизации управления рисками в проекте автоматизация процесса оценки актуальности рисков находится на первом плане[66]. В системе заложен следующий механизм контроля

за рисками и управления ими. Риск оценивается с точки зрения «вероятности свершения» и «влияния на проект». Оценка осуществляется по балльной шкале. Затем автоматически вычисляется цена риска (произведение его вероятности и влияния). В зависимости от полученного значения устанавливается срок оценки актуальности риска. При наступлении даты проверки соответствующий риск отображается на специальной странице руководителя проекта и система автоматически высылает по электронной почте письменное уведомление. Описанный механизм обеспечивает непрерывный контроль за рисками на всем протяжении жизненного цикла проекта[67]. Механизм интеграции wiki и трекера позволяет давать ссылки из каждого описания риска на тот или иной проектный артефакт или связывать риск с другой проектной сущностью (задачей, требованием, дефектом). Этот механизм обеспечивает сквозной контроль за источниками риска и при наступлении рискованного события позволяет оперативно составить план действий по минимизации его последствий[68]. После того как система поддержки проектов разработки программного обеспечения приобретена и развернута, пользователи могут столкнуться со следующей ситуацией. В компании реализуется множество проектов с использованием различных моделей разработки, будь то классические модели, базирующиеся на RUP-подобных процессах, или модели, основанные на agile-практиках. К тому же довольно часто специфика проекта определяется требованиями заказчика, поэтому проектная команда может потратить довольно много времени на конфигурирование системы в соответствии с требованиями конкретного проекта[69]. Для минимизации времени настройки систем существуют так называемые проектные шаблоны. Это совокупность настроек функциональных модулей системы

(состоящих из issues (проектных активностей с жизненным циклом), wiki-контента, версионного репозитория, шаблонов документов и базы знаний) под конкретную методологию разработки и требования заказчика. В результате настройка системы сводится к простому выбору руководителем проекта проектного шаблона из соответствующего каталога во время инициализации проекта и применению его к конкретному проекту в системе[70]. Например, в LUXproject существуют преднастроенные проектные шаблоны для управления проектами по классическим моделям, agile, шаблоны для управления группой проектов (проектный офис), шаблоны для службы поддержки. Это позволяет руководителю проекта оперативно развертывать проектную среду в системе. Продемонстрировать экономию времени на настройку модели проекта можно, сравнив продолжительность настройки модели проекта в LUXproject и в трекере, где отсутствуют проектные шаблоны. В LUXproject создание нового проекта и применение проектного шаблона занимает от трех до десяти минут, и осуществить их может руководитель проекта. Для настройки трекера в соответствии с конкретными требованиями проекта может понадобиться конфигурационный инженер, и, как показал опыт компании «Люксофт», этот процесс может занять до двух рабочих дней[71]. Таким образом, в условиях кризиса особо остро стоит вопрос о сокращении издержек производства. В проектах разработки и внедрения программного обеспечения основными затратами являются: трудозатраты участников проекта; затраты на покупку лицензий и поддержку программного обеспечения, необходимых для разработки продукта; затраты на аренду помещений[72].

Внедрение автоматической системы, которая базируется на веб-интерфейсе и интегрирует в себе различные продукты и технологии, поддерживающие разработку программного обеспечения на всем жизненном цикле проекта, позволяет снижать издержки за счет: построения более прозрачной схемы управления; распределенного доступа к инструментам всей проектной команды и заказчика; быстрого поиска информации; непрерывного управления рисками[73]. Управление активностями проекта становится более прозрачным при использовании в планировании и управлении связки системы календарного планирования и трекера. Высокоуровневое планирование проекта, выбор ресурсов, расчет трудозатрат и бюджета осуществляются в системах календарного планирования, а оперативное управление работами команды при реализации проекта выполняется с помощью трекерсистемы[74].

Связывание проектных активностей в трекере с помощью различного типа ссылок обеспечивает взаимосвязь всех компонентов проекта, что экономит время при отслеживании изменений в проекте, снижает вероятность ошибок и рисков (за счет более точной оценки рисков и выявления их возможных источников)[75].

Веб-интерфейс системы позволяет организовать работу распределенной команды и оперативное взаимодействие с заказчиком в любой географической точке. Заказчик, получив доступ с определенными правами, видит, что реализация проекта осуществляется по плану и все запросы и эскалации имеют подтверждение в соответствующей проектной активности, в результате чего доверие исполнителя и заказчика друг к другу повышается[76].

Интеграция всех инструментов в единый интерфейс позволяет также организовать работу с региональными офисами и разработчика.

Разработчики, где бы они ни находились, могут войти в систему и получить доступ ко всем инструментам разработки и тестирования, не устанавливая их на свой компьютер, а менеджер проекта может осуществлять прозрачный контроль за их работой[77].

Использование при интеграции wiki-системы обеспечивает информационную составляющую рабочей среды, что существенно сокращает время, затрачиваемое исполнителями на изучение регламентирующей и рабочей документации, и снижает вероятность ошибок при выполнении задач[78].

При этом отпадает необходимость в каждом офисе компании «городить огород» систем для управления и непосредственной разработки программного обеспечения – достаточно установить систему на один или несколько серверов, что, в свою очередь, упрощает ведение лицензионной политики в компании[79].

Таким образом, эффективность управление исследовательскими проектами обеспечивается путем их планирования и проведения на договорной основе. И зависит от учета фактора времени. Экономическая эффективность исследований и разработок определяется путем сопоставления затрат с достигнутыми результатами. При оценке эффективности управления венчурными инновационными проектами учитывается временная стоимость денег и цена капитала.

Библиографический список

1. Инновационный менеджмент Филатов В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Фадеев А.С. и др., Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2018

2. Менеджмент Филатов В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Фадеев А.С. и др., Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2017

3. Аналитический инструментарий стратегического менеджмента. Филатов В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Фадеев А.С. и др., Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2017

4. Управленческое консультирование: менеджмент-консалтинг. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Дорофеев А.Ю., Долгова В.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Положенцева И.В., Лочан С.А., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Шестов А.В. Курск, 2017.

5. Менеджмент традиционные и современные модели. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Галицкий Ю.А., Долгова В.Н., Дорофеев А.Ю., Женжебир В.Н., Кобиашвили Н.А., Князев В.В., Лочан С.А., Медведев В.М., Минайченкова Е.И., Мухина Т.Н., Петросян Д.С., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Шестов А.В. Справочник / Москва, 2017

6. Филатов В.В. Методология формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. Монография / Москва, 2016.

7. Методология управления экономической интеграцией и концентрацией на примере организации вертикально - интегрированного холдинга. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Диброва Ж.Н., Денисов М.А., Трифонов Р.Н., Медведев В.М., Фадеев А.С., Князев В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Галицкий Ю.А., Борисова Т.А., Подлесная Л.В., Шестов А.В. Курск, 2016.

8. Филатов В.В. Методологические модели формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы пищевой промышленности. Монография / Москва, 2016.

9. Методология ценообразования инновационных проектов и научно- исследовательских работ, выполняемых по госзаказу органов

исполнительной власти. Алексеев А.Е., Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н., Дорофеев А.Ю., Денисов М.А., Маёрина Е.С., Положенцева И.В., Фадеев А.С. Коллективная монография / Москва, 2016.

10. Совершенствование стратегического управления предприятия на основе ситуационного анализа и сбалансированной системы показателей. Филатов В.В., Диброва Ж.Н., Медведев В.М., Женжебир В.Н., Князев В.В., Кобулов Б.А., Паластина И.П., Положенцева И.В., Кобиашвили Н.А., Фадеев А.С., Шестов А.В. Коллективная монография / Москва, 2015.

11. Управление хозяйственными связями предприятия с поставщиками и потребителями. Филатов В.В., Медведев В.М., Князев В.В., Фадеев А.С., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Шестов А.В., Подлесная Л.В. Москва, 2015.

12. Научно-техническое развитие как инновационный фактор экономического роста. Ашальян Л.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Паластина И.П., Положенцева И.В., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Коллективная монография / Министерство образования и науки РФ, ФБГОУ ВПО "Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского, Московский авиационный институт (Национальный исследовательский университет) (МАИ), Московский государственный технический университет им. Баумана. Москва, 2014.

13. Роль международных платежных систем в экономике России. Филатов В.В., Трифонов Р.Н., Положенцева И.В., Князев В.В., Кобулов Б.А., Шестов А.В. Коллективная монография. / Министерство образования и науки РФ, ФБГОУ ВО Московский государственный

университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского. Москва, 2014.

14. Региональные аспекты управления ипотечными кредитными рынками в субъектах РФ и муниципальных образованиях. Филатов В.В., Князев В.В., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Шестов А.В. Москва, 2014.

15. Управление лицензионной деятельностью: вопросы теории и практики. Ашальян Л.Н., Дадугин М.В., Диброва Ж.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Пшава Т.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Москва, 2013.

16. Филатов В.В., Шестов А.В. Современные тенденции развития отраслей легкой промышленности: региональный, стратегический, инновационный аспект. Москва, 2013.

17. Филатов В.В. Концептуальные вопросы активизации инновационной деятельности в Российской Федерации. Москва, 2013.

18. Проблемы фирмирования инновационной экономики. Баранников А.А., Бузу О.В., Гусар С.А., Дорофеев А.Ю., Михайлушкин П.В., Ноздрин В.В., Сафаргалиев М.Ф., Соколов С.Н., Филатов В.В., Чабанюк О.В., Черкасов М.Н., Чернов С.С. Под общей редакцией С.С. Чернова. Новосибирск, 2012.

19. Филатов В.В. Управление инновационными рисками. Учебно-методический комплекс дисциплины. Направление подготовки магистров: 080200.68 – "Общий и стратегический менеджмент" / Курск, 2012.

20. Инновационный менеджмент. Филатов В.В., Кобулов Б.А., Положенцева И.В. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО / Москва, 2011.

21. Филатов В.В. Управление государственной инновационной политикой РФ с учетом влияния глобализации на структурную экономику России на современном этапе. Монография; М-во образования и науки РФ, ФБГОУ ВПО "Московский гос. ун-т технологий и упр. им. К. Г. Разумовского", Ин-т "Менеджмента", Каф. "Менеджмента". Москва, 2011.

22. Филатов В.В. Региональные аспекты управления инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов СНГ в условиях экономической нестабильности. Монография; М-во образования и науки РФ, ГОУ ВПО "Московский гос. ун-т технологий и упр. им. К. Г. Разумовского", Ин-т "Экономики и бизнеса", Каф. "Менеджмента". Москва, 2010.

23. Государственное и муниципальное управление. Филатов В.В., Долгова В.Н., Деева В.А., Князев В.В., Бачурин А.П., Медведева Т.Ю., Паластина И.П., Положенцева И.В., Женжебир В.Н. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО / Москва, 2010.

24. Филатов В.В. Управление венчурным капиталом, инновационным предпринимательством и трансфером инновационных технологий в региональных экономических системах РФ. Монография; Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО Московский гос. ун-т технологий и упр. (МГУТУ), Ин-т "Экономика, бизнеса и права", Каф. "менеджмента". Москва, 2009.

25. Филатов В.В. Управление инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов РФ, инновационными инфраструктурами и экономическим развитием региональных систем. Монография; Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО Московский гос. ун-т технологий и упр. (МГУТУ), Ин-т "Экономики, бизнеса и права", Каф. "Менеджмента". Москва, 2008.

26. Теоретические основы проектирования систем менеджмента производственных предприятий в условиях экономической нестабильности. Филатов В.В., Дорофеев А.Ю., Деева В.А., Князев В.В., Кобулов Б.А., Кобиашвили Н.А., Мухина Т.Н., Паластина И.П., Руденко О.Е., Осинская Т.В. Москва, 2008.

27. Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н. Оценка эффективности основных видов НИР. В сборнике: Внедрение результатов инновационных разработок: проблемы и перспективы. Сборник статей Международной научно-практической конференции : в 3 ч.. 2017. С. 14-19.

28. Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н. Влияние корпоративной стратегии на уровень конкурентоспособности компании. В сборнике: Актуальные проблемы и перспективы развития экономики в условиях модернизации. Сборник статей по итогам Международной научно - практической конференции. 2017. С. 26-30.

29. Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н. Внешние факторы, влияющие на эффективность инновационной деятельности. В сборнике: Наука, образование и инновации. Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции : в 3 ч.. 2017. С. 90-94.

30. Оценка эффективности базовых стандартов автоматизации бизнес-процессов. концепция интегрированных систем проектирования и управления/ Воробьева А.В., Коваленко И.Л., Стоякова К.Л., Воробьев Д.И., Ибраев Р.Р. Естественные и технические науки. 2013. № 5 (67). С. 290-293.

31. Статистические модели принятия решений в управлении эффективными инновационными технологиями автоматизации процессов и производств. Воробьева А.В., Коваленко И.Л., Стоякова

К.Л., Воробьев Д.И., Ибраев Р.Р. Естественные и технические науки. 2013. № 5 (67). С. 306-309.

32. Интеллектуальные карты (смарт-карты) как один из основных методов защиты информации в автоматизированных информационных системах. Лобановская А.В., Овсянникова А.В., Воробьева А.В., Попович А.Э., Воробьев Д.И. Естественные и технические науки. 2016. № 4 (94). С. 245-247.

33. Воробьев Д.И. Методологические основы оценки качества управленческой деятельности на промышленном предприятии. Экономические и гуманитарные науки. 2010. № 1 (216). С. 125-128.

34. Аветисян М.В., Князев В.В., Воробьев Д.И. Критерии качества управления. Инновации на основе информационных и коммуникационных технологий. 2008. № 1. С. 409-410.

35. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А. Проектное управление консалтинговым бизнесом в нестандартных ситуациях Научно-теоретический журнал «Вопросы экономических наук», – Выпуск №5(44), Издательство «Спутник+», 2010

36. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Долгова В.Н., Бачурин А.П. Проектирование систем менеджмента в условиях экономической нестабильности. – Научно-теоретический журнал «Вопросы гуманитарных наук». – Выпуск №3(41), Издательство «Спутник+», 2009

37. Филатов В.В., Карасев М.В. Производственные критерии оценки инновационного проекта в современных условиях. // Материалы I Международная научно-практическая конференция «Фундаментальные и прикладные исследования: Проблемы и результаты», Новосибирск, с.208-212

38. Паластина И.П., Филатов В.В. Стратегическое управление предприятием на основе инновационных проектов. // Материалы I Международная научно-практическая конференция «Приоритетные научные направления: От теории к практике», Новосибирск, с.180-184, 2012

39. Карасев М.В., Филатов В.В., Совершенствование стратегического управления инновационными проектами предприятия на основе современных экономико-математических методов в условиях информационной среды и нарастающей глобализации //Научно- практический журнал «Качество. Инновации. Образование» №1, 2013, С.35-50

40. Женжебир В.Н. Механизмы и функции рынка отраслевых инноваций. Сб. науч. тр. по мат. X междунар. междисц. фор. мол. уч. «Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития», Калининград: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.40-74

41. Пшава Т.С. Регулирование потребительского рынка отраслевых инноваций. Сб. науч. тр. по мат. X междунар. междисц. фор. мол. уч. «Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития», Калининград: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.75-107

42. Фадеев А.С. Роль рынка отраслевых инноваций в развитии малого предпринимательства. Сб. науч. тр. по мат. X междунар. междисц. фор. мол. уч. «Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития», Калининград: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.113-142

43. Филатов В.В. Организационно- экономические механизмы формирования портфеля инноваций и стратегии развития

производства. X междунар. междисц. фор. мол. уч. «Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития», Калининград: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.143-177

44. Женжебир В.Н. Управление лицензионной деятельностью инновационных предприятий. Сб. науч. тр. по мат. III междунар. междисц. фор. мол. уч. «Экономика, управление и финансы: современные теории и практические разработки», Москва: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.21-57

45. Пшава Т.С. Методы и особенности прогнозирования рынка отраслевых инноваций. Сб. науч. тр. по мат. III междунар. междисц. фор. мол. уч. «Экономика, управление и финансы: современные теории и практические разработки», Москва: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.114-149

46. Фадеев А.С. Управление инновационной деятельностью промышленных предприятий. Сб. науч. тр. по мат. III междунар. междисц. фор. мол. уч. «Экономика, управление и финансы: современные теории и практические разработки», Москва: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.150-185

47. Филатов В.В. Организационно-экономические механизмы инновационного предпринимательства. X Сб. науч. тр. по мат. III междунар. междисц. фор. мол. уч. «Экономика, управление и финансы: современные теории и практические разработки», Москва: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.186-221

48. Женжебир В.Н. Рыночные направления развития машиностроительного комплекса. Сб. науч. тр. по мат. I междунар. междисц. фор. мол. уч. «Наука и технологии - ключевой фактор

развития стран и регионов», Екатеринбург: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.5-39

49. Пшава Т.С. Факторы, определяющие отраслевое развитие машиностроительного комплекса. Сб. науч. тр. по мат. I междунар. междисц. фор. мол. уч. «Наука и технологии - ключевой фактор развития стран и регионов», Екатеринбург: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.40-74

50. Фадеев А.С. Государственное регулирование экономического роста в промышленности. Сб. науч. тр. по мат. I междунар. междисц. фор. мол. уч. «Наука и технологии - ключевой фактор развития стран и регионов», Екатеринбург: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.75-109

51. Филатов В.В. Влияние экономического кризиса на машиностроение легкой и пищевой промышленности. I междунар. междисц. фор. мол. уч. «Наука и технологии - ключевой фактор развития стран и регионов», Екатеринбург: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.110-141

52. Женжебир В.Н. Экономическое регулирование и оценка рисков инновационных проектов. Сб. науч. тр. по мат. I междунар. науч. практ. конф. «Экономическое регулирование и финансы: современные направления развития», Казань: НОО «Профессиональная наука», 2017

53. Пшава Т.С. Экономическое регулирование жизненного цикла инновационных проектов и товаров. Сб. науч. тр. по мат. I междунар. науч. практ. конф. «Экономическое регулирование и финансы: современные направления развития», Казань: НОО «Профессиональная наука», 2017

54. Фадеев А.С. Современная промышленная политика и экономическое регулирование отраслей машиностроения. Сб. науч. тр.

по мат. I междунар. науч. практ. конф. «Экономическое регулирование и финансы: современные направления развития», Казань: НОО «Профессиональная наука», 2017

55. Филатов В.В. Инжиниринг, реинжиниринг и приемы экономического регулирования в инновационном менеджменте. I междунар. науч. практ. конф. «Экономическое регулирование и финансы: современные направления развития», Казань: НОО «Профессиональная наука», 2017

56. Женжебир В.Н. Факторы устойчивого экономического развития промышленности. Сб. науч. тр. по мат. I междунар. науч. практ. конф. «Промышленность, сельское хозяйство, энергетика и инфраструктура: проблемы и векторы развития», Санкт-Петербург: НОО «Профессиональная наука», 2017

57. Пшава Т.С. Методические подходы к оценке инновационного потенциала промышленного предприятия. Сб. науч. тр. по мат. I междунар. науч. практ. конф. «Промышленность, сельское хозяйство, энергетика и инфраструктура: проблемы и векторы развития», Санкт-Петербург: НОО «Профессиональная наука», 2017

58. Фадеев А.С. Экономические проблемы развития промышленности. Сб. науч. тр. по мат. I междунар. науч. практ. конф. «Промышленность, сельское хозяйство, энергетика и инфраструктура: проблемы и векторы развития», Санкт-Петербург: НОО «Профессиональная наука», 2017

59. Филатов В.В. Особенности регулирования экономики АПК. I междунар. науч. практ. конф. «Промышленность, сельское хозяйство, энергетика и инфраструктура: проблемы и векторы развития», Санкт-Петербург: НОО «Профессиональная наука», 2017

60. Фадеев А.С., Самброс В.В., Петрова М.В., Савеленок А.Н. Обеспечение экологической безопасности космодрома «Восточный». В сб.: Космодром «Восточный» - будущее космической отрасли России. Мат. II всеросс. науч.-практ. конф. 2013. С. 109-116.

61. Арсеньев В.Н., Фадеев А.С. Методика проверки соответствия характеристик системы управления заданным требованиям по ограниченному числу испытаний. Известия высших учебных заведений. Приборостроение. 2013. Т. 56. № 10. С. 43-48.

62. Арсеньев В.Н., Кохановский А.Г., Фадеев А.С. Математическая модель связи изохронных вариаций переменных состояния системы управления с возмущениями параметров ее составных частей. Известия высших учебных заведений. Приборостроение. 2013. Т. 56. № 3. С. 25-29.

63. Радионов Н.В., Каргу Д.Л., Фадеев А.С. Формирование инновационно- инвестиционного территориального кластера для обеспечения создания и эксплуатации космодрома «Восточный». Вопросы электромеханики. Труды ВНИИЭМ. 2013. Т. 133. № 2. С. 31-38.

64. Радионов Н.В., Радионова С.П., Фадеев А.С. Стратегия создания территориального кластера космодрома «Восточный»: инновационно-инвестиционный аспект. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 1. С. 13-20.

65. Евдокимов Р.А., Фадеев А.С. Математические модели энергодвигательного комплекса системы транспортно-технического обеспечения для развертывания и обслуживания орбитальной группировки космических аппаратов. Космическая техника и технологии. 2013. № 2. С. 53-65.

66. Безняков А.М., Горбулин В.И., Каргу Д.Л., Фадеев А.С., Щербаков В.И. Методика оптимального планирования применения космических аппаратов дистанционного зондирования земли в обзорном режиме. Вестник Самарского университета. Аэрокосмическая техника, технологии и машиностроение. 2013. № 1 (39). С. 39-45.

67. Журавлев А.В., Фадеев А.С., Чернышева Е.А. Варианты производства фракции зимнего дизельного топлива на примере установки АВТ-4 в ООО «Лукойл-Пермнефтеоргсинтез». Химия и технология топлив и масел. 2012. № 3. С. 12-14.

68. Фадеев А.С. Совершенствование организации управления наземными стартовыми комплексами в интересах оперативного развертывания перспективных орбитальных систем космических аппаратов. Вопросы электромеханики. Труды ВНИИЭМ. 2012. Т. 128. № 3. С. 31-34.

69. Горбулин В.И., Евдокимов Р.А., Фадеев А.С. Обоснование стратегии развёртывания и восполнения орбитальных систем космических аппаратов на основе комплексной оптимизации управления организационно-технической системой. Вопросы электромеханики. Труды ВНИИЭМ. 2012. Т. 128. № 3. С. 35-40.

70. Фадеев А.С. Прогнозирование экологических последствий космической деятельности космодрома «Восточный». Вопросы электромеханики. Труды ВНИИЭМ. 2012. Т. 129. № 4. С. 21-32.

71. Фадеев А.С., Арсеньев В.Н. Определение начальных параметров движения отделяющихся от ракеты-носителя составных частей по ограниченному числу пусков. Вопросы электромеханики. Труды ВНИИЭМ. 2012. Т. 129. № 4. С. 33-36.

72. Арсеньев В.Н., Фадеев А.С., Казаков Р.Р. Обеспечение падения отработавших частей ракеты-носителя в заданные районы при пусках с новых стартовых площадок. Труды МАИ. 2012. № 58. С. 10.

73. Фадеев А.С. Организация управления наземными стартовыми комплексами в интересах оперативного развертывания орбитальных систем. Труды МАИ. 2012. № 58. С. 9.

74. Грибакин В.А., Радионов Н.В., Артеменко И.В., Фадеев А.С. Повышение безопасности пусков ракет космического назначения: экономический аспект. Труды МАИ. 2012. № 59. С. 32.

75. Евдокимов Р.А., Фадеев А.С., Чилин Ю.Н. Постановка и формализация задачи параметрического синтеза энергодвигательного комплекса межорбитальной транспортной системы с учетом неопределенности исходной информации. Известия Российской академии наук. Энергетика. 2012. № 2. С. 82-97.

76. Ёлшин А.И., Сердюк Ф.И., Томин В.П., Гуляева Л.А., Герзелиев И.М., Максимов А.Л., Мамонкин Д.Н., Худайнатов Э.Ю., Смоленко В.А., Фадеев А.С. Разработка и внедрение современных технологий производства и применения высокоэнергетических термостабильных топлив для ракетной и авиационной техник. Мир нефтепродуктов. Вестник нефтяных компаний. 2012. № 10. С. 11-15.

77. Арсеньев В.Н., Фадеев А.С. Модель прогнозирования характеристик времени движения поездов по новому маршруту. Известия Петербургского университета путей сообщения. 2012. № 1 (30). С. 5-10.

78. Горбулин В.И., Евдокимов Р.А., Фадеев А.С. К вопросу о разработке и эксплуатации перспективных средств выведения на основе межорбитальной транспортной системы в задачах

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>

развертывания и восполнения орбитальных систем космических аппаратов. Инженерный вестник Дона. 2012. № 3 (21). С. 168-178.

79. Фадеев А.С. Конструирование нечетких адаптивных систем управления объектами наземной космической инфраструктуры. Труды Военно-космической академии им. А.Ф. Можайского. 2011. № 632. С. 19-25.

УДК 332.146.2

Женжебир В.Н. Экономическое регулирование и оценка рисков инновационных проектов

Economic regulation and assessment of risks of innovative projects

Женжебир Вячеслав Николаевич,

Доктор педагогических наук, профессор кафедры «Менеджмента, государственного и муниципального управления»,
Московский государственный университет
технологий и управления им. К.Г. Разумовского (ПКУ)

Zhenzhebir Viacheslav Nikolaevich,,

Doctor of pedagogical Sciences, Professor, Department of Management, state
and municipal management
Moscow state University
technology and management. K. G. Razumovsky (PKU)

Аннотация. В работе рассмотрены вопросы экономического регулирования и оценки рисков инновационных проектов. Показано, что ни один экономический субъект, нацеленный на успешное долгосрочное развитие, не обходится без реализации инновационных проектов. Неотъемлемой характеристикой инноваций является повышенный риск. Оттого первостепенной задачей любого инновационно активного предприятия является управление рисками. От успешности ее решения, в рамках адекватно выстроенной системы риск- менеджмента зависят результаты реализации всего инновационного проекта.

Ключевые слова: механизмы, функции, рынок, регулирование, оценка, риск, инновационный проект.

Abstract. The paper discusses the issues of economic regulation and risk assessment of innovation projects. It is shown that none of the economic entity, aimed at successful long-term development, can not do without the implementation of innovative projects. An essential feature of innovation is the increased risk. Because the primary objective of any innovation active enterprises is risk management. The success of its solution, within the framework adequately arranged system of risk management depend on the results of the implementation of the innovative project.

Keywords: mechanisms, functions, markets, regulation, valuation, risk, innovative project.

Управление рисками является одной из важнейших функций управления, содержание которой определяется уровнем развития

экономики в целом и особенностями переживаемого исторического этапа развития общества. Так, в период, когда основная деятельность компаний была нацелена на организацию промышленного производства в больших масштабах, активно развивались такие прикладные дисциплины менеджмента как финансовое планирование, логистика. Управление рисками основывалось в основном на интуиции менеджеров и ограничивалось использованием традиционных методов страхования. В последующие годы основной упор в развитии управленческих методов делался на развитие маркетинга. На первое место вышли задачи стратегического планирования, проведения комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятий, оценки экономической эффективности, управления качеством продукции[1].

Особое внимание уделялось развитию управленческого инструментария по работе с рыночными рисками. Начался процесс интеграции функций управления в виде таких направлений, как финансовый менеджмент, управленческий учет, консалтинг и др. Начиная с 80-х годов все отчетливее стала проявляться тенденция глобализации мировой экономики, что не только обусловило серьезные структурные сдвиги на уровне международного бизнеса и финансов, но и оказало существенное влияние на состояние национальных экономик отдельных стран. Важнейшими факторами влияния на этот процесс явились достижения научно-технического прогресса (компьютеры и телекоммуникации), сокращение вмешательства государства в экономику и финансы, прежде всего, в таких развитых странах как США, Великобритания и Япония, рост потоков капитала на международном уровне и повышение их мобильности. В настоящее время трудно сказать, как далее будет развиваться этот процесс, однако

уже сейчас можно выделить следующие важнейшие последствия глобализации[2].

1. Произошли структурные изменения в отношениях между сырьевыми и промышленно развитыми странами. Осуществлен и продолжает развиваться переход промышленно развитых стран от трудоемкого к наукоемкому производству. Повысилось значение международного движения капитала в мировой торговле. Возросла степень диверсификации многонациональных корпораций, в том числе международного инвестирования в совместные предприятия и соглашения о партнерстве[3].

2. Увеличилась масштабность и число системных финансовых кризисов (только за последние 20 лет они наблюдались в 93 странах, включая пять стран с развитой экономикой /121/). Это свидетельствует, с одной стороны, о том, что стремительное развитие рынков высоких технологий, сконцентрировавших новейшие достижения НТП, не явилось достаточной гарантией стабильного развития общества. С другой стороны, оказались несостоятельными такие институты мировой экономической системы, как МВФ, МБРР и ВТО, главнейшими задачами которых являлись выработка и реализация различных политик по избежанию критических ситуаций и стимулированию развития экономических отношений, как на глобальном, так и на национальном уровне[3].

3. Как никогда ранее обострилась конкуренция в области внедрения научно-технических достижений. Сократился до минимума тот период времени, который обеспечивал конкурентное преимущество и эффективное использование инноваций. Актуальным становится требование обеспечения непрерывного потока инноваций, пусть даже и не всегда экономически оправданных в отдельности, но

которые дадут основу для качественно более высокого уровня производства в будущем[4].

4. К началу XXI века стало очевидным, что многие классические разработки в области менеджмента (включая организацию, планирование, управление финансами, маркетинг, системы учета и анализа) оказались не в состоянии обеспечить необходимую теоретическую поддержку в изучении новых явлений в экономике и создании инструментов по управлению ею. За последнее время, кроме дальнейшего развития традиционных дисциплин, появилось немало новых разработок (реинжиниринг, контроллинг, риск-менеджмент, антикризисное управление и т.д.), в которых одно из центральных мест занимает анализ и оценка рисков в различных областях деятельности. Категории «риск» и «оценка риска» стали неотъемлемой частью в раскрытии содержания практически всех управленческих функций[5].

5. Значительно повысилась «уязвимость» для внешних рисков отдельных предприятий, поскольку в силу общих тенденций повысился уровень их интеграции в общеэкономические связи[6].

Последствия глобализации для России оказались не столь масштабными. Влияние внешних факторов нестабильности в сочетании с внутренними противоречиями (экономика переходного периода, слабое развитие рынка инноваций научно-технической сфере, отставание развитых методов и инструментов управления хозяйствующими субъектами в рыночной экономике, вследствие отсутствия достаточного практического опыта, несовершенство законодательной базы) может усилить негативное воздействие на российскую экономику[7].

Несмотря на то, что в РФ вопросами риска занимаются такие организации, как Информационно-аналитический центр управления

инвестициями и коммерческими рисками при Торгово-промышленной палате РФ и Центр рискованных инвестиций Института экономики и организации предпринимательства РАЕН, вопросы управления рисками именно в инновационном менеджменте практически нигде не рассматриваются. Исследования, в которых поднимается данный вопрос, концентрируют свое внимание, как правило, только на предварительном отборе проектов и формировании портфелей, что не позволяет в полной мере применять их методы при реализации инновационных проектов и требуют дальнейшего развития[8].

Таким образом, актуальность данного вопроса обуславливается следующими положениями.

1. Для современных экономических систем характерным является повышение неопределенности их поведения в силу усложнения и ускорения протекающих в них процессов и увеличения масштабов последствий принимаемых решений. Особенное значение это имеет в отношении процессов, связанных с освоением инноваций, как определяющего фактора экономического развития организации[9].

2. Существующий уровень теоретических и прикладных разработок в области управления рисками не всегда может использоваться в инновационном менеджменте в силу его специфики, и следовательно, необходимо их совершенствование и развитие. Объективное и своевременное выявление и оценка рисков становится определяющим условием успешности принимаемых управленческих решений и инновационных проектов в целом[10].

3. Используемые методы и способы оценки рисков реализации инновационных проектов, а также применение их на практике носят, как правило, разрозненный характер, что не всегда позволяет провести

сравнительный анализ различных проектов с точки зрения их эффективности и целесообразности[11].

Инновационные проекты относятся к категории наиболее высокого риска для инвестиций. Полная гарантия благополучного результата инновационной деятельности в любых условиях практически отсутствует. Это обусловлено ролью человеческого фактора в процессе воздействия, а также динамикой объекта управления и его внешнего окружения. В основном, финансирование этой сферы идет из бюджетных источников, из средств венчурных и специальных фондов[12].

Расходы на НИОКР являются, одной из необходимых составляющих для успешного развития предприятий, но большинство предприятий во всем мире достаточно осторожно относятся к принципиально новым разработкам, предпочитая идти по пути незначительных усовершенствований уже существующих продуктов технологий. Только крупные корпорации в состоянии осуществлять значительные вложения в инновации. В условиях нестабильности экономической конъюнктуры риска, возникновения потерь при вложении фирмой средств в инновации становится наиболее актуальной. В связи с этим возникает необходимость в предвидении, и дальнейшем управлении рисками инновационного проекта [13].

Под риском инновационного проекта понимается вероятность потерь, возникающих при вложении предпринимательской фирмой средств в производство новых товаров (услуг), которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке[14].

Риск является важным элементом результатов исполнения любой хозяйственной деятельности. Любая управленческая деятельность в той или иной степени имеет рисковый характер, что обусловлено как

многофакторной динамикой объекта управления и его внешнего окружения, так и ролью человеческого фактора в процессе воздействия. Вследствие этого, управление рисками определяет направление и возможности обеспечения устойчивости функционирования инновационных предприятий, способности противостоять неблагоприятным ситуациям [15].

Анализируя точки зрения различных авторов, можно выделить несколько основных видов риска, наиболее характерных для инновационной деятельности. Одним из важнейших рисков является риск ошибочного выбора инновационного проекта. Причинами этого риска является недостаточно обоснованный выбор приоритетов экономической и рыночной стратегии предприятия. Это возможно, в случае преодоления краткосрочных интересов при принятии решений над долгосрочными. Могут быть ошибочно оценены перспективы положения предприятия на рынке и его финансовая устойчивость. Кроме того, автор инновационного проекта переоценивает значимость разработки для потребителя. В этом случае причиной возникновения риска служит ошибочная оценка рынка потребления [16].

В Российских условиях очень важным представляется риск, связанный с обеспечением прав собственности. Этот риск наиболее актуален для предприятий, производящих инновационную продукцию. Основной причиной его возникновения служит несовершенство патентного законодательства (получение патента (лицензии) с опозданием, короткий срок действия патента и пр.) Несмотря на все это, значительный уровень риска, как правило, сопровождается и высокой его компенсацией, норма прибыли от внедрения инновационного проекта гораздо выше обычной. Все это позволяет инновационной сфере постоянно развиваться [17].

Эффективная инновационная деятельность сопряжена с освоением новой техники, технологии, поиском резервов, повышением интенсивности производства. Однако внедрение новой техники и технологии ведет к опасности техногенных катастроф, причиняющих значительный ущерб природе, людям, производству. В данном случае речь идет о технических рисках. Технический риск определяется степенью организации производства, проведением превентивных мероприятий (регулярной профилактики оборудования, мер безопасности), возможностью проведения ремонта оборудования собственными силами предпринимательской фирмы [18].

К техническим рискам можно отнести: вероятность потерь вследствие отрицательных результатов научно-исследовательских работ; вероятность потерь в результате не достижения запланированных технических параметров в ходе конструкторских и технологических разработок; вероятность потерь в результате низких технологических возможностей производства; вероятность потерь в результате использования новых технологий или продуктов; вероятность потерь в результате сбоев и поломки оборудования и т.д. [19].

Не менее важным для инновационной деятельности является экономический риск. Существуют внешние и внутренние причины возникновения этого риска, порожденные внешними условиями и внутренними факторами деятельности предприятия. Они могут изменять его, расширять или ограничивать его возможности. Изменения факторов внешней среды предприятия создают неопределенность его функционирования как субъекта рынка, и тогда зачастую приходится принимать решения без достаточной информации о происходящем. К сожалению, эта неопределенность

практически не зависит от предприятия и поэтому порождает риск его деятельности [20].

Наиболее часто экономические риски возникают по следующим причинам:

1. Разнообразие потребительских вкусов приводит к быстрому изменению рыночной конъюнктуры и усилению конкуренции. Для сохранения положения на рынке производителям необходимо постоянно обновлять свою продукцию. Но выход на рынок с новым товаром всегда содержит повышенный риск из-за возможного отсутствия спроса на незнакомую продукцию[21];

2. Наибольший риск связан с достижением планируемого объема прибыли. Сложность осуществления более прибыльных проектов обычно выше, чем небольших, что увеличивает риск их реализации. Тем самым прибыль как экономическая категория объективно порождает риск[22].

Обобщая вышесказанное, отметим, что риски инновационного проекта представляют собой вероятность потерь, возникающих при вложении фирмой средств в производство новых товаров и услуг, в разработку новой техники и технологий, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке, а также при вложении средств в разработку управленческих инноваций, которые не принесут ожидаемого эффекта[23].

Оценка риска в инновационном проекте является необходимым условием для принятия рациональных решений по управлению выявленными рисками. Главное правило управления рисками – инвестировать средства только в том случае, если ожидаемая доходность (прибыль) выше, чем стоимость капитала плюс надбавка за риск[24].

Снижение риска подразумевает уменьшение либо размеров возможного ущерба, либо вероятности наступления неблагоприятных событий. Чаще всего оно достигается при помощи осуществления предупредительных организационно-технических мероприятий, под которыми понимаются различные способы усиления безопасности, установка систем контроля и оповещения и т.д. [25].

Сохранение риска на существующем уровне не всегда означает отказ от любых действий, направленных на компенсацию ущерба, хотя такая возможность предусмотрена. К мерам, осуществляемым при сохранении риска, могут быть причислены получение кредитов и займов для компенсации убытков и восстановления производства, получение государственных дотаций, льгот и др.[26].

Меры по передаче риска означают передачу ответственности за него третьим лицам при сохранении существующего уровня риска. К ним относятся страхование, которое подразумевает передачу риска страховой компании за определенную плату, а также различного рода финансовые гарантии, поручительства и т.д.[27]. Рассмотрим методы управления рисками, подробнее.

1. По направленности воздействия на параметры риска все методы можно отнести к одному из трех классов: воздействующим на вероятность появления риска, на размер риска, на предсказуемость риска и толерантность к нему. К методам воздействия на предсказуемость риска инновационного проекта относится метод наращивания информационного покрытия, в котором предсказуемость риска обеспечивается получением дополнительной информации об изучаемом объекте[28].

Толерантность к уровню риска на предприятии складывается из набора субъективных и объективных факторов. К субъективным

относятся те, что связаны с персонализацией принимаемого решения. Поскольку решение всегда принимается конкретным человеком, а люди неодинаково склонны рисковать, уровень толерантности определяется человеческими характеристиками лица или совокупности лиц, принимающих решение. Объективной причиной, определяющей готовность или неготовность к определенному риску, является характеристика предприятия, и, в частности, экономический потенциал объекта, в рамках которого планируется осуществить инновацию. Чем устойчивее предприятие и чем выше его способность к эффективной реализации планируемого новшества, тем выше толерантность. Методами повышения толерантности к риску будут методы воздействия на источники толерантности (например, политика укрепления инновационного потенциала предприятия)[29].

К методам, которые влияют на вероятность и размер риска, относятся методы защиты и активного воздействия на риск. Таковы опережающая защита объекта, патентование, устранение технических неполадок, обучение персонала, маркетинговая подготовка рынка к восприятию новинки[30].

2. По объекту воздействия на среду риска все методы подразделяются на методы, воздействующие на источник риска, объект риска, канал риска и эффект риска. С точки зрения данной классификации, методы управления рисками различаются по направленности целевого воздействия на один из элементов его среды. Они могут быть нацелены непосредственно на источник риска, на причину, потенциально продуцирующую источник (фактор риска). Область применения метода ограничена принципиальной возможностью либо невозможностью воздействия на объективные и субъективные причины, порождающие риск и помогающие ему

сбыться. Очевидно, что экономический субъект может непосредственно воздействовать только на ту группу факторов, которыми он в состоянии управлять; как правило, это внутренние факторы, источники так называемых операционных рисков[31].

Воздействие на объект риска предполагает придание ему рискоустойчивости, обеспечиваемой защитой, подготовкой к восприятию риска или приданию качеств, обеспечивающих изначальное отторжение риска. В рамках рассматриваемого подмножества методы управления нацелены либо только на защиту объекта, либо на придание ему свойств рискованной гибкости[32].

3. С точки зрения воздействия на элемент системы инновационного проекта все методы директивно воздействуют или непосредственно на проект, либо на предприятие, его реализующее, либо на сам риск. Так, изменение количества и состава участников проекта, характеристик конечного результата внедряемой инновации является типичным примером. Изменение же инновационного потенциала предприятия: закупка нового оборудования, обучения персонала, выделение венчурных отделов - пример активного воздействия на субъект инновационного проекта (предприятие)[33].

4. В зависимости от степени адаптивности целесообразно выделять динамические и статические методы управления риском. Отличие заключается в способности восприятия оперативной информации о параметрах среды риска при реализации проекта и адекватности ответа изменением направления или силы воздействия на тот или иной объект управления. Динамические методы адаптивны и позволяют внутренне перестроить механизмы и параметры воздействия в зависимости от изменения характеристик профиля риска

проекта. Статические же методы базируются на первично оцененной информации и не предполагают изменений[34].

5. По превентивности воздействия на риск все методы подразделяются на превентивные и репрессивные. Превентивные методы пытаются создать условия, чтобы опасность не сбылась. Репрессивные же методы целят обеспечить своевременное и адекватное покрытие ущерба, принесенного свершившимся риском[35].

6. По воздействию на профиль риска проекта выделяют методы нейтрального и активного воздействия. Нейтральные методы не воздействуют прямо на объективную совокупность рисков проекта. Они влияют лишь на его составляющую, важную с точки зрения конкретного экономического субъекта. Методы активного воздействия предполагают воздействие на объективную совокупность рисков проекта[36].

7. По масштабу воздействия методы можно подразделить на спектральные и точечные. Точечные методы директивно воздействуют на избранный риск или объект. Примерами такого метода могут служить защита конкретного здания от огня путем использования огнезащитных материалов в его конструкции или патентование ноу-хау, обеспечивающее юридическую защиту инновации. К спектральным относятся все методы, направленные на совокупность рисков[37].

8. С точки зрения жесткости требований, предъявляемых к объекту, на который направлено управляющее воздействие, можно выделить жесткие и лояльные методы. Характерный пример жесткого метода - передача риска сторонней страховой организации. Жесткость определяется требованиями, которые институт страхования

предъявляет к страхуемым объектам. Как правило, страхуемые риски должны относиться к вероятным (а не неизбежным), быть прямыми, то есть иметь четко определенную связь между причиной и следствием, быть количественно измеримыми[38].

9. С точки зрения направленности воздействия методы подразделяют на прямые и косвенные. Применение прямых методов влияет только на конкретно выбранный объект, а косвенные методы влияют еще и на ряд сопутствующих рисков[39].

10. По этапам применения методы классифицируются в зависимости от того, когда возможно и целесообразно их применение. Введение временного классификатора в систему разделения методов обусловлено тем, что на временных отрезках реализации проекта новатору доступны не все способы управления рисками одновременно. Отказ от реализации проекта менее болезнен на стадии принятия решения о целесообразности реализации проекта, поскольку в момент начала реализации у предприятия уже возникает ряд обязательств по отношению к сторонним участникам, разрыв отношений с которыми влечет экономические (и не только) последствия[40].

Управление операционным риском должно осуществляться на ранней стадии реализации проекта. Так как операционные, или процессные, риски носят, как правило, хронический деструктивный характер, то чем раньше их удастся устранить, тем эффективнее реализуется проект[41].

11. По времени реализации эффекта от применения выделяют методы без задержки эффекта и с отсроченным эффектом. Методами управления с задержкой являются все превентивные методы. Среди них есть варианты с относительной и абсолютной задержкой эффекта[42].

12. По времени действия эффекта от реализованного мероприятия все методы могут быть одномоментными и продолжительными. Заключение фьючерсного контракта носит одномоментный характер, а принятие на работу творцов-новаторов дает продолжительный эффект[43].

13. По сущности достигаемого эффекта методы могут быть направлены либо на минимизацию риска, либо на оптимизацию. Минимизирующие методы нацелены на снижение риска и применимы к тем рискам и объектам, устранение которых не снижает возможность получения дополнительной прибыли: переход от одного поставщика ко многим, устранение технических неполадок на производстве, отказ от использования сырья сомнительного качества. Методы снижения риска целесообразно применять в сфере технических рисков реализации принятого решения. Минимизировать целесообразно «чистые» процессные (операционные) риски, внутренние риски реализации принятого решения: деятельность персонала, работу оборудования, передачу информации[44].

Оптимизация риска рассматривает совместное проявление двух параметров: опасности и прибыли. В отличие от объектов процессной минимизации оптимизируемые риски не уменьшить без потери потенциальной прибыли, поскольку это суть рассматриваемой группы рисковых ситуаций. При оптимизации предприятие всегда решает задачу о приемлемости соотношения потенциальной прибыли и кроющегося в ее извлечении уровня риска[45].

14. С точки зрения возможности получения дополнительной прибыли есть методы прибыльно-нейтральные и прибыльно-содержащие. Первые не предоставляют возможности получить дополнительной прибыли при любом исходе рисковосодержащего

события. К прибыльно-содержащим методам относится система хеджирования. Такой способ позволяет предприятию извлечь дополнительную прибыль, например, из ценовой дельты, возникающей из-за колебаний стоимости финансовых инструментов на валютном рынке. Прибыльно-содержащие методы чаще используются в системе спекулятивных рисков[46].

15. По степени фокусирования риска выделяют методы, направленные на сегрегацию или комбинирование риска. Одни из методов управления рисками приводят к сосредоточению их в рамках единого пространственно-временного континуума, другие способствуют рассредоточению в пространстве и времени. К сегрегирующим методам относятся все методы диверсификации. Сегрегацией рисков по субъектам может являться распределение их между участниками проекта: поставщиками, подрядчиками, инвесторами. Сегрегация во времени может вылиться в поэтапное финансирование проекта, нацеленное на снижение последствий реализации рисковосодержащей ситуации для инвесторов[47]

Пространственная сегрегация может выражаться в выводе инновационного продукта на разные рыночные сегменты для компенсации возможных неблагоприятных конъюнктурных факторов в неоднородном рыночном пространстве[48].

16. По целевой направленности методы делят на обеспечивающие рискоустойчивость объекта или непосредственно направленные на снижение риска. Защищать объект можно реорганизацией структуры системы для увеличения числа выборов всей системой или укрепления надежности отдельных элементов системы. Первое направление иллюстрирует совершенствование маркетинговой политики, дабы обеспечить деятельность в нескольких

рыночных нишах. Увеличить надежность элемента можно как патентуя инновационную идею или продукт, так и полудив кузов трактора, развозящего корма по стойлу с новой для хозяйства породой коров. Устранением риска может стать увольнение недисциплинированных или низко квалифицированных работников[49].

17. В зависимости от хода выполнения инновации методы управления рисками могут относиться либо непосредственно к риск-менеджменту, либо образовывать систему антикризисного управления. Необходимость антикризисного управления наступает на предприятии в условиях квазинестабильности, при которой количество нерегулируемых, нестабильных процессов превышает число традиционных запланированных явлений. Отличие антикризисного управления от совокупности традиционных мероприятий риск-менеджмента состоит в целевой направленности. Если методы риск-менеджмента всегда направлены на повышение стоимости предприятия при реализации инновационного проекта, то главная задача антикризисного управления – обеспечение выживаемости предприятия, что иногда заставляет предприятие отказываться от реализации инновационных проектов[50].

Особенно это актуально, если существует вероятность ухудшения и без того неблагоприятного положения предприятия или у предприятия недостаточно средств на реализацию инновационного проекта из-за необходимости покрытия срочных долговых обязательств. Антикризисное управление должно рассматриваться как крайний случай применения методов риск-менеджмента. Задача риск-менеджмента - не допустить появления на предприятии квазистатистической неопределенности процессов[51].

18. По степени запланированности реализации различают методы планового воздействия и экстренного реагирования. Необходимость в экстренном реагировании появляется при непредвиденных изменениях, которые на момент разработки плана процедур и мероприятий риск-менеджмента предсказать было либо невозможно, либо не получилось в силу объективных и субъективных причин. Типичным методом реагирования является покрытие риска из заранее сформированного резервного фонда предприятия. Примером более масштабных действий в рамках экстренного реагирования может служить смена стратегии инновационной политики или отношений с партнерами. Применение данной группы методов всегда строго ограничено по времени. Кроме того, предприятие часто связано рядом обязательств по отношению к третьим лицам, так что лучше изначально предусмотреть мягкие контрактные отношения[52].

19. С точки зрения обязательности применения того или иного метода управления риском можно выделить методы, обязательные к применению, условно-обязательные и необязательные. Строже всего процедурная и методологическая сферы управления рисками регламентируются требованиями законодательства, предписывающего обязательность применения ряда методов в конкретных ситуациях и по отношению к конкретным классам объектов. Типичным примером строгой директивы в области применения методов управления рисками является система обязательного страхования на предприятии. В соответствии ней у любого инициатора инновационного проекта есть строго закрепленный перечень объектов, обязательных для страхования[53].

К условно-обязательным относятся методы, применение которых обязательно только при оговоренных условиях. Как правило, таким

условием является возможность взаимодействия в рамках проекта с условленным кругом его участников или сторонними партнерами. В качестве таких взаимоотношений назовем требования финансового института, кредитующего проект, предоставить гарантии со стороны третьего участника или страхования имущества[53].

Другой иллюстрацией данной группы методов может являться метод добровольного страхования, в котором тарифы и условия договора страхования прямо зависят от проведенных превентивных мероприятий по снижению риска на предприятии. Предприятие-страхователь может и не прибегать к реализации превентивных мероприятий, но в таком случае оно не вправе рассчитывать на оптимизацию условий страхования. К этой же группе методов относят разделение риска через привлечение инвестора, который участие в проекте оговаривает наличием у инициатора резервного фонда покрытия проектных рисков. К необязательным относятся методы свободного выбора. На их реализацию не налагается каких-либо прямых ограничений или предписаний со стороны третьих лиц или законодательства[54].

20. В зависимости от того, обязывает ли выбранный метод находиться в договорных взаимоотношениях с каким-либо субъектами или нет, методы подразделяются на требующие и не требующие такой зависимости. Так, чтобы иметь право на покрытие рисков из фонда, нужно как минимум быть членом финансово-промышленной группы, иметь определенные обязательства перед ее членами, в том числе в рамках отчисления части прибыли от реализации инновационного проекта[55].

21. При классификации по степени покрытия последствий рискового события ситуации можно выделить два множества методов

управления рисками: с частичным покрытием и с полным. Первые обеспечивают частичное покрытие риска либо посредством заранее оговоренной (прямо или косвенно) суммы, доли участия предприятия или третьего лица в покрытии риска, когда сумма или сфера потенциального риска может оказаться больше объема средств, выделенных на управление данным риском. Такая ситуация наиболее типична при создании собственного резерва средств на погашение последствий риска. Метод страхования может стать методом частичного покрытия риска, если ущерб подверглись объекты, не попавшие в силу ряда причин в список страхуемых объектов или если связь между наступившими последствиями и его причинами не является очевидной для страховщика[56].

К методам с полным покрытием ущерба может быть отнесен метод передачи всего размера риска третьему лицу, участнику проекта, который по условиям передачи принимает весь риск и, соответственно, обязанности покрытия на себя. Так, например, в настоящее время получила распространение практика, при которой один из участников проекта по согласованию с остальными партнерами берет на себя временную координацию и ответственность по делам всего проекта за вознаграждение, передавая эти функции другим участникам проекта в случае успешной реализации координируемого им этапа[57].

22. По частоте применения методы управления рисками делят на систематические и точечные, или разовые. Систематические методы требуют применения на протяжении всего времени реализации проекта. К таким методам относятся страхование, самострахование. Самострахование не влияет на изменение рископрофиля объекта во времени и требует постоянного применения до тех пор, пока субъект

не выходит за рамки рассматриваемого рискового поля, прекратив либо завершив инновационный проект[58].

Разовые методы требуют такой же реализации и не зависят от времени жизни рискованной ситуации. К разовым методам относится как удаление работника, чья квалификация не соответствует уровню инновационного проекта, так и замена партнера или какой-либо другой составляющей инновационного проекта[59].

23. С точки зрения радикальности воздействия на риск методы можно разделить на радикальные и нерадикальные. Радикальные методы кардинально меняют риск-профиль проекта. Они переводят его в другую систему рисков, меняя концепции инновационного проекта либо устраняя точечный риск. Наиболее радикальными методами управления рисками являются методы, ведущие к устранению причины возникновения риска. Но эти же методы исключают положительное использование возможностей, заключаемых в рискованной ситуации. Следовательно, методы, направленные на устранение причин, могут быть рекомендованы только по отношению к процессным рискам [60].

Таким образом, для эффективного управления рисками проекта необходимо выполнение нескольких процедур: планирование управления рисками, идентификация рисков, качественная оценка рисков, количественная оценка рисков, планирование реагирования на риски, мониторинг и контроль рисков. Все методы воздействия на риск можно разделить на три основные группы - снижение, сохранение и передача риска. В зависимости от особенностей конкретного риска, необходимо предпринимать определенный метод управления риском[61].

Высокая степень рискованности и низкая надежность финансовых прогнозов для инновационных проектов признается многими учеными. Введение новшества – уникальный процесс, требующий творческого подхода, одаренности и величия. Ученые считают, что этот процесс не поддается управлению или предвидению, а можно лишь надеяться на то, что он произойдет, и, пожалуй, ускорить его [62].

Оценить инновационные проекты с помощью современных методов финансового анализа, очень трудно. Нормальной отдачей от инновационных проектов на Западе считается увеличение капитала за 5-7 лет в 10 раз. Однако лишь 5% расходов на НИОКР приводят в итоге к появлению новой, пользующей спросом на рынке продукции. До сих пор не разработано эффективных методов финансовой оценки инновационных проектов, а в венчурных фондах эта задача выполняется главным образом экспертами, т. е. качественными методами оценки риска и доходности проектов НИОКР. Все это зачастую приводит к тому, что весьма прибыльные впоследствии инновационные проекты первоначально не находят финансовой поддержки и финансируются за счет собственных средств авторов идеи [63].

Осуществление НИОКР по своей экономической сути является инвестированием, т. е. инновационный проект одновременно представляет собой инвестиционный проект. В же время, данный вид инвестиций имеет некоторые особенности, главные из которых высокая длительность и рискованность [64]. По определению рискованность инновационного проекта выражается в отклонении потока денежных средств для данного проекта от ожидаемого. Чем больше отклонение, тем проект считается более рискованным. В связи с тем, скованность уменьшает реальные доходы от проекта, поправку

на риск предлагалось делать путем либо корректировки (уменьшения) денежного потока, либо увеличения нормы дисконта[65].

Корректировка денежного потока с учетом риска предполагает использование статистических данных о вероятностях наступления различных событий и величине денежного потока при каждом событии. Однако на практике весьма проблематично для инновационного проекта предсказать вероятность того или иного исхода[66]. Инновации характеризуются очень высокой чувствительностью к изменениям экономической среды: появление более совершенной технологии у конкурентов может сверхприбыльный проект по совершенствованию технологии превратить в крайне убыточный. Затруднения возникают и при попытках предсказать величину денежного потока, в каждом конкретном случае[67]. Таким образом, можно сделать вывод о том, что не существует универсального метода, позволяющего провести полный анализ и дать оценку риска инновационного проекта. Каждый из рассмотренных выше методов обладает своими достоинствами и недостатками[68]. Качественные методы позволяют рассмотреть все возможные рискованные ситуации и описать все многообразие рисков рассматриваемого инвестиционного проекта, но получаемые при этом результаты оценки часто обладают не очень высокой объективностью и точностью[69]. Использование количественных методов дает возможность получить численную оценку рискованности проекта, определить степень влияния факторов риска на его эффективность. К числу недостатков этих методов можно отнести необходимость наличия большого объема исходной информации за длительный период времени, сложности при определении законов распределения исследуемых параметров и результирующих показателей и т. д.

Библиографический список

1. Инновационный менеджмент Филатов В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Фадеев А.С. и др., Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2018
2. Менеджмент Филатов В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Фадеев А.С. и др., Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2017
3. Аналитический инструментарий стратегического менеджмента. Филатов В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Фадеев А.С. и др., Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2017
4. Управленческое консультирование: менеджмент-консалтинг. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Дорофеев А.Ю., Долгова В.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Положенцева И.В., Лочан С.А., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Шестов А.В. Курск, 2017.
5. Менеджмент традиционные и современные модели. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Галицкий Ю.А., Долгова В.Н., Дорофеев А.Ю., Женжебир В.Н., Кобиашвили Н.А., Князев В.В., Лочан С.А., Медведев В.М., Минайченкова Е.И., Мухина Т.Н., Петросян Д.С., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Шестов А.В. Справочник / Москва, 2017
6. Филатов В.В. Методология формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. Монография / Москва, 2016.
7. Методология управления экономической интеграцией и концентрацией на примере организации вертикально - интегрированного холдинга. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Диброва Ж.Н., Денисов М.А., Трифонов Р.Н., Медведев В.М., Фадеев А.С., Князев В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Галицкий Ю.А., Борисова

Т.А., Подлесная Л.В., Шестов А.В. Курск, 2016.

8. Филатов В.В. Методологические модели формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы пищевой промышленности. Монография / Москва, 2016.

9. Методология ценообразования инновационных проектов и научно-исследовательских работ, выполняемых по госзаказу органов исполнительной власти. Алексеев А.Е., Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н., Дорофеев А.Ю., Денисов М.А., Маёрина Е.С., Положенцева И.В., Фадеев А.С. Коллективная монография / Москва, 2016.

10. Совершенствование стратегического управления предприятия на основе ситуационного анализа и сбалансированной системы показателей. Филатов В.В., Диброва Ж.Н., Медведев В.М., Женжебир В.Н., Князев В.В., Кобулов Б.А., Паластина И.П., Положенцева И.В., Кобиашвили Н.А., Фадеев А.С., Шестов А.В. Коллективная монография / Москва, 2015.

11. Управление хозяйственными связями предприятия с поставщиками и потребителями. Филатов В.В., Медведев В.М., Князев В.В., Фадеев А.С., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Шестов А.В., Подлесная Л.В. Москва, 2015.

12. Научно-техническое развитие как инновационный фактор экономического роста. Ашальян Л.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Паластина И.П., Положенцева И.В., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Коллективная монография / Москва, 2014.

13. Роль международных платежных систем в экономике России. Филатов В.В., Трифонов Р.Н., Положенцева И.В., Князев В.В., Кобулов Б.А., Шестов А.В. Коллективная монография. / Министерство образования и науки РФ, ФГБОУ ВО Московский государственный

университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского. Москва, 2014.

14. Региональные аспекты управления ипотечными кредитными рынками в субъектах РФ и муниципальных образованиях. Филатов В.В., Князев В.В., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Шестов А.В. Москва, 2014.

15. Управление лицензионной деятельностью: вопросы теории и практики. Ашальян Л.Н., Дадугин М.В., Диброва Ж.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Пшава Т.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Москва, 2013.

16. Филатов В.В., Шестов А.В. Современные тенденции развития отраслей легкой промышленности: региональный, стратегический, инновационный аспект. Москва, 2013.

17. Филатов В.В. Концептуальные вопросы активизации инновационной деятельности в Российской Федерации. Москва, 2013.

18. Проблемы фирмирования инновационной экономики. Баранников А.А., Бузу О.В., Гусар С.А., Дорофеев А.Ю., Михайлушкин П.В., Ноздрин В.В., Сафаргалиев М.Ф., Соколов С.Н., Филатов В.В., Чабанюк О.В., Черкасов М.Н., Чернов С.С. Под общей редакцией С.С. Чернова. Новосибирск, 2012.

19. Филатов В.В. Управление инновационными рисками. Учебно-методический комплекс дисциплины. Направление подготовки магистров: 080200.68 – "Общий и стратегический менеджмент" / Курск, 2012.

20. Инновационный менеджмент. Филатов В.В., Кобулов Б.А., Положенцева И.В. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО / Москва, 2011.

21. Филатов В.В. Управление государственной инновационной

политикой РФ с учетом влияния глобализации на структурную экономику России на современном этапе. Монография; М-во образования и науки РФ, ФБГОУ ВПО "Московский гос. ун-т технологий и упр. им. К. Г. Разумовского", Ин-т "Менеджмента", Каф. "Менеджмента". Москва, 2011.

22. Филатов В.В. Региональные аспекты управления инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов СНГ в условиях экономической нестабильности. Монография; М-во образования и науки РФ, ГОУ ВПО "Московский гос. ун-т технологий и упр. им. К. Г. Разумовского", Ин-т "Экономики и бизнеса", Каф. "Менеджмента". Москва, 2010.

23. Государственное и муниципальное управление. Филатов В.В., Долгова В.Н., Деева В.А., Князев В.В., Бачурин А.П., Медведева Т.Ю., Паластина И.П., Положенцева И.В., Женжебир В.Н. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО / Москва, 2010.

24. Филатов В.В. Управление венчурным капиталом, инновационным предпринимательством и трансфером инновационных технологий в региональных экономических системах РФ. Монография; Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО Московский гос. ун-т технологий и упр. (МГУТУ), Ин-т "Экономика, бизнеса и права", Каф. "менеджмента". Москва, 2009.

25. Филатов В.В. Управление инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов РФ, инновационными инфраструктурами и экономическим развитием региональных систем. Монография; Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО Московский гос. ун-т технологий и упр. (МГУТУ), Ин-т "Экономики, бизнеса и права", Каф. "Менеджмента". Москва, 2008.

26. Теоретические основы проектирования систем

менеджмента производственных предприятий в условиях экономической нестабильности. Филатов В.В., Дорофеев А.Ю., Деева В.А., Князев В.В., Кобулов Б.А., Кобиашвили Н.А., Мухина Т.Н., Паластина И.П., Руденко О.Е., Осинская Т.В. Москва, 2008.

27. Российский торгово-экономический словарь. Агентова Г.В., Азарова В.В., Башина О.Э., Безряднова А.С., Булатецкий Ю.Е., Бурмистров В.Г., Вавилова Е.В., Васенева К.Г., Василевская Л.Ю., Ганцов Ш.К., Горина Г.А., Городецкая М.И., Дмитриева И.М., Женжебир В.Н., Жучков С.В., Зинчук Э.А., Калугина С.А., Карпенко Е.З., Карпова Е.В., Карпова Г.И. и др. Москва, 2005.

28. Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н. Оценка эффективности основных видов НИР. В сборнике: Внедрение результатов инновационных разработок: проблемы и перспективы. Сборник статей Международной научно-практической конференции : в 3 ч.. 2017. С. 14-19.

29. Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н. Влияние корпоративной стратегии на уровень конкурентоспособности компании. В сборнике: Актуальные проблемы и перспективы развития экономики в условиях модернизации. Сборник статей по итогам Международной научно - практической конференции. 2017. С. 26-30.

30. Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н. Внешние факторы, влияющие на эффективность инновационной деятельности. В сборнике: Наука, образование и инновации. Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции : в 3 ч.. 2017. С. 90-94

31. Филатов В.В. Поставщики инновационной продукции на отраслевом рынке инноваций. В сборнике: Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики.

Сборник научных трудов 3-й Международной научно-практической конференции. 2017. С. 259-268.

32. Филатов В.В. Развитие промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 5-4 (46). С. 126-132.

33. Филатов В.В., Царев А.А. Эффективность формирования и регулирования отраслевого рынка инноваций. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 6-1 (49). С. 159-162.

34. Филатов В.В. Модель развития промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. Инновации и инвестиции. 2016. № 12. С. 208-211.

35. Филатов В.В. Риск-факторы, препятствующие формированию и регулированию рынка инноваций пищевой промышленности ЦФО. Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2016. № 3. С. 75-78.

36. Филатов В.В. Механизм взаимодействия участников рынка инноваций пищевой промышленности на основе технологических платформ. Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2016. № 4. С. 57-62.

37. Филатов В.В. Анализ факторов, определяющих состояние развития рынка инноваций отраслевой экономической системы. Управление инновациями: теория, методология, практика. 2016. № 15. С. 35-47.

38. Филатов В.В. Модель взаимосвязи сфер влияния производственного инжиниринга, производственного менеджмента, риск-инжиниринга и риск-менеджмента на рынках инноваций

отраслевых экономических систем. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 4 (14). С. 156-161.

39. Филатов В.В., Дорофеев А.Ю., Порошков С.С. Способы организации инновационных спортивных объектов. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 8 (18). С. 163-168.

40. Филатов В.В. Управленческая логика бизнес- поведения предприятий на рынке инноваций отраслевой экономической системы пищевой промышленности. Современное общество: проблемы, идеи, инновации. 2016. № 5. С. 121-142.

41. Филатов В.В. Критерии эффективности регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы пищевой и перерабатывающей промышленности. Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 2-1. С. 181-191.

42. Филатов В.В. Модель управления рынком инноваций отраслевой экономической системы. В сборнике: Россия: тенденции и перспективы развития Ежегодник. ИНИОН РАН. Москва, 2015. С. 175-180.

43. Прогнозы и ключевые тенденции глобального рынка IT. Филатов В.В., Борисова Т.А., Медведев В.М., Шестов А.В., Фадеев А.С. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 1 (26). С. 48.

44. Актуальные проблемы управления инновационной активностью предприятий. Мухина Т.Н., Минайченкова Е.И., Филатов В.В. Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 2. С. 184-193.

45. Филатов В.В. Организационно-экономическая модель формирования и регулирования рынка инноваций пищевой промышленности ЦФО. Инновационная экономика: перспективы

развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 279-295.

46. Филатов В.В. Современные подходы к управлению инновационной деятельностью промышленных предприятий. В сборнике: Наука сегодня: теория, методология, практика, проблематика. Сборник научных докладов. Sp. z o.o. «Diamond trading tour». 2014. С. 34-39.

47. Влияние инноваций на конкурентоспособность российских предприятий. Мухина Т.Н., Минайченкова Е.И., Филатов В.В. Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 3. С. 359-374.

48. Актуальные проблемы осуществления управленческих нововведений на предприятиях малого бизнеса. Мухина Т.Н., Минайченкова Е.И., Филатов В.В. Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 4. С. 245-257.

49. Статистические модели принятия решений в управлении эффективными инновационными технологиями автоматизации процессов и производств. Воробьева А.В., Коваленко И.Л., Стоякова К.Л., Воробьев Д.И., Ибраев Р.Р. Естественные и технические науки. 2013. № 5 (67). С. 306-309.

50. Женжебир В.Н. Механизмы и функции рынка отраслевых инноваций. Сб. науч. тр. по мат. X междунар. междисц. фор. мол. уч. «Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития», Калининград: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.40-74

51. Пшава Т.С. Регулирование потребительского рынка отраслевых инноваций. Сб. науч. тр. по мат. X междунар. междисц. фор. мол. уч. «Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития», Калининград: НОО

«Профессиональная наука», 2017, С.75-107

52. Фадеев А.С. Роль рынка отраслевых инноваций в развитии малого предпринимательства. Сб. науч. тр. по мат. X междунар. междисц. фор. мол. уч. «Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития», Калининград: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.113-142

53. Филатов В.В. Организационно- экономические механизмы формирования портфеля инноваций и стратегии развития производства. X междунар. междисц. фор. мол. уч. «Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития», Калининград: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.143-177

54. Женжебир В.Н. Управление лицензионной деятельностью инновационных предприятий. Сб. науч. тр. по мат. III междунар. междисц. фор. мол. уч. «Экономика, управление и финансы: современные теории и практические разработки», Москва: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.21-57

55. Пшава Т.С. Методы и особенности прогнозирования рынка отраслевых инноваций. Сб. науч. тр. по мат. III междунар. междисц. фор. мол. уч. «Экономика, управление и финансы: современные теории и практические разработки», Москва: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.114-149

56. Фадеев А.С. Управление инновационной деятельностью промышленных предприятий. Сб. науч. тр. по мат. III междунар. междисц. фор. мол. уч. «Экономика, управление и финансы: современные теории и практические разработки», Москва: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.150-185

57. Филатов В.В. Организационно- экономические механизмы

инновационного предпринимательства. X Сб. науч. тр. по мат. III междунар. междисц. фор. мол. уч. «Экономика, управление и финансы: современные теории и практические разработки», Москва: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.186-221

58. Женжебир В.Н. Рыночные направления развития машиностроительного комплекса. Сб. науч. тр. по мат. I междунар. междисц. фор. мол. уч. «Наука и технологии - ключевой фактор развития стран и регионов», Екатеринбург: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.5-39

59. Пшава Т.С. Факторы, определяющие отраслевое развитие машиностроительного комплекса. Сб. науч. тр. по мат. I междунар. междисц. фор. мол. уч. «Наука и технологии - ключевой фактор развития стран и регионов», Екатеринбург: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.40-74

60. Фадеев А.С. Государственное регулирование экономического роста в промышленности. Сб. науч. тр. по мат. I междунар. междисц. фор. мол. уч. «Наука и технологии - ключевой фактор развития стран и регионов», Екатеринбург: НОО «Профессиональная наука», 2017, С.75-109

61. Язев Г.В. Управление инновационными рисками как средство развития малого бизнеса в регионах России. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет технологий и управления. Москва, 2011

62. Воробьев Д.И. Регулирование и автоматизация инновационных проектов в условиях кризиса. Сб. науч. тр. по мат. I междунар. науч. практ. конф. «Экономическое регулирование и финансы: современные направления развития», Казань: НОО

«Профессиональная наука», 2017

63. Пшава Т.С. Экономическое регулирование жизненного цикла инновационных проектов и товаров. Сб. науч. тр. по мат. I междунар. науч. практ. конф. «Экономическое регулирование и финансы: современные направления развития», Казань: НОО «Профессиональная наука», 2017

64. Язев Г.В. Управление инновационными рисками как средство развития малого бизнеса в регионах России. Инновационный менеджмент. 2013. № 5. С. 56.

65. Филатов В.В. Инжиниринг, реинжиниринг и приемы экономического регулирования в инновационном менеджменте. I междунар. науч. практ. конф. «Экономическое регулирование и финансы: современные направления развития», Казань: НОО «Профессиональная наука», 2017

66. Женжебир В.Н. Факторы устойчивого экономического развития промышленности. Сб. науч. тр. по мат. I междунар. науч. практ. конф. «Промышленность, сельское хозяйство, энергетика и инфраструктура: проблемы и векторы развития», Санкт-Петербург: НОО «Профессиональная наука», 2017

67. Пшава Т.С. Методические подходы к оценке инновационного потенциала промышленного предприятия. Сб. науч. тр. по мат. I междунар. науч. практ. конф. «Промышленность, сельское хозяйство, энергетика и инфраструктура: проблемы и векторы развития», Санкт-Петербург: НОО «Профессиональная наука», 2017

68. Язев Г.В. Управление инновационными рисками как средство развития малого бизнеса в регионах России. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет технологий и управления. Москва, 2011

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>

69. Филатов В.В. Особенности регулирования экономики АПК. I междунар. науч. практ. конф. «Промышленность, сельское хозяйство, энергетика и инфраструктура: проблемы и векторы развития», Санкт-Петербург: НОО «Профессиональная наука», 2017

УДК 332.146.2

Пшава Т.С. Экономическое регулирование жизненного цикла инновационных проектов и товаров

Economic regulation of the life cycle of innovative projects and
products

Пшава Татьяна Станиславовна,
Кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Менеджмента,
государственного и муниципального управления»,
Московский государственный университет
технологий и управления им. К.Г. Разумовского (ПКУ)

Pshava Tatiana Stanislavovna
The candidate of pedagogical Sciences, associate Professor,
Department of Management, state and municipal management
Moscow state University
technology and management. K. G. Razumovsky (PKU)

Аннотация. В работе рассмотрены вопросы экономического регулирования жизненного цикла инновационных проектов и товаров. Показано, что жизненный цикл инновационного проекта является исходным понятием для исследования проблем финансирования работ по проекту и принятия соответствующих решений. Жизненный цикл инновационного проекта является важнейшей составляющей в управлении проектами. От того, насколько эффективно организован процесс управления по всем стадиям жизненного цикла проекта, зависит и судьба проекта.

Ключевые слова: механизмы, функции, рынок, регулирование, оценка, риск, инновационный проект.

Abstract. The paper considers the economic regulation of the life cycle of innovative projects and products. It is shown that the life cycle of the innovative project is the initial concept for the study of problems of financing of the project and making appropriate decisions. The life cycle of an innovation project is a critical component in project management. To how well organized the management process in all phases of the project life cycle, depends on the fate of the project.

Keywords: mechanisms, functions, markets, regulation, valuation, risk, innovative project.

Эффективность и устойчивость деятельности современной организации во многом определяется качеством осуществляемых управленческих мероприятий в сфере руководства проектным циклом.

Компетентное управление проектным циклом является показателем правильного направления стратегического развития в соответствии с имеющимися возможностями[1].

Поскольку сегодня каждая организация, прежде чем приступить к осуществлению деятельности занимается проектным планированием, осуществляет все шаги предприятия в соответствии с четко поставленным планом, то качественное управление проектным циклом является очень актуальным вопросом в нынешних условиях оперирования предприятий в любой сфере хозяйствования[2].

В течение последних десятилетий сформировалась новая научная дисциплина – управление проектами (project management) – раздел теории управления социально-экономическими системами, изучающий методы, формы, средства наиболее эффективного и рационального управления изменениями. Прежде чем приступить к анализу основных характеристик и наиболее важных составляющих жизненного цикла проекта как основной темы изучения работы, необходимо остановиться на понятии проект, что оно означает, что в себя включает, и что вообще представляет собой проект[3].

В управлении проектами используется несколько различных концепций понятия «проект», и каждая из них отражает специфику отрасли, которая эту концепцию выдвигает. Наиболее приемлемой и отвечающей самой сути проекта представляется следующая, достаточно универсальная, концепция, что проект – это изменение или реформирование существующей системы, при этом изменение имеет цели, базу ресурсов, временные рамки ожидания конечного результата и требования к нему[4].

Некоторые специалисты понятие «проект» обозначают как совершенно новый и неповторимый объем работ (процесс и результат),

который будет существовать в единственном экземпляре. В неповторимости и возможности существования в единственном экземпляре выражается главная суть понятия «проект». Любая выполненная работа, результаты которой будут только в единственном варианте, может считаться проектом. Например, проведение крупного международного мероприятия считается проектом, так как проводится он всего один раз, по этому плану мероприятия больше проводиться не будут[5].

Процесс реализации любого проекта протекает во времени и представляет собой ряд следующих друг за другом стадий. Полная их совокупность и составляет жизненный цикл проекта. Нет возможности говорить об универсальном жизненном цикле в силу того, что все проекты различны, и его специфика будет определяться условиями каждого конкретного проекта[6].

Также жизненный цикл проекта определяют как промежуток времени между моментом появления проекта и моментом его ликвидации. Понятие жизненного цикла проекта – одно из наиболее важных аспектов управления проектами. В методологии управления проектами понятие жизненного цикла проекта играет довольно большую роль, которая заключается в следующем: жизненный цикл влияет на продолжительность проекта, так как определяет его начало и завершение; на основе жизненного цикла проекта определяется структура и перечень работ по проекту; с помощью жизненного цикла проекта формируются статьи затрат и занятости персонала проекта; жизненный цикл помогает детализировать основные этапы, а также установление контроля [7].

Как уже отмечалось, жизненный цикл проекта является важнейшей составляющей в управлении проектами. От того, насколько

эффективно организован процесс управления по всем стадиям жизненного цикла проекта, зависит и судьба проекта.

Понятие жизненного цикла проекта является одним из важнейших для менеджера, поскольку именно текущая стадия определяет задачи и виды деятельности менеджера, используемые методики и инструментальные средства. Жизненный цикл проекта является исходным понятием для исследования проблем финансирования работ по проекту и принятия соответствующих решений[8].

Для деловых людей начало проекта связано с началом его реализации и началом вложения денежных средств в его выполнение. Важнейшим элементом жизненного цикла проекта являются участники проекта. Участники проекта - это основной элемент его структуры, который обеспечивает реализацию замысла проекта[9].

Уровень затрат и численность задействованного персонала невелики в начале, увеличиваются по ходу выполнения проекта и быстро падают на завершающем этапе проекта. Уровень неуверенности и, следовательно, риск недостижения целей наиболее велики в начале проекта. Уверенность в завершении проекта, как правило, увеличивается по ходу выполнения проекта[10].

Способность участников проекта повлиять на конечные характеристики продукта проекта и окончательную стоимость проекта максимальны в начале проекта и уменьшаются по ходу выполнения проекта. Главная причина этого состоит в том, что стоимость внесения изменений в проект и исправления ошибок в общем случае возрастает по ходу выполнения проекта[11].

Иногда люди не вполне отчетливо различают работы по управлению проектом и работы жизненного цикла проекта, так как для

успешного выполнения проекта необходимы работы обоих видов. Основное различие между ними заключается в том, что управление проектом сосредоточено на определении, планировании, мониторинге и контроле, а также на закрытии проекта. Работы же, связанные с фактическим созданием результатов поставки проекта, принято относить к "жизненному циклу" проекта. В процессе управления проектом создается его график, но подавляющее большинство работ в этом графике составляют именно работы жизненного цикла проекта, в результате выполнения которых появляется выходная продукция[12].

Несмотря на уникальность всех проектов, подобно тому, как существуют общие процессы управления, применимые к большинству проектов, существуют также и общие модели, которые могут служить руководством по определению жизненного цикла большинства проектов. Эти общие модели ценны тем, что экономят время проектным командам при разработке графика проекта[13].

Примером одной из моделей жизненного цикла является распространенная классическая модель "водопад". Эта модель представляет базовый подход, который может применяться в любом проекте. Чаще всего Вам приходится начинать с понимания требований к результату проекта, затем следуют проектирование результата, создание и тестирование результата, и завершаете Вы внедрением результата. Каждая из этих областей концентрации внимания называется фазой (фаза анализа, фаза проектирования, фаза реализации и т.д.). Классический "водопадный" подход - это модель жизненного цикла, которую Вы, вероятно, сможете применить, ничего не зная о методологиях и планируя проект "с чистого листа"[14].

Водопадная (каскадная) схема включает несколько важных операций, применимых ко всем проектам: составление плана действий

по разработке системы; планирование работ, связанных с каждым действием; применение операции отслеживания хода выполнения действий с контрольными этапами[15].

В то время, как "водопад" универсален и может применяться в любом проекте, другие модели жизненного цикла могут оказаться более результативными и эффективными в зависимости от характеристик проекта. Например, если Вы устанавливаете пакет программного обеспечения, Вы пропускаете фазы проектирования и реализации. Подобным же образом, если Вы занимаетесь опытно-конструкторскими разработками, Вы можете использовать специфическую модель жизненного цикла R&D проекта, учитывающую, что проделанная работа или часть ее может пойти в мусорную корзину. Другие важные модели жизненного цикла могут использоваться для ускорения проектов определенного вида. Проекты в области информационных технологий, к примеру, часто используют итеративную либо быструю (Agile development) разработку[16]

Универсального подхода к разделению процесса реализации проекта на фазы не существует. Решая для себя такую задачу, участники проекта должны руководствоваться своей ролью в проекте, своим опытом и конкретными условиями выполнения проекта. Переходы от одного этапа к другому редко четко определены, за исключением тех случаев, когда они формально разделяются принятием предложения или получением разрешения на продолжение работы. Поэтому на практике деление проекта на фазы может быть самым разнообразным - лишь бы такое деление выявляло некоторые важные контрольные точки ("вехи"), во время прохождения которых просматривается дополнительная информация и оцениваются возможные направления развития проекта[17].

В свою очередь, каждая выделенная фаза (этап) может делиться на фазы (этапы) следующего уровня (подфазы, подэтапы) и т.д. Применительно к очень крупным проектам, например, строительству метрополитена, освоению нефтегазового месторождения и т.п. количество фаз и этапов их реализации может быть увеличено. Выделение дополнительных этапов в крупных проектах связано не только с большой продолжительностью строительства этих объектов (10-15 лет), но и необходимостью более тщательного согласования действий организаций - участников проекта[18].

Вся деятельность по проекту протекает взаимозависимо во времени и пространстве. Однако обеспечить однозначное распределение фаз и этапов выполнения проекта в логической и временной последовательности практически невозможно. Связанные с этим проблемы решаются с помощью опыта, знаний и искусства специалистов, работающих над проектом[19].

Окружение, в котором выполняются проекты и управление проектами, шире, чем окружение, непосредственно затрагивающее сам проект. Команда управления проектом должна учитывать эту более широкую среду и выбирать такие фазы жизненного цикла, процессы, инструменты и методы, которые наиболее удачно подходят для проекта. Менеджеры проекта или организация могут разделить проект на фазы, чтобы обеспечить более качественное управление с соответствующими отсылками на текущие операции исполняющей организации. Совокупность этих фаз составляет жизненный цикл проекта[20].

Переход из одной фазы в другую в пределах жизненного цикла проекта обычно подразумевает некую форму технической передачи или сдачи результатов, и часто именно это указывает на переход от

фазы к фазе. Результаты поставки одной фазы обычно проверяются на предмет завершенности и точности и проходят процедуру одобрения, прежде чем начнутся работы следующей фазы. Однако иногда фаза может начаться до одобрения результатов поставки предшествующей фазы в тех случаях, когда сопутствующий этому риск рассматривается как приемлемый. Такая практика наложения фаз, обычно выполняемых последовательно, является примером применения метода сжатия расписания, который называется "быстрый проход"[21].

Не существует одного наилучшего способа определить идеальный жизненный цикл проекта. У некоторых организаций есть принятые принципы, согласно которым для всех проектов предполагается одинаковый жизненный цикл, в то время как другие организации позволяют команде управления проектом выбирать жизненный цикл, наиболее подходящий для своего проекта. Общеотраслевые принципы часто обуславливают использование предпочтительного жизненного цикла в этой отрасли[22].

Жизненный цикл проекта обычно определяет следующее: какие технические работы должны быть проведены в каждой фазе (например, в какой фазе должно быть проведено проектирование?); в какой момент каждой фазы должны быть получены результаты поставки и как проходит проверка и подтверждение каждого результата поставки; кто участвует в каждой фазе (например, одновременно проводимые инженерные работы требуют, чтобы те, кто их выполняют, участвовали в определении требований и проектировании); как контролировать и подтверждать каждую фазу[23].

Описания жизненных циклов проектов могут быть как весьма обобщенными, так и в высшей степени подробными. Очень подробные описания жизненных циклов проектов могут включать формы,

диаграммы и контрольные списки в целях структурирования и управления. Многие жизненные циклы проектов имеют ряд общих характеристик. Фазы обычно идут последовательно и ограничиваются передачей технической информации или сдачей технического элемента[24].

Лишь немногие жизненные циклы проектов идентичны друг другу, хотя во многих случаях жизненные циклы проектов включают в себя фазы со схожими названиями и схожими результатами поставки. Некоторые жизненные циклы состоят из 4 или 5 фаз, но некоторые имеют 9 фаз и более. Даже в пределах одной области приложения могут существовать значительные различия. В одной организации жизненный цикл разработки программного обеспечения может включать только одну фазу создания продукта, а в другой могут выделяться отдельные фазы для разработки архитектуры и окончательной доводки. У подпроектов также могут быть разные жизненные циклы[25].

Например, архитектурная фирма, получившая заказ на проектирование нового офисного здания, участвует в двух фазах проекта заказчика: сначала на этапе проектных работ – в фазе определения, а затем на этапе надзора за строительными работами – в фазе реализации. При этом собственно проектирование здания – это отдельный проект архитектурной фирмы, имеющий свои фазы: разработку концепции, определение, реализацию, завершение. Архитектурная фирма может даже рассматривать проектирование здания и надзор за строительными работами как отдельные проекты со своим собственным набором фаз[26].

Можно выделить четыре фазы жизненного цикла проекта: фаза 1 - предынвестиционные исследования; фаза 2 - инвестирование; фаза 3

- эксплуатация проекта; фаза 4 - послеинвестиционные исследования[27].

Предынвестиционные исследования. Фаза предшествует основному объему инвестиций. На этом этапе осуществляется анализ альтернативных вариантов проекта, выбирается наиболее удачный, выполняется технико-экономическое обоснование, проводятся маркетинговые исследования, осуществляется выбор поставщиков, сырья и оборудования, ведутся переговоры с потенциальными инвесторами и участниками проекта, осуществляется юридическое оформление проекта (регистрация предприятия, оформление контрактов и т.п.) и проводится эмиссия акций и других ценных бумаг[28].

Предынвестиционные исследования включают процесс подготовки большого объема документов, в том числе: план-схема проекта, организационный договор между участниками проекта, инженерно-техническое заключение, отчет о результатах анализа альтернативных вариантов, отчет об аудиторской проверке финансового состояния инициатора проекта, технико-экономическое обоснование проекта, доклад-резюме технико-экономического обоснования проекта, экспертное заключение консалтинговой фирмы, экспертное заключение инвестора, договор о финансировании проекта. Наличие полного набора этих документов отражает тщательность подготовки проекта и снижает риск его осуществления[29].

Инвестирование. Принципиальное отличие этой фазы развития состоит, с одной стороны, в том, что начинают предприниматься действия, требующие гораздо больших затрат и носящие уже необратимый характер (закупка оборудования, материалов или строительство), а с другой - проект еще не в состоянии обеспечить свое

развитие за счет собственных средств. На этой фазе формируются постоянные активы предприятия. На стадии осуществляются контроль и наблюдение за всеми видами работ или деятельности по мере прогресса проекта, а также инспекция и контроль органами надзора в стране, где ведутся работы, или внешними финансовыми агентствами. Порядок проведения инспекции и контроля должен быть согласован на стадии переговоров[30].

Эксплуатация проекта. Этот период характеризуется началом производства продукции или оказания услуг и соответствующими поступлениями и текущими издержками.

Послеинвестиционные исследования, завершающая оценка, по существу, устанавливает, насколько план проекта соответствует условиям, в которых проект осуществлялся и эксплуатировался, а также каким оказался вклад плана проекта в воздействие работающего проекта на экономику и другие аспекты. Завершающая оценка преимущественно ведется тогда, когда проект после осуществления находился в эксплуатации от 2 до 3 лет[31].

Жизненный цикл проекта принято делить на фазы, фазы - на стадии. Стадии жизненного цикла проекта могут различаться в зависимости от сферы деятельности и принятой системы организации работ. Однако, у каждого проекта можно выделить начальную стадию, стадию реализации проекта и стадию завершения работ по проекту. Это может показаться очевидным, но понятие жизненного цикла проекта является одним из важнейших для руководителя (менеджера) проекта, поскольку именно текущая стадия определяет задачи и виды деятельности, используемые методики и инструментальные средства[32].

Руководители проектов разбивают цикл жизни проекта на этапы различными способами. Например, в проектах по разработке программного обеспечения часто выделяются такие этапы как осознание потребности в информационной системе, формулирование требований, проектирование системы, кодирование, тестирование, эксплуатационная поддержка. Однако, наиболее традиционным является разбиение проекта на четыре крупных этапа: формулирование проекта, планирование, осуществление, завершение[33].

1. Формулирование проекта. Этот этап подразумевает функцию инициации проекта. На этом этапе идея проекта находит "текстуальное" воплощение, проводится изучение проблемы (формулирование целей и задач проекта, внутреннего потенциала команды и имеющегося задела) и поиск источников финансирования. Эффективное исследование темы и фондов поможет спланировать выполнение проекта и его бюджет[33].

2. Планирование. Планирование в том или ином виде производится в течении всего срока реализации проекта. В самом начале жизненного цикла проекта обычно разрабатывается неофициальный предварительный план - грубое представление о том, что потребуются выполнить в случае реализации проекта. Решение о финансировании проекта в значительной степени основывается на оценках предварительного плана. Формальное и детальное планирование проекта начинается после принятия решения о его реализации. Определяются ключевые точки (вехи) проекта, формулируются задачи (работы) и их взаимная зависимость. На этом этапе часто используются системы для управления проектами, предоставляющие руководителю проекта набор средств для разработки формального плана: средства построения иерархической структуры

работ, сетевые графики и диаграммы Гантта, гистограммы ресурсов. Как правило план проекта не остается неизменным, и по мере осуществления проекта подвергается постоянной корректировке с учетом текущей ситуации[34].

3. Осуществление. После утверждения формального плана на руководителя (менеджера) проекта ложится задача по его реализации. По мере осуществления проекта руководитель должен постоянно контролировать ход работ. Контроль заключается в сборе фактических данных о ходе работ и сравнении их с плановыми. На практике отклонения между плановыми и фактическими показателями случаются всегда. Поэтому, задачей менеджера является анализ возможного влияния отклонений в выполненных объемах работ на ход реализации проекта в целом и в выработке соответствующих управленческих решений. Например, если отставание от графика выходит за приемлемый уровень отклонения, может быть принято решение об ускорении выполнения определенных критических задач, за счет выделения на них большего объема ресурсов (естественно в пределах выделенного финансирования)[35].

4. Завершение. Рано или поздно, но проект заканчивается. Проект заканчивается когда истекает его срок и достигнуты поставленные перед ним цели. Иногда окончание проекта бывает внезапным и преждевременным, как в тех случаях, когда принимается решение прекратить проект до его завершения по графику. Как бы то ни было, но когда проект заканчивается, его руководитель должен выполнить ряд мероприятий, завершающих проект. Их конкретный набор зависит от характера самого проекта. Если в проекте использовалось оборудование, надо произвести его инвентаризацию и, возможно, передать его для нового применения. В случае подрядных проектов

надо определить, удовлетворяют ли результаты условиям подряда или контракта. Особое внимание руководитель проекта должен обратить на подготовку заключительного отчета. В этапах выполнения проекта принимаются решения: нужно продолжать или скорректировать задания; не надо ли уточнить последний этап; форма завершения последнего этапа[36].

Подразделение на стадии позволяет контролировать ход выполнения проекта. Все разделение проекта на этапы должно быть тщательно продумано. Одной из причин неудач в реализации проекта является нечеткая организация сотрудничества и согласованности внутри рабочей группы, а также между рабочей группой и организацией[37].

Жизненный цикл инновационного товара (далее - ЖЦТ) - время с момента первоначального появления товара на рынке до прекращения его реализации. ЖЦТ - это модель реакции рынка на товар во времени, где независимой переменной является время, а зависимой - объем продаж, затраты и прибыль. На ЖЦТ могут оказывать влияние внешние факторы маркетинговой среды (макросреда), микросреда, маркетинговая активность предприятия. Кривая ЖЦТ может быть построена как для конкретной ассортиментной группы, так и для всего товарного рынка[38].

Этап выведения инновационного товара на рынок. Характеризуется медленным ростом объема продаж. Прибыль отсутствует. Такое положение объясняется следующими факторами: перед фирмой могут возникнуть проблемы технологии. Например: ее неосвоенность; сбытовые сети проявляют осторожность к новому товару, который не доказал еще своей эффективности; потенциальных покупателей инновационного товара мало, так как существуют

различные степени адаптации покупателей к новому товару; товары-заменители могут составлять очень сильную конкуренцию и тем самым замедлить развитие спроса. Чем короче данный этап, тем лучше, так как затраты очень велики и состоят из высоких затрат на производство, НИОКР, стимулирование сбыта. Цель маркетинга на этом этапе носит информационный и образовательный характер [39].

Этап роста. Характеризуется быстрым ростом объемов продаж, так как первые удовлетворенные покупатели совершают повторные покупки и рассказывают всем о новом товаре (следовательно, резко возрастает уровень охвата рынка). Товар широко представлен в местах продаж и доступен для покупателей. Выход на рынок новых конкурентов вынуждает усиливать маркетинговые коммуникации. На данном этапе постоянно снижаются издержки производства (за счет увеличения его объемов), цены имеют тенденцию к снижению, следовательно, маркетинговые расходы распределяются на все увеличивающиеся объемы продаж. Появляется прибыль. Цели маркетинга на данном этапе: максимизация уровня охвата рынка; создание сильного образа марки; модификации инновационного товара (расширение и углубление ассортимента)[40].

Этап зрелости. Характеризуется замедлением роста продаж и их стабилизацией на определенном уровне. Данный этап обычно самый продолжительный. Причины стабилизации спроса: уровень охвата рынка и уровень проникновения на рынок достаточно велики (за счет сегментирования покупателей и дифференциации товаров). Покрытие рынка сбытовыми сетями не может увеличиваться далее. Технологии стабилизированы (возможны лишь незначительные модификации). Цели маркетинга на данном этапе: увеличить долю рынка и добиться устойчивого конкурентного преимущества (через имидж,

стимулирование сбыта и цену); искать новые рыночные ниши и сегменты[41].

Этап упадка. Характеризуется снижением объемов продаж и прибыли. Интенсивные маркетинговые усилия не способны привести к положительной динамике объемов продаж. Основными причинами "старения" инновационного товара на рынке являются такие, как появление принципиально новых товаров под влиянием НТП; предпочтения и вкусы покупателей модифицируются, и товар становится непривлекательным. Социальные, экономические и политические изменения среды, такие как изменение норм безопасности, гигиены, экологической защиты, делают товары запрещенными или устаревшими. Возможности фирмы на данном этапе: остаться на рынке и поддерживать товаром существующий спрос. Прекратить выпуск товара. Уйти с данным товаром на другие географические рынки, где имеется неудовлетворенный спрос на этот товар. ЖЦТ не является фиксированным. Даже на этапе роста возможна стагнация и упадки. На кривую ЖЦТ марки оказывают большое влияние конкуренция, а именно соотношение между суммарными маркетинговыми усилиями применительно к этой марке и к конкурирующим маркам [42].

Виды ЖЦТ могут быть следующими: традиционный; классический; сезонная кривая; "ностальгия"; "провал" и т.п. Кривая ЖЦТ может быть изменена усилиями предприятия. Таким образом, можно сделать следующие выводы: экономическая и конкурентная среда изменяется на каждом этапе ЖЦТ; структура издержек и прибыли на разных этапах ЖЦТ различна; для каждого этапа определяется приоритетная стратегическая цель; маркетинговая деятельность адаптируется к каждому конкретному этапу ЖЦТ[43].

При творческом отношении к теории ЖЦТ она может быть использована для решения широкого диапазона практических дел – от создания новых перспективных товаров, умелого воздействия на них на всех фазах и до своевременного изъятия из ассортимента товаров, исчерпавших рыночные возможности. Учитывая, что в зависимости от категории инновационного товара виды жизненных циклов могут значительно различаться, товаропроизводитель должен учитывать специфику ЖЦТ именно своих конкретных товаров, а не использовать усредненную (обобщенную) кривую ЖЦТ[44].

Маркетинговая деятельность фирмы должна основываться на особенностях поведения инновационного товара на отдельных фазах жизненного цикла, учитывая такие важные характеристики, как динамика спроса (продаж), покупательское поведение потребителей, тенденции формирования ассортимента, динамика цен, прибыли, конкуренции и др. Особое внимание желательно уделить покупательскому поведению групп потенциальных потребителей инновационного товара фирмы применительно к фазам цикла и к степени адаптации этих групп к товару на отдельных фазах. Следует учитывать, что инноваторы, т.е. те, кто приобретает новый товар уже на фазе его введения на рынок, составляют всего 2-3% всех будущих покупателей, но их значимость весьма велика. Вместе со своими ранними последователями инноваторы определяют коммерческий успех (или неудачу) нового товара, а полный успех обеспечивают покупатели, появляющиеся на фазе зрелости инновационного товара и насыщения рынка [45].

Основную массу прибыли от реализации инновационного товара (60-80%) получают в фазах зрелости инновационного товара и насыщения рынка. Это требует соответствующей тактики

маркетингового обеспечения на этих фазах. К тому же повсеместно проявляющаяся за последние десятилетия тенденция сокращения ЖЦ отдельных товаров, а, следовательно, и отдельных фаз этого цикла, заставляет интенсифицировать весь процесс создания инновационного товара и его рыночной реализации. Все затраты, связанные с ЖЦТ, должны быть полностью покрыты; более того, должна быть получена прибыль не ниже среднеотраслевой[46].

Тот факт, что продажная цена изделия соотносится с затратами на его потребление (эксплуатацию) примерно 1:10-1:20, позволяет сделать два главных вывода, имеющих высокую практическую значимость: крайне важно повышать значимость и эффективность исследований и разработок с целью создания новых товаров, имеющих действительно высокую потребительскую ценность; «эпицентр» маркетинговых усилий должен постепенно смещаться в область, связанную с бесперебойным, высококачественным обеспечением процесса потребления реализованного инновационного товара (гарантийное и постгарантийное обслуживание, сервис; рекламирование и стимулирование сервиса и работы сервисных подразделений; реклама товаров, для которых характерны пониженный расход топлива, электроэнергии, надежность в работе, пониженная потребность в техобслуживании и др.)[47].

Теория ЖЦТ имеет большой практический смысл, творческое следование которому позволяет товаропроизводителям целенаправленно разрабатывать и осуществлять товарную политику, оценивать поведение своих товаров на рынке, более плотно использовать весь потенциал маркетинга[48].

С помощью теории ЖЦТ можно автоматически прогнозировать ситуацию применительно к любому товару. Но если менеджеры фирмы

будут механически следовать этой теории, то на фазе зрелости товар может быть лишен маркетинговой поддержки, а освободившиеся средства направлены на разработку товара-заменителя. Однако без надлежащей маркетинговой поддержки продажи инновационного товара непременно снизятся и возникнет срочная необходимость форсировать выдвижение на рынок товара-заменителя, причем без дополнительной технической проверки и рыночных тестов, вследствие чего фирма может потерпеть неудачу [49].

Значение управления проектным циклом нельзя переоценить. От того, насколько эффективно налажен процесс управления жизненным циклом, зависит судьба проекта в целом. Для менеджера понятие жизненного цикла проекта является важнейшим понятием, поскольку управленец в процессе осуществления деятельности руководствуется задачами и видами методик и инструментальных средств, определяемых текущей стадией жизненного цикла[50].

Проектный цикл способствует оптимизации прилагаемых усилий, позволяет определить продолжительность проекта (его начало и конец), с помощью жизненного цикла проекта формируются статьи затрат и занятости персонала проекта, проектный цикл помогает уточнить основные этапы цикла, способствует установлению контроля над процессом реализации проекта. Также на основе проектного цикла определяется структура и перечень работ по проекту[51].

Также необходимо отметить, что важнейшим элементом проектного цикла являются участники проекта, по сути - это решающий, определяющий элемент проекта, поскольку именно участники проекта занимается осуществлением замысла проекта, его реализацией[52].

Таким образом, важность категории жизненного цикла проекта нельзя не отметить, именно через призму проектного цикла осуществляется весь спектр работ, необходимость компетентного управления проектом на различных этапах цикла обуславливает эффективность функционирования организации в целом и качества тех результатов, которые она показывает.

Библиографический список

1. Инновационный менеджмент Филатов В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Фадеев А.С. и др., Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2018
2. Менеджмент Филатов В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Фадеев А.С. и др., Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2017
3. Аналитический инструментарий стратегического менеджмента. Филатов В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Фадеев А.С. и др., Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2017
4. Машиностроительный комплекс РФ: отраслевые, региональные и стратегические аспекты развития. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Шленов Ю.В., Воробьёв Д.И., Дорофеев А.Ю., Долгова В.Н., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Фёдоров Б.К., Шестов А.В. Курск, 2017
5. Управленческое консультирование: менеджмент-консалтинг. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Дорофеев А.Ю., Долгова В.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Положенцева И.В., Лочан С.А., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Шестов А.В. Курск, 2017.
6. Менеджмент традиционные и современные модели. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Галицкий Ю.А., Долгова В.Н., Дорофеев А.Ю., Женжебир В.Н., Кобиашвили Н.А., Князев В.В., Лочан С.А., Медведев

В.М., Минайченкова Е.И., Мухина Т.Н., Петросян Д.С., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Шестов А.В. Справочник / Москва, 2017

7. Филатов В.В. Методология формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. Монография / Москва, 2016.

8. Методология управления экономической интеграцией и концентрацией на примере организации вертикально - интегрированного холдинга. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Диброва Ж.Н., Денисов М.А., Трифонов Р.Н., Медведев В.М., Фадеев А.С., Князев В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Галицкий Ю.А., Борисова Т.А., Подлесная Л.В., Шестов А.В. Курск, 2016.

9. Филатов В.В. Методологические модели формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы пищевой промышленности. Монография / Москва, 2016.

10. Методология ценообразования инновационных проектов и научно- исследовательских работ, выполняемых по госзаказу органов исполнительной власти. Алексеев А.Е., Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н., Дорофеев А.Ю., Денисов М.А., Маёрина Е.С., Положенцева И.В., Фадеев А.С. Коллективная монография / Москва, 2016.

11. Совершенствование стратегического управления предприятия на основе ситуационного анализа и сбалансированной системы показателей. Филатов В.В., Диброва Ж.Н., Медведев В.М., Женжебир В.Н., Князев В.В., Кобулов Б.А., Паластина И.П., Положенцева И.В., Кобиашвили Н.А., Фадеев А.С., Шестов А.В. Коллективная монография / Москва, 2015.

12. Управление хозяйственными связями предприятия с поставщиками и потребителями. Филатов В.В., Медведев В.М., Князев

В.В., Фадеев А.С., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Шестов А.В., Подлесная Л.В. Москва, 2015.

13. Научно-техническое развитие как инновационный фактор экономического роста. Ашальян Л.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Паластина И.П., Положенцева И.В., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Коллективная монография / Министерство образования и науки РФ, ФБГОУ ВПО "Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского, Московский авиационный институт (Национальный исследовательский университет) (МАИ), Московский государственный технический университет им. Баумана. Москва, 2014.

14. Роль международных платежных систем в экономике России. Филатов В.В., Трифонов Р.Н., Положенцева И.В., Князев В.В., Кобулов Б.А., Шестов А.В. Коллективная монография. / Министерство образования и науки РФ, ФГБОУ ВО Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского. Москва, 2014.

15. Региональные аспекты управления ипотечными кредитными рынками в субъектах РФ и муниципальных образованиях. Филатов В.В., Князев В.В., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Шестов А.В. Москва, 2014.

16. Управление лицензионной деятельностью: вопросы теории и практики. Ашальян Л.Н., Дадугин М.В., Диброва Ж.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Пшава Т.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Москва, 2013.

17. Филатов В.В., Шестов А.В. Современные тенденции развития отраслей легкой промышленности: региональный, стратегический, инновационный аспект. Москва, 2013.

18. Филатов В.В. Концептуальные вопросы активизации инновационной деятельности в Российской Федерации. Москва, 2013.

19. Проблемы фирмирования инновационной экономики. Баранников А.А., Бузу О.В., Гусар С.А., Дорофеев А.Ю., Михайлушкин П.В., Ноздрин В.В., Сафаргалиев М.Ф., Соколов С.Н., Филатов В.В., Чабанюк О.В., Черкасов М.Н., Чернов С.С. Под общей редакцией С.С. Чернова. Новосибирск, 2012.

20. Филатов В.В. Управление инновационными рисками. Учебно-методический комплекс дисциплины. Направление подготовки магистров: 080200.68 – "Общий и стратегический менеджмент" / Курск, 2012.

21. Инновационный менеджмент. Филатов В.В., Кобулов Б.А., Положенцева И.В. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО / Москва, 2011.

22. Филатов В.В. Управление государственной инновационной политикой РФ с учетом влияния глобализации на структурную экономику России на современном этапе. Монография; М-во образования и науки РФ, ФБГОУ ВПО "Московский гос. ун-т технологий и упр. им. К. Г. Разумовского", Ин-т "Менеджмента", Каф. "Менеджмента". Москва, 2011.

23. Филатов В.В. Региональные аспекты управления инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов СНГ в условиях экономической нестабильности. Монография; М-во образования и науки РФ, ГОУ ВПО "Московский гос. ун-т технологий и упр. им. К. Г.

Разумовского", Ин-т "Экономики и бизнеса", Каф. "Менеджмента". Москва, 2010.

24. Государственное и муниципальное управление. Филатов В.В., Долгова В.Н., Деева В.А., Князев В.В., Бачурин А.П., Медведева Т.Ю., Паластина И.П., Положенцева И.В., Женжебир В.Н. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО / Москва, 2010.

25. Филатов В.В. Управление венчурным капиталом, инновационным предпринимательством и трансфером инновационных технологий в региональных экономических системах РФ. Монография; Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО Московский гос. ун-т технологий и упр. (МГУТУ), Ин-т "Экономика, бизнеса и права", Каф. "менеджмента". Москва, 2009.

26. Филатов В.В. Управление инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов РФ, инновационными инфраструктурами и экономическим развитием региональных систем. Монография; Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО Московский гос. ун-т технологий и упр. (МГУТУ), Ин-т "Экономики, бизнеса и права", Каф. "Менеджмента". Москва, 2008.

27. Теоретические основы проектирования систем менеджмента производственных предприятий в условиях экономической нестабильности. Филатов В.В., Дорофеев А.Ю., Деева В.А., Князев В.В., Кобулов Б.А., Кобиашвили Н.А., Мухина Т.Н., Паластина И.П., Руденко О.Е., Осинская Т.В. Москва, 2008.

28. Российский торгово-экономический словарь. Агентова Г.В., Азарова В.В., Башина О.Э., Безряднова А.С., Булатецкий Ю.Е., Бурмистров В.Г., Вавилова Е.В., Васенева К.Г., Василевская Л.Ю., Ганцов Ш.К., Горина Г.А., Городецкая М.И., Дмитриева И.М.,

Женжебир В.Н., Жучков С.В., Зинчук Э.А., Калугина С.А., Карпенко Е.З., Карпова Е.В., Карпова Г.И. и др. Москва, 2005.

29. Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н. Оценка эффективности основных видов НИР. В сборнике: Внедрение результатов инновационных разработок: проблемы и перспективы. Сборник статей Международной научно-практической конференции : в 3 ч.. 2017. С. 14-19.

30. Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н. Влияние корпоративной стратегии на уровень конкурентоспособности компании. В сборнике: Актуальные проблемы и перспективы развития экономики в условиях модернизации. Сборник статей по итогам Международной научно - практической конференции. 2017. С. 26-30.

31. Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н. Внешние факторы, влияющие на эффективность инновационной деятельности. В сборнике: Наука, образование и инновации. Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции : в 3 ч.. 2017. С. 90-94

32. Женжебир В.Н., Петрова Л.П. Резервы фонда уценки. Журнал «Советская торговля».1988. № 7.

33. Женжебир В.Н., Орлов Я.Л. Торговля и рынок. Московская торговля. 2000. № 23. С. 3.

34. Женжебир В.Н., Орлов Я.Л. Торговля и рынок (продолжение). Московская торговля. 2000. № 24. С. 3.

35. Женжебир В.Н., Орлов Я.Л. На рыночные рельсы. Московская торговля. 2004. № 4.

36. Женжебир В.Н. Совершенствование подготовки менеджеров для внешнеэкономической деятельности организаций торговли. М.: Сборник «Подготовка менеджеров для сферы торговли», МГУК, 2002.

37. Женжебир В.Н. Новые направления рекламы в торговле – реклама в Интернете. М.: Вестник РГТЭУ, 2002.

38. Женжебир В.Н. Социально-экономические проблемы кадрового менеджмента в торговле в условиях рыночной экономики. В сб. мат. межд. конф. : «Румянцевские чтения. Модернизация экономики России: торгово-экономический, правовой и социальный контекст», РГТЭУ. 2003. С. 195-198.

39. Женжебир В.Н. Интернет-реклама в деятельности торговых организаций. В сб.: В сб. мат. межд. конф.: «Васильевские чтения. Национальные традиции в торговле, экономике, политике и культуре». РГТЭУ. 2003. С. 153-154.

40. Женжебир В.Н. Иностраные торговые компании в развитии потребительского рынка г. Москвы. В сб. мат. межд. конф.: «Румянцевские чтения. Экономика, государство и общество в XXI веке», РГТЭУ. 2004. С. 78-80.

41. Женжебир В.Н. Бизнес-модель как метод устойчивого ведения бизнеса в российских компаниях. В сб. мат. межд. конф.: «Васильевские чтения. Национальные традиции в торговле, экономике, политике и культуре», РГТЭУ. 2005.

42. Женжебир В.Н. Современные методы риск- менеджмента. В сб. мат. межд. конф.: «Румянцевские чтения. Экономика, государство и общество в XXI веке», РГТЭУ, 2006.

43. Женжебир В.Н. Социально-экономические проблемы совершенствования методологических основ определения потребностей в специалистах в условиях рыночной экономики. В сб. мат. межд. конф.: «Румянцевские чтения. Экономика, государство и общество в XXI веке», РГТЭУ. 2007.

44. Женжебир В.Н., Баженов Ю.К. К вопросу о классификации торговых предприятий. В сб. мат. межд. конф.: «Васильевские чтения. Ценности и интересы современного общества», РГТЭУ. 2008.

45. Воробьев Д.И. Тенденции и стратегические приоритеты, определяющие развития машиностроения в РФ. В сб.: Проблемы внедрения результатов инновационных разработок. Сб. ст. межд. науч.-практ. конф.. 2016. С. 28-34.

46. Воробьев Д.И. Особенности и формы внешней торговли оборудованием машиностроения. В сб.: Наука и инновации в современных условиях. Сб. ст. межд. науч.-практ. конф.: в 5 частях. 2016. С. 72-79.

47. Оценка эффективности базовых стандартов автоматизации бизнес-процессов. концепция интегрированных систем проектирования и управления/ Воробьева А.В., Коваленко И.Л., Стоякова К.Л., Воробьев Д.И., Ибраев Р.Р. Естественные и технические науки. 2013. № 5 (67). С. 290-293.

48. Статистические модели принятия решений в управлении эффективными инновационными технологиями автоматизации процессов и производств. Воробьева А.В., Коваленко И.Л., Стоякова К.Л., Воробьев Д.И., Ибраев Р.Р. Естественные и технические науки. 2013. № 5 (67). С. 306-309.

49. Интеллектуальные карты (смарт-карты) как один из основных методов защиты информации в автоматизированных информационных системах. Лобановская А.В., Овсянникова А.В., Воробьева А.В., Попович А.Э., Воробьев Д.И. Естественные и технические науки. 2016. № 4 (94). С. 245-247.

50. Меринов Д.И., Воробьев Д.И. Влияние различных факторов на относительные фазовые проницаемости коллекторов нефти и газа. Научный аспект. 2013. Т. 2. № 2 (6). С. 261-262.

51. Воробьев Д.И. Методологические основы оценки качества управленческой деятельности на промышленном предприятии. Экономические и гуманитарные науки. 2010. № 1 (216). С. 125-128.

52. Аветисян М.В., Князев В.В., Воробьев Д.И. Критерии качества управления. Инновации на основе информационных и коммуникационных технологий. 2008. № 1. С. 409-410.

УДК 338

Соколова Е.С., Рознина Н.В. Выявление признаков кризиса и экспресс-диагностика угрозы банкротства организации

Identifying signs of crisis and rapid diagnosis of the threat of bankruptcy of the organization

Соколова Евгения Сергеевна

Кандидат экономических наук, доцент
кафедры Бухгалтерского учёта и финансов
Курганской государственной сельскохозяйственной академии
им. Т.С. Мальцева

Рознина Нина Владимировна

Кандидат экономических наук, доцент
кафедры Бухгалтерского учёта и финансов
Курганской государственной сельскохозяйственной академии
им. Т.С. Мальцева

Sokolova Evgeniya Sergeevna

Candidate of economic Sciences, associate Professor
of the Department of Accounting and Finance
Kurgan state agricultural Academy them. T. S. Maltsev

Roznina Nina Vladimirovna

Candidate of economic Sciences, associate Professor
of the Department of Accounting and Finance
Kurgan state agricultural Academy them. T. S. Maltsev

Аннотация. В статье выявлены признаки кризиса и вероятности банкротства с помощью показателей ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности и количественных моделей вероятности банкротства разработанные отечественными и зарубежными специалистами.

Ключевые слова: кризис, ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность, вероятность банкротства.

Abstract. the article reveals signs of a crisis and the probability of bankruptcy using indicators of liquidity, financial stability, business activity, profitability, and quantitative models of the probability of bankruptcy developed by domestic and foreign specialists.

Keywords: crisis, liquidity, financial stability, business activity, profitability, probability of bankruptcy.

В настоящее время возрастает значимость управления экономической безопасностью организации [12,13]. Поэтому в научной и практической сферах предпринимаются попытки создания системы наблюдений за изменением условий и факторов экономического развития предприятий, выявления признаков кризиса и угрозы банкротства [10].

Выявление признаков кризиса и экспресс-диагностика банкротства характеризует систему регулярной оценки кризисных параметров финансового развития организации, осуществляемой на базе данных его финансового учета по стандартным алгоритмам анализа [5].

В финансах организации, как в зеркале, отражаются главные результаты ее деятельности (прибыльность, рентабельность), деловой активности (фондоотдача, оборачиваемость оборотных средств) и финансовой состоятельности (показатели ликвидности, обеспеченности собственными средствами) [3]. Поэтому для выявления признаков кризиса и экспресс-диагностики угрозы банкротства организации используем показатели ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности и вероятности банкротства.

Проведем анализ, выявляющий признаки кризиса и угрозы банкротства на примере сельскохозяйственной организации. В целом можно сказать, что аграрный сектор наиболее подвержен негативным последствиям различного рода факторов нестабильности [14].

Рассмотрим показатели ликвидности СПК «Большекаменский» в таблице 1.

Таблица 1

Показатели ликвидности организации

Показатель	Нормативная величина	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. от 2014 г. (+;-)
Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	1,39	3,80	6,97	5,58
Коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности	0,7 – 1,0	1,77	21,28	7,67	5,9
Коэффициент текущей ликвидности	> 2,0	7,96	44,61	42,33	34,37

Коэффициенты абсолютной ликвидности соответствуют нормативному значению. Это говорит о том, что обязательства организации могут быть погашены в течение отчетного периода. За анализируемый период коэффициент абсолютной ликвидности увеличился на 5,58 и составил в 2016 г. 6,97. Коэффициент быстрой ликвидности в динамике по годам увеличивается (на 5,90) и составил в 2016 г. 7,67. Коэффициент текущей ликвидности показывает, что организация обеспечена оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения своих срочных обязательств. Данный коэффициент увеличился на 34,37 и составил в 2016 г. 42,33. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что организация платежеспособна.

Для оценки финансовой устойчивости организаций используются абсолютные и относительные показатели [6]. Детализированный анализ финансовой устойчивости организации проведем по абсолютным показателям в таблице 2.

Таблица 2

Оценка финансовой устойчивости по абсолютным показателям,

тыс. р.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. от 2014 г. (+;-)
1 Источники формирования собственных оборотных средств (капитал и резервы)	40841	53345	49928	9087
2 Внеоборотные активы	12043	11974	24112	12069
3 Наличие собственных оборотных средств (1-2)	28798	41371	25816	-2982
4 Долгосрочные обязательства	7736	10173	17126	9390
5 Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (3+4)	36534	51544	42942	6408
6 Краткосрочные обязательства	5249	1182	1039	-4210
7 Общая величина основных источников формирования запасов (5+6)	41783	52726	43981	2198
8 Величина запасов	32470	27568	36006	3536
9 Излишек, недостаток собственных оборотных средств (3-8)	-3672	13803	-10190	-6518
10 Излишек, недостаток собственных и долгосрочных источников формирования запасов (5-8)	4064	23976	6936	2872
11 Излишек, недостаток общей величины основных источников формирования запасов (7-8)	9313	25158	7975	-1338
12 Излишек, недостаток краткосрочных и долгосрочных источников формирования запасов (4+6-8)	-19485	-16213	-17841	1644
Четырехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	{0;1;1;0}	{1;1;1;0}	{0;1;1;0}	-

Четырехмерный показатель типа финансовой устойчивости в таблице 2 показывает, что СПК «Большекаменский» в 2014 г. и 2016 г.

имеет неустойчивый, 2015 г. нормальный тип финансовой устойчивости. Однако такая методика не дает достоверной информации о состоянии организации, так как у организации недостаточно собственных средств для формирования запасов и затрат.

Большое влияние на экономическую безопасность хозяйствующего субъекта оказывает финансовая устойчивость [8]. Проанализируем финансовую устойчивость организации по относительным показателям в таблице 3. Показатели финансовой устойчивости включают: коэффициент финансовой автономии (независимости), коэффициент финансового левериджа (финансового риска), коэффициент обеспеченности оборотных средств собственными оборотными средствами [7].

Таблица 3

Относительные показатели финансовой устойчивости по относительным показателям

Показатель	Норматив	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. от 2014 г., (+;-)
Коэффициент финансовой автономии	0,6-0,7	0,76	0,82	0,73	-0,03
Коэффициент финансовой зависимости	0,5	0,24	0,18	0,27	0,03
Коэффициент текущей задолженности	> 2,0	0,10	0,02	0,02	-0,08
Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	0,5	0,90	0,98	0,98	0,08
Коэффициент платежеспособности	1	4,15	5,70	3,75	-0,40
Коэффициент финансового левериджа	1	0,32	0,21	0,36	0,04

Общество зависимо от заемных источников, об этом свидетельствует коэффициент автономии, отражающий долю собственного капитала в общей его сумме. Необходимое значение

коэффициента составляет 50%, а его значение составило в 2014 г. 76%, 2016 г. 73%. Это означает, что в свете долгосрочной перспективы все обязательства не могут быть покрыты собственными средствами. Коэффициент автономии снизился на 0,03, он имеет значение выше нормативного, коэффициент финансовой зависимости соответственно увеличился.

Изменение величины коэффициента финансового левериджа зависит от доли заемного капитала в общей сумме активов, доли основного капитала в общей сумме активов, соотношения оборотного и основного капитала, доли собственного оборотного капитала в формировании текущих активов, а также от доли собственного оборотного капитала в общей сумме оборотного капитала [1]. Коэффициент финансового левериджа в тенденции по годам увеличивается. В 2016 г. этот коэффициент составил 0,36, что является не опасным для функционирования организации, так как в ее деятельности используется незначительная часть заемных средств. Коэффициент текущей задолженности уменьшился на 0,08 и составил в 2016 г. 0,02. Коэффициент платежеспособности сократился на 0,4 и достиг в 2016 г. уровня 3,75.

Рассмотрим динамику основных показателей деловой активности в таблице 4.

Таблица 4

Динамика основных показателей деловой активности

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016	Отклонение 2016 г. от 2014 г., (+;-)
Коэффициент оборачиваемости капитала (ресурсоотдача), раз	0,68	0,77	0,46	-0,23
Период оборота капитала, дн.	534,28	472,98	799,81	265,53
Коэффициент оборачиваемости запасов, раз	1,13	1,81	0,86	-0,27
Период оборота запасов, дн.	322,30	201,53	422,92	100,62
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, раз	0,88	0,95	0,71	-0,17
Период оборота оборотных средств, дн.	414,74	385,45	516,59	101,85
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз	18,04	2,42	42,39	24,35
Период оборота дебиторской задолженности, дн.	20,23	151,12	8,61	-11,62
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, раз	49,09	42,24	29,91	-19,19
Период оборота кредиторской задолженности, дн.	7,43	8,64	12,20	4,77

Коэффициент оборачиваемости капитала уменьшился на 0,23, следовательно, уменьшилась эффективность использования капитала с точки зрения объема продаж. В связи с этим увеличился период оборота капитала на 265,53 дн., что является отрицательной динамикой в деятельности организации. Коэффициент оборачиваемости запасов сократился на 0,27 оборотов, это говорит о снижении эффективности в деятельности общества. Отрицательную динамику имеет коэффициент

оборачиваемости оборотных средств в 2016 г. по сравнению с 2014 г. сократился на 0,17 оборота и составил 0,71., это говорит об ухудшении использования оборотных средств. Об этом свидетельствует и период оборота, который в 2016 г. стал равен 516 дн., что выше уровня 2014 г. на 101,85 дн. Оборачиваемость кредиторской задолженности в 2016 г. составила 29,91 раза, что на 19,19 оборота ниже уровня 2014 г. Период погашения кредиторской задолженности за анализируемый период увеличился на 4,77 дн. и составил в 2016 г. 12,20 дн., что отрицательно влияет на финансовое состояние организации. Оборачиваемость дебиторской задолженности за анализируемый период увеличилась на 24,35 раза и составила к концу 2016 г. 42,39 раз. В результате чего произошло сокращение периода погашения дебиторской задолженности на 11,62 дн., если в 2014 г. он составлял 20,23 дн., то в 2016 г. 8,61 дн., что положительно влияет на финансовое состояние кооператива.

В сложившихся экономических условиях одним из ключевых направлений развития бизнеса является повышение эффективности управления расходами организации с целью повышения финансовых результатов организации [2]. В настоящее время мнения большинства экономистов сходятся на том, что сущность экономической эффективности сельскохозяйственного производства выражается отношением конечного результата - эффекта к использованным на его достижение ресурсам. Другими словами, категория эффективности выражает производственные отношения по поводу достижения наибольших результатов с наименьшими затратами труда и средств [4]. От того, с каким финансовым результатом сработала организация, зависит рентабельность производства, которая используется для выявления потенциальных возможностей формирования прибыли в сопоставлении с вложенным капиталом. Рентабельность организации –

это показатель, характеризующий доходность его деятельности, или, другими словами, показатель экономической эффективности [9].

Рассчитаем показатели рентабельности организации (таблица 5).

Таблица 5

Оценка показателей рентабельности, %

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. от 2014 г., (+;-)
Рентабельность собственного капитала	-19,02	24,80	-6,39	12,63
Рентабельность производства	-14,98	16,57	-13,86	1,12
Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	-17,62	14,21	-16,09	1,53
Рентабельность активов	-14,44	20,45	-4,69	9,75

Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования собственного капитала, т.е. количество чистой прибыли, заработанной каждым рублем, вложенным собственником в организацию. Т.о. в 2016 г. на 1 р. собственного капитала приходилось 0,0639 р. чистого убытка. За анализируемый период значение данного показателя сократилось на 12,63%. Рентабельность продаж (по прибыли от продаж) показывает, сколько прибыли от продаж приходится на единицу проданных товаров. Данный показатель увеличился за анализируемый период на 1,53% и составил в 2016 г. - 6,09%. Рентабельность активов увеличилась на 9,75%, что свидетельствует об уменьшении чистого убытка полученного на 1 р. имущества организации.

Сокращение эффективности деятельности организации проявляется и в сокращении рентабельности продаж, выражаемой отношением прибыли от продаж к выручке от продаж. Иначе говоря, рентабельность продаж – это процентное содержание прибыли в каждом рубле выручки. В 2016 г. рентабельность продаж СПК

«Большаекаменский» сократилась по сравнению с 2015 г. на 30,30% и составила -16,09%.

Также при анализе финансовой ситуации организации важным является определение возможности банкротства. Под несостоятельностью (банкротством) понимается признанная Арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [11]. В мировой практике для оценки вероятности банкротства используют различные модели. Наиболее широкую известность получила пятифакторная модель прогнозирования Альтмана.

Альтман для построения своей модели использовал 66 американских компаний в период с 1946-1965. 33 компании обанкротились в этот период, а 33 остались финансово устойчивыми. Помимо этого из 22-х финансовых коэффициентов он выделил всего 5, по его мнению, наиболее полно отражающих деятельность организации. После этого он использовал инструментальный множественного дискриминантного анализа для определения весовых значений у коэффициентов в интегральной модели. В итоге он получил статистическую классификационную модель для определения класса организации (банкрот/небанкрот/зона неопределенности).

Пятифакторная модель Э. Альтмана имеет следующий вид:

$$Z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + 0,999x_5,$$

(1)

где Z – надежность, степень отдаленности от банкротства;

x_1 – собственные оборотные средства / всего активов (показывает степень ликвидности активов);

x_2 – нераспределённая прибыль / всего активов (показывает уровень генерирования прибыли);

x_3 – прибыль до уплаты налогов и процентов / всего активов (показывает

x_4 – собственный капитал (рыночная оценка) / привлеченный капитал;

x_5 – выручка (нетто) от реализации / всего активов.

Таблица 6

Вероятность банкротства организации в соответствии со значением Z

Значение Z	Вероятность банкротства
Менее 1,8	Очень высокая (дефолт)
1,81-2,7	Высокая (зона неопределенности)
2,71-2,99	Возможна (зона неопределенности)
Более 3,0	Очень низкая (перспектива платежеспособности)

Проведём оценку вероятности банкротства кооператива по модели Альтмана в таблице 7.

Таблица 7

Показатели оценки вероятности банкротства по модели Альтмана

Показатель	Комментарий	2014 г.	2015 г.	2016
X_1	Собственный оборотный капитал / всего активы	0,76	0,82	0,73
X_2	Нераспределённая прибыль / всего активы	0,32	0,47	0,40
X_3	Прибыль до уплаты налогов и процентов / всего активы	-0,14	0,20	-0,05
X_4	Собственный капитал / привлечённый капитал	3,15	4,70	2,75
X_5	Выручка от реализации / всего активы	0,68	0,77	0,46
Z		3,45	5,91	3,39
Вероятность банкротства		низкая вероятность банкротства	низкая вероятность банкротства	низкая вероятность банкротства

Вероятность банкротства общества в анализируемом периоде является низкой – оценено по пятифакторной модели Альтмана.

В модели Лиса факторы-признаки учитывают такие результаты деятельности, как ликвидность, рентабельность и финансовая независимость организации.

$$Z = 0,063x_1 + 0,092x_2 + 0,057x_3 + 0,001x_4, \quad (2)$$

- где x_1 - оборотный капитал / сумма активов;
 x_2 - прибыль от реализации / сумма активов;
 x_3 - нераспределенная прибыль / сумма активов;
 x_4 - собственный капитал / заемный капитал.

Расчет показателей, вошедших в модель, представлен в таблице 16.

Интерпретация результатов: $Z < 0,0347$ - вероятность банкротства высокая; $Z > 0,0347$ - вероятность банкротства малая. При расчёте вероятности банкротства по модели Лиса было получено, что вероятность банкротства СПК в анализируемом периоде малая.

Таблица 8

Показатели оценки банкротства организации по модели Лиса

Показатель	Комментарий	2014 г.	2015 г.	2016 г.
X_1	Доля оборотных средств в активах	0,78	0,81	0,65
X_2	Рентабельность активов по прибыли от реализации	-0,12	0,11	-0,07
X_3	Рентабельность активов по нераспределенной прибыли	0,32	0,47	0,40
X_4	Коэффициент покрытия по собственному капиталу	3,15	4,70	2,75
Z		0,06	0,09	0,06

Отечественные ученые разработали методики вероятности банкротства предприятий, например, модель Савицкой Г.В. Модели Г.В. Савицкой позволяют довольно быстро провести экспресс-диагностику финансового состояния организации и достаточно точно

оценить степень вероятности их банкротства. В результате анализа, Г.В. Савицкой было определено что, в изменении финансового положения сельскохозяйственных предприятий основную роль играют показатели отражённые в формуле 3:

$$Z = 0,111 * K1 + 13,23 * K2 + 1,67 * K3 + 0,515 * K4 + 3,8 * K5, \quad (3)$$

где K1 – собственный капитал / оборотные активы;

K2 – оборотный капитал / совокупный капитал;

K3 – выручка / среднегодовая величина активов;

K4 – чистая прибыль / активы;

K5 - собственный капитал / активы.

Если величина Z-счета больше 8, то риск банкротства малый или отсутствует; от 5 до 3 - средний, присутствует; от 8 до 5 – небольшой; ниже 3 – большой; ниже 1 - стопроцентная несостоятельность.

Расчеты по данной модели проведем в таблице 9.

Таблица 9

Показатели оценки банкротства организации по модели
Г.В. Савицкой

Показатель	Коэффициент	2014 г.	2015 г.	2016 г.
K1	0,111	0,98	1,01	1,14
K2	13,23	0,78	0,81	0,65
K3	1,67	0,68	0,77	0,46
K4	0,515	-0,14	0,20	-0,05
K5	3,8	0,76	0,82	0,73
Z	-	14,33	15,42	12,20

Результат расчета показал, что в анализируемом периоде данный показатель находится в пределах от 12,20 до 15,42, что говорит об отсутствии вероятности банкротства.

Одной из последних методик прогнозирования банкротства с использованием метода рейтинговой оценки являются модели А.В.

Колышкина. Модели автора имеют отличные от других аналитических моделей принципы построения: А.В. Колышкин отобрал показатели, наиболее часто встречающиеся в моделях других исследователей, и, исходя из этого, придал им вес. В результате были получены три статистические модели прогнозирования банкротства. В общем виде модели выглядят следующим образом:

$$\text{Модель № 1} = 0,47K1 + 0,14K2 + 0,39K3, \quad (4)$$

$$\text{Модель № 2} = 0,61K4 + 0,39K5, \quad (5)$$

$$\text{Модель № 3} = 0,49K4 + 0,12K2 + 0,19K6 + 0,19K3, \quad (6)$$

где $K1$ – рабочий капитал к активам;

$K2$ – рентабельность собственного капитала;

$K3$ – денежный поток к задолженности;

$K4$ – коэффициент покрытия;

$K5$ – рентабельность активов;

$K6$ – рентабельность продаж.

Таблица 10

Критические показатели рассматриваемых моделей

Модель	Благополучие	Банкроты	Зона неопределённости
I	0,08-0,16	(-0,20)-(-0,08)	(-0,08)-0,08
II	1,07-1,54	0,35-0,49	0,49-1,07
III	0,92-1,36	0,25-0,38	0,38-0,92

Несомненным достоинством рейтинговых моделей является простота. Вместе с тем, методы определения весовых значений показателей далеко не всегда обеспечивают необходимую точность.

Проанализировав 3 модели вероятности банкротства А.В. Колышкина можно отметить, что анализируемая организация является благополучным и вероятность банкротства мала (таблица 11).

Таблица 11

Оценки банкротства организации по модели А.В. Колышкина

Показатель	Комментарий	2014 г.	2015 г.	2016 г.
К1	(Оборотные активы – краткосрочные обязательства) / итого активов	0,68	0,80	0,63
К2	(Чистая прибыль / собственный капитал) *100	-0,19	0,25	-0,06
К3	(Сумма поступление - сумма выплат) / задолженность	-0,12	0,16	-0,09
К4	Оборотные активы / краткосрочные обязательства	7,96	44,61	42,33
К5	(Чистая прибыль / итого активов)*100	-0,14	0,20	-0,05
К6	(Чистая прибыль / выручку от продаж)*100	-0,21	0,27	-0,10
Модель №1		0,25	0,47	0,25
Модель №2		4,80	27,29	25,80
Модель №3		3,81	21,97	20,70

Оценка банкротства общества по модели А.В. Колышкина показала, что кооператив имеет не имеет риск банкротства во всем трём моделям.

Оценка зарубежных и российских учёных показала, что кооператив не имеет риска банкротства.

Библиографический список

1. Боровинских В.А. Определение оптимального размера кредита для сельскохозяйственной организации // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. - 2011. - № 7. - С. 34-38.

2. Бычкова Г.Н., Поверинова Е.М., Боровинских В.А. Пути повышения бизнеса: программы по оптимизации расходов. В сборнике: Современное состояние и перспективы развития агропромышленного комплекса материалы международной научно-практической конференции. Министерство сельского хозяйства РФ; Курганская

государственная сельскохозяйственная академия им. Т.С. Мальцева. - 2016. - С. 79-82.

3. Васильева Н.В., Соколова Е.С., Боровинских В.А. Оценка инвестиционной привлекательности организации по строительству, ремонту и содержанию дорог // Молодежь и наука. - 2016. - № 7. - С. 70.

4. Васильева Н.В. Оценка эффективности функционирования сельскохозяйственной организации на основе нечётно-множественного подхода // Вестник торгово-технологического института. - 2010. - № 3. - С. 123-126.

5. Васильева Н.В. Инвестиционная привлекательность АПК на современном этапе развития РФ В сборнике: Разработка стратегии социальной и экономической безопасности государства Материалы II Всероссийской заочной научно-практической конференции. - 2016. - С. 19-21.

6. Графеева А.В., Рознина Н.В. Финансовая устойчивость и платёжеспособность как фактор финансовой безопасности организации В сборнике: Современные проблемы финансового регулирования и учета в агропромышленном комплексе материалы I Всероссийской научно-практической конференции. - 2017. - С. 110-114.

7. Есембекова А.У., Боровинских В.А., Павлуцких М.В. Методика оценки уровня экономической безопасности организации // Финансы и управление. - 2016. - № 2. - С. 62-70.

8. Казарина И.В., Кукуева А.А., Сорокина Э.С., Васильева Н.В. Инвестиционная привлекательность организации АПК как необходимое условие экономической безопасности. В сборнике: Современные проблемы финансового регулирования и учета в

агропромышленном комплексе материалы I Всероссийской научно-практической конференции. - 2017. - С. 210-212.

9. Милитинова А.В., Живцова К.И., Боровинских В.А. Корреляционно-регрессионный анализ факторов на показатель рентабельности сельскохозяйственной организации В сборнике: Современные проблемы финансового регулирования и учета в агропромышленном комплексе материалы I Всероссийской научно-практической конференции. -2017. - С. 114-118.

10. Начарова Е.А., Шабалина А.В., Рознина Н.В. Оценка управления текущими активами и пассивами организации. В сборнике: Современные проблемы финансового регулирования и учета в агропромышленном комплексе материалы I Всероссийской научно-практической конференции. - 2017. - С. 118-122.

11. Павлуцких М.В., Боровинских В.А., Есембекова А.У. Анализ прогнозирования банкротства организации в условиях курганской области по отечественным методикам. В сборнике: Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития Сборник материалов III Международной научно-практической конференции. - 2016. - С. 152-157.

12. Родионова А.А., Печерская В.А., Васильева Н.В. Оценка инвестиционной привлекательности организации как необходимое условие его экономической безопасности. В сборнике: Современные проблемы финансового регулирования и учета в агропромышленном комплексе материалы I Всероссийской научно-практической конференции. - 2017. -С. 229-232.

13. Родионова А.А., Васильева Н.В., Боровинских В.А. Оценка инвестиционной привлекательности АО "НПО "Курганприбор" В сборнике: Современная экономика: проблемы, пути решения,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>

перспективы сборник научных трудов IV Международной научно-практической конференции. ФГБОУ ВО "Самарская государственная сельскохозяйственная академия". -2017. - С. 247-249.

14. Соколова Е.С. Обоснование необходимости поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей со стороны государства /Аграрный вестник Урала. 2008. № 4. С. 17-18.

УДК 332.146.2

Фадеев А.С. Современная промышленная политика и экономическое регулирование отраслей машиностроения

Modern industrial policy and economic regulation engineering industries

Фадеев Александр Сергеевич,
Доктор технических наук, профессор
Московского Государственного Технического Университета им. Баумана»
Fadeev, Alexander Sergeevich,
Doctor of technical Sciences, Professor
Moscow State Technical University named after Bauman"

Аннотация. В работе рассмотрены вопросы современной промышленной политики и экономическое регулирование отраслей машиностроения. Дана общая характеристика машиностроительного комплекса, рассмотрено производство машин и оборудования.

Ключевые слова: организация, механизмы, функции, рынок, машиностроительный комплекс, производство, машины, оборудование.

Abstract. The paper considers the issues of modern industrial policy and economic regulation of the branches of engineering. A General characteristic of machine-building complex, considered manufacture of machinery and equipment.

Keywords: organization, mechanisms, functions, market, machine building, manufacturing, machinery, equipment.

Сложность перехода машиностроения на инновационный путь развития состоит в том, что при реализации стратегических целей вхождения страны в постиндустриальное общество необходимо в исторически короткое время решать одновременно две задачи: модернизацию самого машиностроения и техническое перевооружение других отраслей экономики[1].

К сожалению, приходится констатировать, что в нынешнем состоянии предприятия российского машиностроения могут осуществлять производство конкурентоспособной продукции только

для сравнительно узких сегментов рынка. По оценкам экспертов, на мировом рынке могут конкурировать в соответствующих сегментах незначительное число российских машиностроительных компаний[2].

Необходимо отдавать себе отчет, что наши потенциальные конкуренты без всяких сомнений продвигаются к созданию постиндустриального общества, в полном смысле этого слова, концентрируя для этого колоссальные ресурсы на высокотехнологичных направлениях. Мы же пока в этом вопросе серьезно отстаем. Нам необходимо преодолевать отставание от мирового уровня, с одновременным формированием и распространением наиболее эффективных инновационных технологий завтрашнего дня[3].

России предстоит реализовать на практике широкомасштабный экономический маневр, чтобы в кратчайшие сроки развить до высокотехнологичного уровня отрасль, находящуюся в настоящее время в состоянии, отстающем от развитых стран на 20-30 лет. Очевидно, что для этого необходимо обеспечить опережающие темпы развития[4].

Машиностроение — главная отрасль мировой промышленности, на него приходится около 35% стоимости мировой промышленной продукции. Среди отраслей промышленности машиностроение — наиболее трудоемкое производство, оказывающее влияние на развитие всех сфер как жизни человека, уровне прогресса и состоянии экономики, так и на престиж страны на мировой арене[5]

В условиях рыночных отношений, открытости экономики Россия заинтересована в развитии экономических отношений, расширении товарооборота со всеми зарубежными странами[6].

Машиностроение, на долю которого приходится около 1/5 объема произведенной промышленной продукции в стране, 1/4 основных промышленно- производственных фондов и 1/3 промышленно-производственного персонала, относится к числу наиболее распространенных в территориальном отношении отраслей хозяйства России (представлено своими предприятиями во всех экономических районах)[7].

Размещение предприятий отраслей машиностроения находится в прямой зависимости от характера выпускаемых изделий - их габаритов и массы, трудоемкости, материалоемкости, наукоемкости, энергоемкости их производства, транспортабельности и т. п.[8].

Нельзя отрицать, что объемы и качество поставляемой зарубеж продукции машин и оборудования на прямую связан с состоянием машиностроения в стране[9].

За прошедшие два десятилетия России не удалось не только превзойти объемы производства СССР, но даже достигнуть половины этих объемов. Только с 2003 года наметилась некоторое существенное увеличение объемов производства машин и оборудования. К сожалению, на сегодняшний день состояние этой отрасли имеет большое количество проблем, многие из которых требуют решения уже на протяжении последних 20 лет[10].

Признанными мировыми лидерами в производстве и экспорте машин и оборудования являются США, Япония и ФРГ, на долю которых приходится более 60% производства машин и оборудования и примерно такая же часть экспорта этих видов продукции из промышленно развитых стран[11].

Большая группа промышленно развитых стран Европы (особенно Нидерланды, Бельгия, Швеция, Швейцария, Чехия, Испания, Польша и

др.), новых индустриальных стран (особенно Республика Корея, Сингапур, Бразилия, Мексика) и некоторые страны Азии со сформировавшейся структурой хозяйства (например, Индия, Турция) специализируются на выпуске отдельных видов машиностроительной продукции, с которыми они выходят на мировой рынок[12].

В мировом машиностроении только первая десятка стран способна производить всю номенклатуру машиностроительной продукции. Это США, Япония, Россия, ФРГ, Великобритания и Франция, а также, в какой-то мере, Китай, Канада, Италия и Украина. Их суммарная доля в выпуске продукции составляет около 3/4 мирового показателя, доля машиностроения в структуре промышленности колеблется от 25% (Китай) до 40% (Япония) по количеству занятых и стоимости производства. Машиностроительные фирмы именно этих стран – основные лидеры мирового научно-технического прогресса[13].

Среди машиностроительных отраслей в центре современной государственной промышленной политики в рассматриваемых странах стоят авиаракетно-космическая промышленность (АРКП), микроэлектроника и автомобилестроение. Именно эти отрасли играют и, по всей видимости, сохраняют в рассматриваемой перспективе ключевую роль в развитии не только машиностроения, но и всей экономики ведущих стран Запада как важнейшие «поставщики» базисных технологий (микроэлектроника и АРКП) и центр сосредоточения широчайших кооперационных связей в экономике стран в целом (автомобилестроение)[14].

На обычном рынке товар определяет судьбу рыночной и всей хозяйственной политики предприятия-производителя. Уже в силу этого обстоятельства вся совокупность мер, связанных с товаром, т.е.

его создание, производство и совершенствование, реализация на рынках, предпродажное и сервисное обслуживание, разработка рекламных мероприятий, а также снятие товара с производства, бесспорно, занимает центральное место во всей деятельности производителя и называется товарной политикой производителя. Товарная политика предполагает определенные целенаправленные действия товаропроизводителя или наличие у него заранее обдуманых принципов поведения[15].

Она призвана обеспечить преемственность решений и мер по формированию ассортимента и его управления; поддержанию конкурентоспособности товаров на требуемом уровне; нахождению для товаров оптимальных товарных ниш (сегментов); разработке и осуществлению стратегии упаковки, маркировки, обслуживанию товаров. Отсутствие такого набора действий приводит к неустойчивости всего предприятия, провалам, подверженности ассортимента чрезмерному воздействию случайных конъюнктурных факторов. Текущие решения руководства в таких случаях нередко носят половинчатый, малообоснованный характер, основывающийся на интуиции, а не на расчете, учитывающем долговременные интересы [16].

Роль руководящего начала при формировании ассортимента заключается в том, чтобы, умело, сочетая ресурсы предприятия с внешними и внутренними факторами и возможностями, разрабатывать и осуществлять такую товарную политику, которая обеспечивала бы стабильное положение предприятия за счет роста сбыта высокоэффективных конкурентоспособных товаров[17].

Хорошо продуманная товарная политика не только позволяет оптимизировать процесс обновления ассортимента, но и служит для

руководства предприятия своего рода ориентиром общей направленности действий, позволяющим корректировать текущие ситуации[18].

Отсутствие генерального, стратегического курса действий предприятия машиностроения, без которого нет и долгосрочной товарной политики, чревато неправильными решениями, распылением сил и средств, отказом от запуска изделий в производство в момент, когда уже все готово к их серийному или массовому выпуску. Естественно, ошибки такого рода дорого обходятся производителям[19].

Но товарная политика - это не только целенаправленное формирование ассортимента и управление им, но и учет внутренних и внешних факторов воздействия на товар, его создание, производство, продвижение на рынок и реализация, юридическое подкрепление такой деятельности, ценообразование как средство достижения стратегических целей товарной политики и др. [20].

В настоящее время на АРКП и электротехническую (включая радиоэлектронику) промышленность приходится соответственно в США 44 и 28%, в Японии — 25% (на электротехнику), в Германии — 47 и 29%, во Франции — 50 и 43%, в Великобритании — 45 и 40%, в Италии — 30% (на каждую отрасль) суммарных государственных расходов на НИОКР в обрабатывающей промышленности. Около 60% общих государственных расходов на НИОКР в машиностроении США направляется в АРКП (75% суммарных затрат отрасли на эти цели) и связано главным образом с военными заказами, основная часть которых выполняется ограниченным кругом крупных специализированных подрядчиков[21].

Крупными экспортерами машин и оборудования в этой группе государств являются также Франция, Великобритания, Италия, Канада, Бельгия, Нидерланды, Швеция, Швейцария. Доля машиностроительной продукции в экспорте наиболее велика в Японии, а Швейцария занимает первое место в мире по экспорту машин и оборудования на душу населения (Табл.1.1.). Растет экспорт машинно-технических изделий из развивающихся государств (главным образом из НИС)[22].

Сингапур, Тайвань, Республика Корея входят в первую десятку мировых экспортеров электроники, уступая только таким признанным лидерам научно-технического прогресса, как США, Япония, Германия, Великобритания и Франция. Более или менее ощутимые успехи достигнуты экспортерами из развивающихся стран в продвижении на мировой рынок также автомобилей (Республика Корея, Бразилия, Мексика, Малайзия и др.), самолетов (Бразилия, Аргентина), судов (Республика Корея, Бразилия, Тайвань и др.), электрооборудования, некоторых вооружений и других технически сложных видов продукции[23].

Доля стран Восточной Европы и бывшего СССР в мировом экспорте машин и оборудования в 1990 г. составляла всего 3,5%. Выделялись здесь на общем фоне бывший СССР и Чехословакия (у последней в конце 80-х гг. на машины, оборудование и транспортные средства приходилось почти 2/3 всего экспорта). В связи с экономическим кризисом, распадом СЭВ и сокращением взаимной торговли, а также неконкурентоспособностью большинства видов машин и оборудования, производимых в этих странах, удельный вес машинно-технических изделий в экспорте европейских стран с

переходной экономикой (включая республики бывшего СССР) снижается[24].

Существенную роль в уменьшении поставок на внешний рынок машин и оборудования из России сыграло резкое сокращение российского экспорта оружия. Если в 1988 г. на СССР приходилось 37% мирового экспорта оружия (1-е место в мире – около 15 млрд. дол.), то на Россию в 1998 г. приходилось лишь около 6% (почти 1,3 млрд. долл. или 3-е место в мире по объему экспорта после США и Франции)[25].

В региональном разрезе крупнейшим экспортером машин и оборудования являются промышленно развитые страны Европы (41,2% мирового экспорта в 2008 г. против 38,8% в 2000 г.); за ними следуют развивающиеся и новые индустриальные страны Восточной Азии (23,0% в 2008 г. против 13,3% в 2000 г.) и Северная Америка (соответственно 12,3% против 20,0%)[26].

Заметной тенденцией текущего десятилетия стало существенное сокращение удельного веса стран Северной Америки в мировом экспорте товаров рассматриваемой группы (почти на 8 процентных пунктов) при соответствующем росте доли восточноазиатских стран (почти на 10 процентных пунктов)[27].

Россия занимает незначительное место в мировой торговле машинотехнической продукцией. Так, в 2004 - 2008 гг. удельный вес РФ в мировом экспорте продукции общего и электротехнического машиностроения не превышал 0,3%. Доля товаров машинотехнической группы в мировом экспорте, имевшая в прошлом десятилетии повышательную тенденцию (с 38,8% в 1995 г. до 40,0% в 2000 г.), с начала 2000-х годов в условиях опережающего роста цен на товары

топливно-сырьевой группы начала сокращаться - до 39,7% в 2003 г., 37,9% в 2005 г., 35,5% в 2007 г. и 34,6% в 2008 г.[28].

Наиболее динамичными сегментами мирового рынка машин и оборудования в последние годы были изделия с высокой добавленной стоимостью, в том числе высокотехнологичные: электронные и электротехнические товары, оборудование для возобновляемой энергетики и информационно-телекоммуникационные технологии. Их среднегодовой темп прироста в последние 10 лет достигал 12%[29].

Для продукции автомобильной промышленности среднегодовой прирост в 2000 - 2008 гг. составлял 10%. Динамика мирового рынка машин и оборудования в среднесрочной перспективе будет определяться последствиями глубокой рецессии в экономике большинства промышленно развитых государств, сокращением инвестиций в основной капитал и сохраняющейся потребностью в снижении удельной энергоемкости ВВП. Это обусловит ограниченное расширение спроса на машины и оборудование на мировом рынке, особенно на традиционные их виды. Среднегодовые темпы прироста мирового экспорта машинотехнических товаров в период до 2012 г., согласно большинству зарубежных оценок, будут находиться в пределах 4 - 6%. Одним из важнейших индикаторов положения на мировом рынке машин и оборудования является производство автомобилей[30].

По оценке «PwC Automotive Institute», мировой выпуск легковых и легких коммерческих автомобилей сократился с 66,2 млн. до 54,1 млн. шт. в 2009 г.; уровень 2008 г. будет превзойден лишь в 2011 г. (в России - в 2012 г.), что лишний раз свидетельствует о глубине текущего кризиса. Учитывая, что более 85% от мирового экспорта приходится на страны Евросоюза, США, Японию и Канаду, не удивительно, что в

период кризиса именно они особо остро ощутили резкий спад импорта в этой товарной группе[30].

Крупнейшим автомобильным рынком планеты стала КНР, доля которой в мировых продажах в 2010 г. составит около 24%, или вдвое больше, чем в 2007 г. Вместе с тем удельный вес Европы в тот же период сократился с 32 до 25%, а Северной Америки - с 27 до 21%. И эта тенденция, по мнению экспертов, будет только усиливаться[31].

При этом в Европе продажи в 2010 г., сократились на 7 - 8%. В 2009 году там было продано менее 13 млн. машин, тогда как в период между 2000 и 2007 гг. этот показатель колебался в пределах 15 - 15,5 млн. шт.[32].

В принципе, согласно "PwC", с 2012 г. производство автомобилей в развивающихся странах станет выше, чем в западных в основном за счет Азии, и в первую очередь КНР. В период между 2009 г. и 2016 г. азиатский континент обеспечит свыше половины совокупного автомобильного прироста производства, в том числе КНР - 28% [33].

По существующим прогнозам, в 2018 г. производство автомобилей в этой стране может составить около 21 млн. шт. (превысив нынешний уровень вдвое), в то время как в Индии - порядка 5,9 млн. (при более чем двойном приросте), а в Таиланде - 2,7 млн. шт.[34].

Все это, согласно заявлению одного из представителей "PwC", неизбежно должно сопровождаться усилением межфирменной конкуренции, в результате которой удельный вес десятки ведущих китайских и иностранных групп в производстве автомобильной промышленности КНР снизится с 77% в 2009 г. до 71% в 2015 г., тем более учитывая стремление к присутствию в автомобильном секторе этой страны все новых зарубежных продуцентов[35].

Одной из наиболее актуальных проблем в Китае стало и повышение степени насыщения автомобилями самого китайского рынка. Это неудивительно, если иметь в виду, что в настоящее время там на 1 тыс. жителей приходится 30 машин против 600 в Европе[35].

Несмотря на последствия мирового финансового кризиса, зарубежные эксперты выделяют целый ряд видов машин и оборудования, продажи которых на мировом рынке будут расти достаточно высокими темпами. Так, согласно прогнозу исследовательской компании “The Freedonia Group”, в период до 2013 г. мировой спрос на подшипники будет развиваться со среднегодовым темпом 6,4%, на жидкостные насосы - на 4,4%, газовые турбины - 4,9% (в КНР - более чем на 8%), на строительное оборудование - на 5,3%, на фильтры - на 5,1%, на горнодобывающее оборудование - на 4,9% (с 45,4 млрд. долл. в 2008 г. до 58,0 млрд.)[37].

Для рынка осветительного оборудования будет характерен среднегодовой прирост в размере 7,4% - с 28 млрд. долл. в 2007 г. до 40,1 млрд. в 2012 г.; наиболее быстро будут расти продажи в странах БРИК; их доля в совокупном приросте спроса за период 2008 - 2012 гг. достигнет 40%. К концу рассматриваемого периода КНР превзойдет США по продажам осветительного оборудования и станет его крупнейшим рынком в мире[38].

Мировые продажи сельскохозяйственных машин будут расширяться в среднем на 3,8% ежегодно, в основном благодаря растущей механизации сельскохозяйственного производства в крупных развивающихся странах, в первую очередь КНР и Индии[39].

Глобальный спрос на дизельные двигатели в период до 2012 гг. будет расширяться в среднем на 3,5% ежегодно - со 129 млрд. долл. в 2007 г. до 153 млрд. в 2012 г. [40].

Спрос на бытовую технику будет расти в среднем на 3,1% ежегодно; наиболее быстрыми темпами будет расширяться рынок Индии, характеризующийся низкой степенью насыщения и постепенным ростом уровня жизни населения[41].

Внешнеэкономическая деятельность РФ осуществляется в разных формах - в виде научно-технического, инвестиционного сотрудничества, сотрудничества в области информационных и других услуг и т. п. Однако основной формой во внешнеэкономических связях России с зарубежными странами является торговля[42].

В 1997 г. объем внешнеторгового оборота страны составил 155,1 млрд. долл., при этом, экспорт > импорта, сальдо торгового баланса было положительным - 19,9 млрд. долл.. По размерам внешнеторгового оборота Россия значительно уступает не только ведущим торговым державам мира - США (1588 млрд. долл.), ФРГ (953), Япония (760), Великобритания (588), но и некоторым из развивающихся, новых индустриальных стран - Южная Корея (281 млрд. долл.), Сингапур (257)[43].

Доля России в мировом товарообороте не достигает и 1,5%. Несмотря на небольшой удельный вес в мировой торговле, ее значение для самой России очень велико, так как полученные от внешнеторговой деятельности доходы создают материальную основу, необходимую для структурной перестройки и дальнейшего развития экономики страны[44].

Современная структура внешней торговли России в полной мере отражает характер ее участия в международном разделении труда. Она складывается преимущественно из топливно-сырьевой международной специализации российской экономики и одновременно низкого международного значения продукции ее машиностроения, легкой и

пищевой промышленности и сельскохозяйственного сырья. Поэтому товарная структура российского экспорта имеет ярко выраженную топливно-сырьевую направленность - ведущую роль играет вывоз сырой нефти, нефтепродуктов и природного газа (их доля в экспорте страны составила в 1997 году 46%), черных и цветных металлов, драгоценных камней и изделий из них (более 26%), продукции химической индустрии (около 8%), леса и лесоматериалов (около 5%) при незначительной роли в вывозе машин и оборудования (8%), продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (3%), текстиля и текстильных изделий (1%) и пр.[45].

Решающая роль в формировании этих видов экспортной продукции России принадлежит Западно-сибирскому (нефть, природный газ, уголь, черные и цветные металлы), Восточносибирскому (лес, лесоматериалы, продукция целлюлозно-бумажной промышленности, алюминий, никель, медь и др. цветные металлы), Дальневосточному (лес, целлюлоза, алмазы), Северному (природный газ, апатиты, лес и пиломатериалы, целлюлозно-бумажная продукция), Поволжскому (нефть и нефтепродукты, природный газ) и Уральскому (природный газ, нефть и нефтепродукты, минеральные удобрения, черные и цветные металлы) районам[46].

Очень низкий удельный вес машин и оборудования в российском экспорте - свидетельство не столько емкости внутреннего рынка, способного поглощать подавляющую часть отечественной машинотехнической продукции, сколько слабой ее конкурентоспособности на мировом рынке (исключение - производство вооружения и некоторых других высокотехнологических производств). В структуре российского импорта, напротив, преобладает продукция машиностроения (в основном легковые

автомобили, бытовая техника, различные виды машин и оборудование для хозяйственных отраслей), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье[47].

В российском импорте продовольственных товаров преобладают мясо и мясопродукты, сухое молоко, сливочное масло, кондитерские изделия, цитрусовые, чай, кофе, алкогольные напитки, пшеничная мука, растительное масло, сахар-песок[48].

В географии российской внешней торговли (экспорта и импорта) преобладают страны дальнего зарубежья, их доля во внешнеторговом обороте страны доходит почти до 80%. В сравнении с ними удельный вес стран СНГ невелик и составляет всего 22,2% ее внешнего товарооборота[49].

В экспортно-импортных операциях России с дальним зарубежьем доминируют промышленно развитые страны, которые и являются основными потребителями ее топливно-энергетических и сырьевых товаров и одновременно основными поставщиками оборудования и передовых технологий, продовольственных товаров, медикаментов и других видов готовой продукции. Особенно интенсивно развивается торгово-экономическое сотрудничество России с европейскими странами (доля Европейского региона во внешнеторговом обороте России превышает 50%)[50].

Этому благоприятствуют географическая близость и связанные с этим низкие затраты на транспортировку товаров, развитая сеть наземных путей сообщения (трубопроводы для поставки российской нефти и газа, железнодорожные и шоссейные магистрали), наличие морских выходов в Зарубежную Европу и др. Большая часть товарооборота России в Европейском регионе приходится на страны Западной Европы. Крупнейшими внешнеторговыми партнерами

России среди западноевропейских стран являются Германия, Италия, Нидерланды, Великобритания, Франция[51].

В Европейском регионе важными партнерами внешнеэкономической деятельности России являются и бывшие социалистические страны - страны Центральной и Восточной Европы (Албания, Босния и Герцеговина, Македония, Словения, Хорватия, Югославия, Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Болгария, Румыния, Эстония, Латвия, Литва). Доля стран этого субрегиона Европы в общем, объеме торговли России составила 10,5%. Россия экспортирует в эти страны, также как и в страны Западной Европы, в основном нефть и природный газ, а импортирует из этих стран преимущественно сельскохозяйственные товары и продовольствие, химические товары (медикаменты, парфюмерно-косметические изделия, пластмассы и др.) и машинно-технические изделия[52].

Все больше крепнут внешнеэкономические связи России со странами Северной Америки - США и Канадой. США среди неевропейских промышленно развитых стран - крупнейший торговый партнер России (в 1997 г. товарооборот России с США составил 8,9 млрд долл.). Устойчивый характер имеет торговля России с Канадой. Главное место в российском экспорте в США занимают товары первичной переработки - алюминий, черные металлы, азотные и калийные удобрения, драгоценные камни, нефть и нефтепродукты[53].

В Канаду Россия вывозит в основном нефтепродукты и минеральное сырье. В Россию ввозятся из США в основном продовольственные товары (зерно, соя- бобы, сливочное масло и др.), машино- технические изделия (электронно-вычислительная техника, телекоммуникационные системы, оборудование для химической, текстильной, пищевой и др. отраслей, дорожно-строительная техника,

медицинские приборы и инструменты и др.), химические товары; из Канады - зерно и потребительские товары[54].

США лидируют среди иностранных инвесторов по объему капиталовложений в экономику России. Прямые американские инвестиции в Россию превышают 4 млрд. долл., что составляет 1/3 иностранных инвестиций, размещенных в России. Приоритетными отраслями вложений капиталов США в Россию являются добыча нефти и природного газа[55].

Торгово-экономическое сотрудничество России со странами Азиатско-Тихоокеанского региона (Япония, Южная Корея, КНДР, Китай, страны Юго-Восточной Азии и др.) относительно невелико, однако развивается в последнее время весьма динамично и имеет значительный потенциал для дальнейшего роста. Географическая близость богатых природными ресурсами восточных районов России к странам Восточной и Юго-Восточной Азии благоприятствует этому[56].

Вместе с тем низкий уровень инфраструктуры, хозяйственной обустроенности территории этих слабозаселенных российских районов - фактор, сдерживающий развитие. Особое значение для России в этом регионе имеют торгово-экономические отношения с сопредельными странами - Японией и Китаем. Российский экспорт в эти страны состоит преимущественно из сырья, добываемого в Восточно-Сибирском и Дальневосточном районах; в российском импорте из Китая преобладают продовольственные и потребительские товары (около 80%), из Японии - машины и оборудование (около 70%). Большое значение приобрела торговля в приграничной зоне с Китаем[57].

Из стран Южноазиатского субрегиона самый крупный торговый партнер России - Индия» ее доля в российском внешнеторговом обороте едва превышает 1 %. Основу российского экспорта в Индию составляют цветные и черные металлы, удобрения, бумага. В рамках военно-технического сотрудничества традиционно поставляются в Индию оружие и военная техника. Импортирует Россия из Индии продукцию легкой (ткани, одежда, обувь) и пищевой (чай, кофе, сахар и др.) промышленности[58],

В Западной Азии наиболее активно развивается внешнеторговое сотрудничество России с соседствующей (на Черном море) Турцией (на ее долю приходится примерно половина внешнеторгового оборота России в этом субрегионе). Из России в Турцию более всего поступает нефть и природный газ, встречные поставки в Россию включают в основном сельскохозяйственную продукцию и ширпотреб[59].

Страны Латинской Америки во внешнеторговом обороте с Россией имеют незначительный удельный вес. На российский рынок они поставляют в основном сырьевые товары - в первую очередь продовольственные товары и продукцию тропического земледелия (кофе, какао-бобы, бананы, растительные масла, сахар, шерсть, кожи, бокситы и др.). Россия экспортирует в страны этого региона в основном товары первичной переработки - минеральные удобрения, лесоматериалы, цемент, металлы и др. Главные торговые партнеры России в этом регионе - Куба, Бразилия, Аргентина, Панама[60].

Еще меньшую долю во внешнеторговом обороте России имеют страны Африки (в 1997 г. она составила 0,9%). В структуре товарооборота с африканскими странами преобладают поставки в Россию тропических фруктов, сельскохозяйственного сырья,

продукции добывающих отраслей; со стороны России - машин и горношахтного оборудования[61].

Внешнеэкономические связи России со странами СНГ развивались в течение длительного времени в составе единого государства. Распад Советского Союза нарушил сложившиеся экономические связи, привел к существенному сокращению объема торговли между бывшими союзными странами (республиками), ныне членами СНГ[62].

Несмотря на это, Россия остается их крупнейшим торговым партнером. В 1997 г. внешнеторговый оборот России со странами СНГ оценивался в 35,9 млрд долларов, в том числе российский экспорт в эти страны составил 18,3, импорт - 17,6 млрд. долл.[63].

Россия является главным поставщиком в страны СНГ энергоносителей (нефть, природный газ) и электроэнергии. Важными товарными группами ее экспорта в эти страны являются также лес и лесоматериалы, металл и драгоценные камни, некоторые виды машин и оборудования[64].

Импортирует Россия из стран СНГ более всего продовольствие и сырье для пищевой промышленности (Украина, Молдавия, Белоруссия, Казахстан), хлопок (Узбекистан, Таджикистан), уголь, железную руду, руды цветных металлов (Казахстан), тракторы, холодильники, автомобили (Белоруссия)[65].

Большая часть экспортно-импортных операций России со странами СНГ (более 80% ее внешнеторгового оборота с этими странами) приходится на три государства - Украину, Белоруссию и Казахстан[66].

Тяжелое машиностроение, осуществляющее выпуск металлоемких и крупногабаритных изделий (металлургическое, горно-

шахтное, горнорудное, крупноэнергетическое и подъемно-транспортное оборудование, кузнечнопрессовые машины, тяжелые станки и др.), наибольшее развитие получило в районах, сочетающих наличие металлургических баз и потребителей готовой продукции, - на Урале, в европейском Центре и в Сибири[67].

Крупные центры тяжелого машиностроения размещаются и вне металлургических баз - Санкт-Петербург (производство паровых и гидравлических турбин, турбогенераторов), Таганрог (производство паровых котлов), Волгодонск в Ростовской области и Колпино в Ленинградской (производство атомных реакторов), Ульяновск (производство тяжелых станков) и др.[68].

К металлоемким относятся и отдельные отрасли транспортного машиностроения: локомотивостроение, вагоностроение, судостроение. Локомотивостроение исторически возникло там, где начала складываться железнодорожная сеть России (Центральный район). Впоследствии оно получило развитие вблизи металлургических баз (Северный Кавказ). В настоящее время большую часть тепловозов изготавливают заводы, расположенные в Центральном районе (Коломна, Людиново, Муром, Брянск), электропоездов - на Северном Кавказе (Новочеркасск). В Центральном районе (Демихово) начато производство пригородных электропоездов[69].

Вагоностроение - крупный потребитель не только металла, но и пиломатериалов. По этой причине производство вагонов большое развитие получило в районах, хорошо обеспеченных металлом и древесным сырьем, -на Урале (Нижний Тагил, Усть-Катав), в Западной Сибири (Новоалтайск) и Восточной Сибири (Абакан), в Центре (Тверь, Брянск, Мытищи, Торжок). В центрах, расположенных на Северо-

Западе (Калининград, Санкт-Петербург), вагоностроение ориентировано в основном на привозные металл и древесину[70].

Еще более значителен отрыв от металлургических баз предприятий судостроительной промышленности (хотя они и потребляют большое количество металла). Судостроение, которое делится на морское и речное, представлено своими верфями на побережьях морей и речных магистралей. Верфи морского судостроения находятся на побережье Балтийского (Санкт-Петербург, Выборг, Калининград), Баренцева (Мурманск), Белого (Архангельск), Каспийского (Астрахань) и Японского (Владивосток) морей. В производстве речных судов наиболее велика роль центров, расположенных на Волге (Нижний Новгород, Волгоград), Оби (Тюмень, Тобольск), Енисее (Красноярск), Амуре (Благовещенск)[71].

Среди отраслей транспортного машиностроения ведущая - автомобилестроение. Оно ориентировано на районы, отличающиеся высокой технической культурой производства, развитой сетью путей сообщения, занимающих удобное географическое положение в отношении многочисленных предприятий-смежников - поставщиков различных узлов, деталей, запасных частей, материалов (моторы, электрооборудование, приборы, пластические массы, технические ткани, шины, стекло и др.). Этим требованиям в наибольшей мере соответствуют районы европейской части страны: Поволжский (здесь расположены Волжский автомобильный завод в Тольятти, на который приходится 80% производства легковых автомобилей в стране, Камский комплекс заводов в Набережных Челнах, автомобильные заводы в Ульяновске, Елабуге, троллейбусный завод в г. Энгельсе Саратовской области и др.), Волго-Вятский (Нижегородский завод - ГАЗ, дающий более половины производства грузовых автомобилей в

стране, заводы в Саранске и Павлово-на-Оке), Центральный (Москва, Брянск, Серпухов, Ликино, Галицыно), Уральский (Ижевск, Миасс, Курган)[72].

В восточных районах, где нет необходимых условий для развития отрасли, автомобилестроение представлено лишь автосборочными заводами (Чита в Восточной Сибири). Предприятия по производству автомобильных моторов находятся в Ярославле, Уфе, Омске, Тюмени, Заволжье Нижегородской области. В основном та же группа факторов (наличие высокой технической культуры и научно-производственного потенциала, высококвалифицированных кадров и т. п.) определяет размещение авиационной и ракетно-космической промышленности, станкостроения, приборостроения, производства различного рода точных машин, инструмента и т.п.[73].

Основная часть авиационных предприятий находится в центральных районах европейской части (Москва, Смоленск, Воронеж), в Поволжье (Ульяновск, Самара, Саратов, Казань) и в Западной Сибири (Омск, Новосибирск). Предприятия ракетно-космической промышленности размещаются в Москве, Самаре, Омске, Красноярске. Производство вычислительной техники, приборов, точных станков, инструмента и т.п., отличающихся наименьшей металлоемкостью и наибольшей трудоемкостью продукции, сосредоточено в крупных городах многих районов (Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Нижний Новгород, Воронеж, Екатеринбург, Ростов-на-Дону и др.)[74].

Сельскохозяйственное машиностроение тяготеет к местам потребления готовой продукции. Специализация предприятий, выпускающих сельскохозяйственную технику (комбайны и др.)»

находится в полном соответствии с направлением развития сельского хозяйства районов страны[75].

Среди стран СНГ в области машиностроения выделяются Украина (производство тяжелых станков, металлургического и горно-шахтного оборудования - Краматорск, Днепропетровск, Донецк, Мариуполь; судостроение - Николаев, Херсон; автомобилестроение - Запорожье, Кременчуг, Львов; тепловозостроение и вагоностроение - Луганск, Днепродзержинск; тракторостроение - Харьков; комбайностроение - Херсон; точное машиностроение - Киев, Харьков, Львов), Белоруссия (точное машиностроение - Минск; автомобилестроение - Минск, Жодино; тракторостроение - Минск; сельхозмашиностроение - Гомель), Узбекистан (производство хлопкоуборочных комбайнов - Ташкент), Азербайджан (оборудование для нефтяной и газовой промышленности - Баку, Кировабад)[76].

Четырем самым развитым регионам Северо-Западного федерального округа (Санкт-Петербург, Мурманская область, Вологодская область, Республика Коми) принадлежит 79 % валового регионального продукта и 67 % промышленного производства. Лидирующее положение в экономике округа занимает город Санкт-Петербург, обеспечивая около 39 % ВРП и 31 % промышленного производства [77].

В то же время юго-запад округа выступает как крупный индустриальный район, специализирующийся на производстве наукоёмкой продукции в первую очередь сложного и точного машиностроения, выпуске продукции химической и лесной промышленности, товаров народного потребления. Наличие развитого портового хозяйства определяет экспортно-импортные функции района на Балтийском море. Регион занимает второе место среди

федеральных округов (после Центрального) по объёму привлечённых иностранных инвестиций, четвёртое - по поступлениям налогов и сборов в федеральный бюджет, пятое - по объёмам ВРП и промышленного производства. Денежные доходы населения округа находятся на среднероссийском уровне[78].

Ведущее место в хозяйственном комплексе округа принадлежит промышленности, в которой занято свыше 23% от общей численности занятых в экономике и около 37% работающих в основных отраслях материального производства. Заметную роль в структуре занятости играют также торговля и общественное питание, строительство и транспорт[79].

В структуре промышленного производства, с одной стороны, значительное место занимают сырьевые отрасли: топливная (более 9% всей промышленной продукции), чёрная металлургия (почти 13%), лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная (свыше 11%). С другой стороны, мощное развитие в крупных промышленных центрах получили различные отрасли машиностроения и металлообработки (более 15%), а также пищевой (около 17%) промышленности [80].

Наукоемкое машиностроение локализовано преимущественно в Санкт-Петербурге, где существует развитая база для разработки новых типов оборудования на уровне современных стандартов. В области судостроения это проектно-конструкторские бюро, которые проектируют перспективную морскую технику для освоения шельфа, военно-морского, ледокольного флота и судов для транспортировки углеводородов.

В отрасли авиастроения, производится широкая номенклатура комплектующих летательных аппаратов различного назначения:

авиационные двигатели, агрегаты, аэрокосмическое оборудование и системы для военной и гражданской авиации, в том числе бортовая аппаратура, системы контроля авиадвигателей, регистрации полетных данных, бортовые вычислительные системы.

В условиях открытой экономики отечественные товары, неконкурентоспособные на внешних рынках, быстро теряют конкурентоспособность и на внутренних, вытесняясь импортом. В этих условиях целые отрасли начинают испытывать нехватку финансовых ресурсов, что рано или поздно приводит к их необратимой технологической деградации и полному исчезновению.

Библиографический список

1. Инновационный менеджмент Филатов В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Фадеев А.С. и др., Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2018
2. Менеджмент Филатов В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Фадеев А.С. и др., Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2017
3. Аналитический инструментарий стратегического менеджмента. Филатов В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Фадеев А.С. и др., Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2017
4. Машиностроительный комплекс РФ: отраслевые, региональные и стратегические аспекты развития. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Шленов Ю.В., Воробьёв Д.И., Дорофеев А.Ю., Долгова В.Н., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Фёдоров Б.К., Шестов А.В. Курск, 2017
5. Управленческое консультирование: менеджмент-консалтинг. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Дорофеев А.Ю., Долгова

В.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Положенцева И.В., Лочан С.А., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Шестов А.В. Курск, 2017.

6. Менеджмент традиционные и современные модели. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Галицкий Ю.А., Долгова В.Н., Дорофеев А.Ю., Женжебир В.Н., Кобиашвили Н.А., Князев В.В., Лочан С.А., Медведев В.М., Минайченкова Е.И., Мухина Т.Н., Петросян Д.С., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Шестов А.В. Справочник / Москва, 2017

7. Филатов В.В. Методология формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. Монография / Москва, 2016.

8. Методология управления экономической интеграцией и концентрацией на примере организации вертикально - интегрированного холдинга. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Диброва Ж.Н., Денисов М.А., Трифонов Р.Н., Медведев В.М., Фадеев А.С., Князев В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Галицкий Ю.А., Борисова Т.А., Подлесная Л.В., Шестов А.В. Курск, 2016.

9. Филатов В.В. Методологические модели формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы пищевой промышленности. Монография / Москва, 2016.

10. Методология ценообразования инновационных проектов и научно- исследовательских работ, выполняемых по госзаказу органов исполнительной власти. Алексеев А.Е., Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н., Дорофеев А.Ю., Денисов М.А., Маёрина Е.С., Положенцева И.В., Фадеев А.С. Коллективная монография / Москва, 2016.

11. Совершенствование стратегического управления предприятия на основе ситуационного анализа и сбалансированной системы показателей. Филатов В.В., Диброва Ж.Н., Медведев В.М., Женжебир В.Н., Князев В.В., Кобулов Б.А., Паластина И.П.,

Положенцева И.В., Кобиашвили Н.А., Фадеев А.С., Шестов А.В. Коллективная монография / Москва, 2015.

12. Управление хозяйственными связями предприятия с поставщиками и потребителями. Филатов В.В., Медведев В.М., Князев В.В., Фадеев А.С., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Шестов А.В., Подлесная Л.В. Москва, 2015.

13. Научно-техническое развитие как инновационный фактор экономического роста. Ашальян Л.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Паластина И.П., Положенцева И.В., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Коллективная монография / Министерство образования и науки РФ, ФБГОУ ВПО "Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского, Московский авиационный институт (Национальный исследовательский университет) (МАИ), Московский государственный технический университет им. Баумана. Москва, 2014.

14. Роль международных платежных систем в экономике России. Филатов В.В., Трифонов Р.Н., Положенцева И.В., Князев В.В., Кобулов Б.А., Шестов А.В. Коллективная монография. / Министерство образования и науки РФ, ФБГОУ ВО Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского. Москва, 2014.

15. Региональные аспекты управления ипотечными кредитными рынками в субъектах РФ и муниципальных образованиях. Филатов В.В., Князев В.В., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Шестов А.В. Москва, 2014.

16. Управление лицензионной деятельностью: вопросы теории и практики. Ашальян Л.Н., Дадугин М.В., Диброва Ж.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Пшава Т.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Москва,

2013.

17. Филатов В.В., Шестов А.В. Современные тенденции развития отраслей легкой промышленности: региональный, стратегический, инновационный аспект. Москва, 2013.

18. Филатов В.В. Концептуальные вопросы активизации инновационной деятельности в Российской Федерации. Москва, 2013.

19. Проблемы фирмирования инновационной экономики. Баранников А.А., Бузу О.В., Гусар С.А., Дорофеев А.Ю., Михайлушкин П.В., Ноздрин В.В., Сафаргалиев М.Ф., Соколов С.Н., Филатов В.В., Чабанюк О.В., Черкасов М.Н., Чернов С.С. Под общей редакцией С.С. Чернова. Новосибирск, 2012.

20. Филатов В.В. Управление инновационными рисками. Учебно-методический комплекс дисциплины. Направление подготовки магистров: 080200.68 – "Общий и стратегический менеджмент" / Курск, 2012.

21. Инновационный менеджмент. Филатов В.В., Кобулов Б.А., Положенцева И.В. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО / Москва, 2011.

22. Филатов В.В. Управление государственной инновационной политикой РФ с учетом влияния глобализации на структурную экономику России на современном этапе. Монография; М-во образования и науки РФ, ФБГОУ ВПО "Московский гос. ун-т технологий и упр. им. К. Г. Разумовского", Ин-т "Менеджмента", Каф. "Менеджмента". Москва, 2011.

23. Филатов В.В. Региональные аспекты управления инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов СНГ в условиях экономической нестабильности. Монография; М-во образования и науки РФ, ГОУ ВПО "Московский гос. ун-т технологий

и упр. им. К. Г. Разумовского", Ин-т "Экономики и бизнеса", Каф. "Менеджмента". Москва, 2010.

24. Государственное и муниципальное управление. Филатов В.В., Долгова В.Н., Деева В.А., Князев В.В., Бачурин А.П., Медведева Т.Ю., Паластина И.П., Положенцева И.В., Женжебир В.Н. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО / Москва, 2010.

25. Филатов В.В. Управление венчурным капиталом, инновационным предпринимательством и трансфером инновационных технологий в региональных экономических системах РФ. Монография; Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО Московский гос. ун-т технологий и упр. (МГУТУ), Ин-т "Экономика, бизнеса и права", Каф. "менеджмента". Москва, 2009.

26. Филатов В.В. Управление инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов РФ, инновационными инфраструктурами и экономическим развитием региональных систем. Монография; Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО Московский гос. ун-т технологий и упр. (МГУТУ), Ин-т "Экономики, бизнеса и права", Каф. "Менеджмента". Москва, 2008.

27. Теоретические основы проектирования систем менеджмента производственных предприятий в условиях экономической нестабильности. Филатов В.В., Дорофеев А.Ю., Деева В.А., Князев В.В., Кобулов Б.А., Кобиашвили Н.А., Мухина Т.Н., Паластина И.П., Руденко О.Е., Осинская Т.В. Москва, 2008.

28. Российский торгово-экономический словарь. Агентова Г.В., Азарова В.В., Башина О.Э., Безряднова А.С., Булатецкий Ю.Е., Бурмистров В.Г., Вавилова Е.В., Васенева К.Г., Василевская Л.Ю., Ганцов Ш.К., Горина Г.А., Городецкая М.И., Дмитриева И.М., Женжебир В.Н., Жучков С.В., Зинчук Э.А., Калугина С.А., Карпенко

Е.З., Карпова Е.В., Карпова Г.И. и др. Москва, 2005.

29. Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н. Оценка эффективности основных видов НИР. В сборнике: Внедрение результатов инновационных разработок: проблемы и перспективы. Сб. ст. межд. науч.-практ. конф : в 3 ч.. 2017. С. 14-19.

30. Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н. Влияние корпоративной стратегии на уровень конкурентоспособности компании. В сборнике: Актуальные проблемы и перспективы развития экономики в условиях модернизации. Сборник статей по итогам Международной научно - практической конференции. 2017. С. 26-30.

31. Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н. Внешние факторы, влияющие на эффективность инновационной деятельности. В сборнике: Наука, образование и инновации. Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции : в 3 ч.. 2017. С. 90-94

32. Воробьев Д.И. Тенденции и стратегические приоритеты, определяющие развития машиностроения в РФ. В сб.: Проблемы внедрения результатов инновационных разработок. Сб. ст. межд. науч.-практ. конф.. 2016. С. 28-34.

33. Воробьев Д.И. Особенности и формы внешней торговли оборудованием машиностроения. В сб.: Наука и инновации в современных условиях. Сб. ст. межд. науч.-практ. конф.: в 5 ч.. 2016. С. 72-79.

34. Фадеев А.С. Технологические процессы предприятий машиностроительного комплекса при обработке металлов давлением. В сб.: Инновационные механизмы решения проблем научного развития. Сб. ст. межд. науч.-практ. конф.: в 4 ч.. 2016. С. 100-107.

35. Фадеев А.С. Перспективы развития энергетического

машиностроения промышленного комплекса РФ. В сб.: Наука и инновации в современных условиях. Сб. ст. межд. науч.-практ. конф.: в 5 ч.. 2016. С. 121-127.

36. Фадеев А.С. Перспективы развития автомобилестроительного подкомплекса машиностроения РФ на основе нанотехнологий. В сб.: Научные основы современного прогресса. Сб. ст. межд. науч.-практ. конф.. 2016. С. 184-188.

37. Женжебир В.Н. Внешнеторговый оборот продукции отечественного машиностроения. В сб.: Наука и инновации в современных условиях. Сб. ст. межд. науч.-практ. конф.: в 5 ч.. 2016. С. 128-135.

38. Женжебир В.Н. Исследование проблем современного машиностроения. В сб.: Проблемы внедрения результатов инновационных разработок. Сб. ст. межд. науч.-практ. конф.. 2016. С. 40-46.

39. Женжебир В.Н. Проблемы российской торговли машинами и оборудованием. В сб.: Инновационные механизмы решения проблем научного развития. Сб. ст. межд. науч.-практ. конф.: в 4 ч.. 2016. С. 76-82.

40. Женжебир В.Н. Современные проблемы торговли машинами и оборудованием. В сб.: Инновационные процессы в научной среде. Сб. ст. межд. науч.-практ. конф.: в 4 ч.. 2016. С. 82-89.

41. Филатов В.В. Поставщики инновационной продукции на отраслевом рынке инноваций. В сборнике: Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики. Сборник научных трудов 3-й Международной научно-практической конференции. 2017. С. 259-268.

42. Филатов В.В. Развитие промышленного комплекса России

на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 5-4 (46). С. 126-132.

43. Филатов В.В., Царев А.А. Эффективность формирования и регулирования отраслевого рынка инноваций. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 6-1 (49). С. 159-162.

44. Филатов В.В. Анализ возможности использования в России зарубежного опыта развития рынков инноваций отраслевой экономической системы на примере пищевой промышленности. сборнике: Современные научные исследования: теоретический и практический аспект. Сб. ст. межд. науч.-практ. конф. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 123-131.

45. Филатов В.В. Организационно - экономические инструменты регулирования инфраструктуры рынка инноваций отраслевой экономической системы. сборнике: Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы. Сб. ст. межд. науч.-практ. конф.. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 163-170.

46. Филатов В.В. Промышленная политика и направления реструктуризации машиностроительного комплекса. В сборнике: Инновационные механизмы решения проблем научного развития. Сб. ст. межд. науч.-практ. конф.: в 4 частях. 2016. С. 245-251.

47. Филатов В.В. Модель развития промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. Инновации и инвестиции. 2016. № 12. С. 208-211.

48. Филатов В.В. Риск-факторы, препятствующие

формированию и регулированию рынка инноваций пищевой промышленности ЦФО. Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2016. № 3. С. 75-78.

49. Филатов В.В. Механизм взаимодействия участников рынка инноваций пищевой промышленности на основе технологических платформ. Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2016. № 4. С. 57-62.

50. Филатов В.В., Симонова В.А. Предпосылки повышения инновационного потенциала участников основных продуктовых групп пищевой промышленности ЦФО. Интернет-журнал Науковедение. 2016. Т. 8. № 5 (36). С. 64.

51. Филатов В.В. Анализ факторов, определяющих состояние развития рынка инноваций отраслевой экономической системы. Управление инновациями: теория, методология, практика. 2016. № 15. С. 35-47.

52. Филатов В.В. Модель взаимосвязи сфер влияния производственного инжиниринга, производственного менеджмента, риск-инжиниринга и риск-менеджмента на рынках инноваций отраслевых экономических систем. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 4 (14). С. 156-161.

53. Филатов В.В., Дорофеев А.Ю., Порошков С.С. Способы организации инновационных спортивных объектов. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 8 (18). С. 163-168.

54. Филатов В.В. Управленческая логика бизнес-поведения предприятий на рынке инноваций отраслевой экономической системы пищевой промышленности. Современное общество: проблемы, идеи, инновации. 2016. № 5. С. 121-142.

55. Филатов В.В. Критерии эффективности регулирования

рынка инноваций отраслевой экономической системы пищевой и перерабатывающей промышленности. Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 2-1. С. 181-191.

56. Филатов В.В. Расчетная модель оценки эффективности формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. В сборнике: Актуальные вопросы современной науки Материалы II Международной научно-практической конференции. ЧУДПО «Научно-исследовательский и образовательный центр». 2015. С. 114-134.

57. Филатов В.В. Модель управления рынком инноваций отраслевой экономической системы. В сборнике: Россия: тенденции и перспективы развития Ежегодник. ИНИОН РАН. Москва, 2015. С. 175-180.

58. Филатов В.В. Взаимосвязь отраслевой экономической системы и рынка инноваций на примере пищевой промышленности России. В сборнике: Наука и общество в современном мире: проблемы и перспективы развития Материалы Международного электронного Симпозиума. 2015. С. 82-102.

59. Филатов В.В. Модель формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. В сборнике: Модернизация современного общества: инновации, управление, совершенствование: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные закономерности и тенденции. Международная научно-практическая конференция в 3-х частях. 2015. С. 84-97.

60. Прогнозы и ключевые тенденции глобального рынка IT. Филатов В.В., Борисова Т.А., Медведев В.М., Шестов А.В., Фадеев А.С. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 1 (26). С. 48.

61. Современные тенденции рынка товарных знаков. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Симонова В.А., Медведев В.М., Фадеев А.С., Шестов А.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 1 (26). С. 7.

62. Актуальные проблемы управления инновационной активностью предприятий. Мухина Т.Н., Минайченкова Е.И., Филатов В.В. Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 2. С. 184-193.

63. Филатов В.В. Организационно-экономическая модель формирования и регулирования рынка инноваций пищевой промышленности ЦФО. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 279-295.

64. Филатов В.В. Современные подходы к управлению инновационной деятельностью промышленных предприятий. В сборнике: Наука сегодня: теория, методология, практика, проблематика. Сборник научных докладов. Sp. z o.o. «Diamond trading tour». 2014. С. 34-39.

65. Новая техника -новые возможности. Елькин Н., Мошарова И., Кирдяшкин В., Филатов В. Хлебопродукты. 2003. № 5. С. 20.

66. Интеграция образования, науки и производства: модель Бауманского университета. Фадеев А.С., Герди В.Н., Балтян В.К., Федоров В.Г. Высшее образование в России. 2016. № 4. С. 55-63.

67. Арсеньев В.Н., Фадеев А.С. Методика проверки соответствия характеристик системы управления заданным требованиям по ограниченному числу испытаний. Известия высших учебных заведений. Приборостроение. 2013. Т. 56. № 10. С. 43-48

68. Математическая модель связи изохронных вариаций переменных состояния системы управления с возмущениями параметров ее составных частей. Арсеньев В.Н., Кохановский А.Г.,

Фадеев А.С. Известия высших учебных заведений. Приборостроение. 2013. Т. 56. № 3. С. 25-29.

69. Варианты производства фракции зимнего дизельного топлива на примере установки АВТ-4 в ООО «Лукойл-Пермнефтеоргсинтез». Журавлев А.В., Фадеев А.С., Чернышева Е.А. Химия и технология топлив и масел. 2012. № 3. С. 12-14.

70. Разработка и внедрение современных технологий производства и применения высокоэнергетических термостабильных топлив для ракетной и авиационной техник. Ёлшин А.И., Сердюк Ф.И., Томин В.П., Гуляева Л.А., Герзелиев И.М., Максимов А.Л., Мамонкин Д.Н., Худайнатов Э.Ю., Смоленко В.А., Фадеев А.С. Мир нефтепродуктов. Вестник нефтяных компаний. 2012. № 10. С. 11-15.

71. Совершенствование бизнес-стратегии управления товарными знаками на основе экономической целесообразности развития производства лицензионной продукции. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А., Гайдаренко Л.В. Актуальные проблемы современной науки. 2010. № 2 (52). С. 15-19.

72. Управление дистрибьюторскими отношениями партнеров по бизнесу, осуществляющих реализацию лицензионной продукции. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А., Гайдаренко Л.В. Актуальные проблемы современной науки. 2010. № 3 (53). С. 9-16.

73. Расстановка приоритетов в оперативном управлении при осуществлении «due diligence» - комплексной методики управленческого консалтинга. Дорощев А.Ю., Филатов В.В., Диаров А.А., Женжебир В.Н. Актуальные проблемы современной науки. 2010. № 4 (54). С. 16-18.

74. Стратегия диверсификации системы управления на основе выделения бизнес-единиц. Кобиашвили Н.А., Женжебир В.Н.,

Галицкий Ю.А., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В., Немцев И.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 40.

75. Организационно-экономические подходы к повышению конкурентоспособности хозяйственной деятельности предприятия. Кобиашвили Н.А., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В., Кобулов Б.А. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 41.

76. Повышение эффективности системы менеджмента качества предприятия на основе оптимизации функциональной подсистемы. Кобиашвили Н.А., Женжебир В.Н., Осинская Т.В., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В., Кретов М.И. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 42.

77. Международная глобализация и трансформация понятия энергетической безопасности. Алексеев А.Е., Новицкий И.Ю., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Шестов А.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 2.

78. Энергетическая безопасность в европейском союзе: проблемы «зависимости» и развития. Алексеев А.Е., Новицкий И.Ю., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Дадугин М.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 3.

79. Энергетическая безопасность как фактор международного развития. Новицкий И.Ю., Алексеев А.Е., Пшава Т.С., Женжебир В.Н., Шестов А.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 69.

80. Европейский бизнес и энергетическая безопасность в свете мирового кризиса. Новицкий И.Ю., Алексеев А.Е., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Шестов А.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 70.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>

УДК 332.146.2

Филатов В.В. Инжиниринг, реинжиниринг и приемы экономического регулирования в инновационном менеджменте

Engineering, reengineering and methods of economic regulation in the innovation management

Филатов Владимир Владимирович,
Кандидат технических наук, доцент кафедры «Менеджмента, государственного и муниципального управления»,
Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского (ПКУ)
Filatov Vladimir Vladimirovich,
Candidate of technical Sciences, associate Professor,
Department of Management, state and municipal management
Moscow state University
technology and management. K. G. Razumovsky (PKU)

Аннотация. В работе рассмотрены особенности инжиниринга, реинжиниринга и приемы экономического регулирования в инновационном менеджменте. Показано, что развитие рыночных отношений в России определило инновационную деятельность как единственный способ выживания российских предприятий независимо от формы собственности и сферы их деятельности по всем стадиям жизненных циклов организаций, технологий и продуктов труда.

Ключевые слова: организация, механизмы, функции, рынок, экономический кризис, инжиниринг, реинжиниринг, экономическое регулирование, инновационный менеджмент.

Abstract. The paper discusses the features of engineering, reengineering and methods of economic regulation in the innovation management. It is shown that the development of market relations in Russia has identified innovation as the only way of survival of Russian enterprises irrespective of forms of ownership and spheres of their activities at all stages of the life cycles of organizations, products and technologies work.

Keywords: the organization, mechanisms, functions, market, economic crisis, engineering, reengineering, economic regulation, innovation management..

Инжиниринг (англ. engineering — изобретательность, знание) означает инженерно-консультационные услуги по созданию новых объектов или крупных проектов. Инжиниринг инноваций ставит своей

задачей получение наилучшего экономического эффекта от вложения инвестиций в новый продукт и определение будущих перспективных направлений инновационной деятельности[1].

Инжиниринг инноваций имеет свои специфические особенности, которые заключаются в следующем:

инжиниринг инноваций воплощается не в вещественной форме продукта, а в его полезном эффекте. Этот полезный эффект может иметь материальный носитель в виде документации, чертежей, планов, графиков и т. п. или не иметь такого носителя, например обучение персонала, консультации и т. п.[2];

- инжиниринг инноваций является объектом купли-продажи, поэтому он должен иметь не только материализованную форму в виде имущества или имущественных прав, но и коммерческую характеристику. Коммерческая характеристика финансовой инновации воплощается прежде всего в ее бренде[3];

- инжиниринг инноваций в отличие от франчайзинга и ноу-хау имеет дело с воспроизводимыми услугами, т.е. услугами, стоимость которых определяется общественно необходимыми затратами времени на их производство и поэтому имеющими множество продавцов их реализации. Франчайзинг же и ноу-хау связаны с реализацией новых, в данный момент невозпроизводимых знаний, которые имеют ограниченное число продавцов[4].

На практике оказание инжиниринговых услуг зачастую сочетается с продажей ноу-хау. Это ведет к смешению понятий инжиниринговых услуг и обмена технологиями. В действительности инжиниринговые услуги — это способ передачи новых технологических и других знаний, а сами услуги представляют собой товар, отличный от технологии[5].

Стоимость инжиниринговых услуг оценивается как: повременная оплата специалистов; оплата фактических услуг плюс фиксированное вознаграждение; процент от стоимости инновационного проекта; оплата фактических услуг плюс процент прибыли от реализации инновационного проекта[6].

При разработке крупных инновационных проектов производитель может привлечь к работе специалистов или на основе прямых переговоров с ними (заключение трудового контракта), или путем проведения подрядных торгов (тендеров)[7].

В последние годы в США активно развивается наука и практика управления компаниями и предприятиями. В ней появляются новые, неизвестные прежде разделы знания, которые прогрессируют за счет привлечения достижений других наук, в первую очередь - математики, а также психологии, социологии и других разделов современной науки. Одним из таких разделов современного менеджмента стала новая дисциплина – реинжиниринг[8].

Реинжиниринг - достаточно широкое понятие. В общем виде его можно определить как реорганизацию хозяйственных и инженерных систем с целью повышения их эффективности. Однако большинство аналитиков делает упор на то, что реинжиниринг означает кардинальную перестройку и перепроектирование бизнес-процессов и организационных структур. Технологии реинжиниринга разнообразны. Различают прямой и обратный реинжиниринг. Прямой заключается в проектировании нового предприятия, обратный - в реорганизации действующей фирмы. В области финансового реинжиниринга применяются различные методы декомпозиционного анализа финансовых агрегатов (например - Дюпон - анализ). Реинжиниринг инноваций представляет собой инженерно-консультационные услуги

по перестройке предпринимательской деятельности на основе производства и реализации инноваций[9].

Реинжиниринг все еще остается относительно новым понятием. Широкое распространение оно получило в последнее десятилетие, что связано с появлением новых интеллектуальных технологий и программных средств. По оценкам экспертов в ходе реорганизации компаний 90% эффекта достигается за счет внедрения управленческих технологий и проведения реинжиниринга, в то время как автоматизация управления сама по себе дает не более 10%. Таким образом, надо добиваться повышения эффективности не столько путем автоматизации, сколько "упрощением" и устранением неэффективных звеньев[10].

Параллельно развивалось такое аналитическое направление как системная динамика, подготовившее фундаментальный научный и математический аппарат. Выработанные подходы воплотились в целой гамме прикладных программных пакетов и экспертных систем. Они находятся в русле группы технологий IDEF 1 - IDEF 5, ставшими неформальным международным стандартом в этой области. Это современные технологии структурного моделирования системы управления предприятиями. Современная библиотека программных средств структурного моделирования включает более 50 наименований программных пакетов. Все они имеют свои особенности и предназначены для решения определенного класса задач[11].

Кризисный реинжиниринг вызывается резким падением объема продажи продукта в связи со снижением спроса на него или в связи с падением имиджа продавца инновации. Такое положение является свидетельством наметившейся тенденции к снижению конкурентоспособности на рынке, а возможно, и к его банкротству.

Поэтому возникает потребность в немедленном проведении мероприятий по ликвидации наметившегося кризиса[12].

Основными причинами такого кризиса можно считать: неудовлетворенность покупателей доходностью и другими привлекательными качествами данного продукта; изменение политики покупателей. В частности, поворот покупателей от сиюминутной финансовой выгоды к получению доходов в перспективе от инвестиций капитала в инновации; устаревшая структура организации и управления хозяйственным процессом продавца[13].

Обычно причиной несоответствия организации и управления хозяйственного процесса требованиям времени и рыночной ситуации является закомплексованность руководителя предприятия, его неспособность мыслить творчески и подбирать себе штат талантливых помощников; неэффективность бизнес-процесса инноваций[14].

Бизнес-процесс инноваций выражается множеством видов организационно-управленческой деятельности внутри предприятия, каждый из которых имеет свой вход и выход. Иначе говоря, бизнес-процесс инноваций есть упорядоченная совокупность работ во времени и пространстве с указанием их начала и конца. Бизнес-процесс инновации в упрощенном виде включает в себя три частных бизнес-процесса: 1) заявка на инновацию; 2) производство инновации; 3) реализация инновации[15].

Считается, что предприятие на протяжении своего существования должно пережить несколько периодов глубокой перестройки или реинжиниринга. Происходят они с определенной цикличностью - обычно раз в 5-10 лет. В реинжиниринге особое место занимают так называемые "потокосые" методы управления хозяйственными объектами. Анализ и оптимизация финансовых

потоков является базовой технологией современного реинжиниринга. Это объясняется тем, что взаимосвязи между элементами хозяйственной системы весьма удобно представлять в виде потоков финансовых ресурсов. В рассмотрение могут включаться и потоки иной природы - поставки товаров, обмен информацией, а также потоки других видов материальных и нематериальных объектов, ценностей и ресурсов)[16].

Одним из ключевых направлений современного реинжиниринга стали потоковые модели хозяйственных структур, включая модели управления финансовыми потоками, - Именно "потоковые" схемы и модели обеспечивают наиболее реалистическую картину функционирования хозяйственной системы. Все большее распространение получает применение имитационных моделей бизнес-объектов и процессов[17].

Применение указанных моделей является особенно эффективным при разработке проектов реинжиниринга предприятий и банков, контроля и планирования их текущей деятельности и создания экспертных систем. Для управления финансовыми потоками создано и широко используются целое семейство прикладных программных продуктов, относящихся к категории экспертных систем. Используются для этого прикладные пакеты структурного моделирования, находящиеся в рамках упомянутой стандартизированной группы технологий IDE0 и IDEF1. Наиболее перспективны пакеты динамического моделирования, позволяющие наглядно продемонстрировать реальное протекание хозяйственных процессов. Они дают возможность показать как они развиваются во времени[18].

Методы реинжиниринга обычно не имеют "жесткой привязки" к какому - либо определенному кругу задач. Однако в наибольшей

степени им органичны так называемые "потокосые" задачи. Пакет был разработан именно для решения этого класса задач. Потокосые задачи охватывают весьма широкую группу ситуаций, встречающихся в повседневной жизни предпринимателей, менеджеров и экспертов в области бизнес-планирования. Большинство развивающихся во времени явлений можно представить как потокосые процессы[19].

Вместе с тем, в мире больших корпораций события развиваются весьма быстро. "Увлечение" комплексом мероприятий под общим собирательным названием "реинжиниринг" по мнению многих экспертов постепенно проходит. Во всяком случае масштаб и степень популярности этого направления оказалась меньше, чем ожидалось. И связано это с тем, что комплекс услуг и операций типа реинжиниринг так и не оформился в виде стандарта Международной организации по стандартизации ("стандарта ISO") или какого-либо иного международного документа. Не оформился в виде стандарта и базовый язык реинжиниринга - комплекс технологий IDEF[20].

Однако отсутствие пока стандартизации отнюдь не означает ли это, что реинжиниринг как управленческая доктрина не признан научным и деловым сообществом. Не вызывает сомнения, что его сфера достаточно обширна и перспективна. Реинжиниринг остается весьма эффективной аналитической и управленческой технологией. Однако сфера и методы его применения нуждаются в уточнении. К примеру, для российской действительности основные популярные на западе подходы к моделированию бизнес-процессов оказываются малоактуальными. Ведь большинство идей в этой области имеют "американское" происхождение и поэтому они соответствуют главным образом американской управленческой культуре. В той форме, в какой

это требуется на российском рынке, данная технология в готовом виде отсутствует[21].

Вместе с тем, ряд направлений реинжиниринга встречается у российских предпринимателей определенное понимание и интерес. Речь идет, к примеру, об упомянутых выше так называемых потоковых методах. Потоковые подходы (flow methods) обычно хорошо понятны отечественным предпринимателям и хозяйственникам. В этой области реинжиниринг способен предложить широкий спектр возможностей. В частности, руководителями различного уровня хорошо воспринимаются задачи управления финансовыми потоками[22].

Среди задач этого класса находятся задачи управления финансовыми потоками финансово-промышленной группы, контроль "разрыва ликвидности" коммерческих банков, задачи класса "spread management" и многие другие. Сюда же относится и классическая задача финансового менеджмента - разработка отчета о движении денежных средств - "cash flow" фирмы[23].

Российские предприниматели часто нуждаются в получении "общей картины" функционирования хозяйственных систем. Но картина функционирования каждой крупной компании или банка разная. Следовательно, не может быть и какого-либо единого подхода или метода. В результате каждая компания должна самостоятельно разрабатывать свой аналитический инструментарий. Тем не менее для ученых-экономистов здесь остается обширное поле деятельности как для разработки унифицированных подходов, так и конкретной "привязки" аналитических методов. Как представить функционирование большой компании в компактной, удобной для понимания и анализа форме? Как представляется, в этом и заключается одна из актуальнейших задач реинжиниринга. Здесь возможно

множество подходов. Автором разрабатывается подход, основанный на создании так называемой "топографической" модели компании. Он состоит в том, что каждый элемент хозяйственной системы (дочерняя фирма, бизнес-единица и т.п.) отображается в виде соответствующего структурного блока или элемента комплексной модели[24].

Данный подход сталкивается со множеством трудностей. Многие из них связаны с чисто технической или программистской стороной дела. Дело в том, что в модель надо перенести большое число налоговых, финансовых, организационных реалий. Даже после проведенного упрощения модели число "необходимых" взаимосвязей остается значительным. Но еще более трудной проблемой является то, каким образом "нагрузить" модель конкретным жизненным содержанием. Ведь постановка задачи и метод ее решения должны быть понятны, воспринимаемы и полезны. Эти трудности не выглядят не преодолимыми. Уже наработаны конкретные идеи, методы и подходы, во многом отвечающие приведенным требованиям. Они касаются вопросов финансового, налогового планирования, оперативного и стратегического управления компаниями и банками[25].

В этой связи особое значение приобретает вопрос о технических инструментах реинжиниринга. Проведенные разработки позволяют утверждать: экспертный комплекс реинжиниринга может быть создан на базе имеющихся на российском рынке программных продуктов. Создание компактных, удобных для пользователей экспертных систем управления финансовыми потоками больших хозяйственных систем вполне возможно[26].

На российском рынке программного обеспечения предлагается большое число программных продуктов офисной автоматизации.

Однако задачу оборудования рабочего места руководителя или его ведущих экспертов нельзя считать в полной мере решенной. Потребитель по-прежнему нуждается в новых идеях и инструментах решения управленческих задач. Более того, на рынке ощущается определенное моральное старение традиционных средств и подходов. К примеру, методы написания бизнес-планов хорошо известны российским предпринимателям. Но они часто выглядят громоздкими, к тому же ограничены по функциональным возможностям[27].

Современные крупноформатные электронные таблицы "умеют" практически все. Однако они трудоемки в программировании и часто требуют создания дополнительного интерфейса. Кроме того, ограничен их аналитический метод: обработка табличных форматов, что затрудняет прямую ориентацию на объект. Объектно-ориентированные технологии как таковые также не являются решением всех проблем. Они уже хорошо известны Российским специалистам, однако страдают теми же недостатками: дороговизной, громоздкостью и функциональной неопределенностью. Популярные технологии группы IDEF все же не бесспорны и малопонятны широким кругам хозяйственных руководителей[28].

Необходимо помнить - любой менеджер или даже наиболее квалифицированный эксперт стремится работать с ограниченным числом наиболее содержательных показателей. Менеджер нуждается прежде всего в общей картине операций и финансового состояния своего предприятия. Именно на это должны быть нацелены усилия консультантов и разработчиков экспертных систем нового поколения. "Общая картина" необходима для планирования процедур реинжиниринга. Решение, частично удовлетворяющие этим

требованиям, можно найти на базе существующих программных средств[29].

Таким образом, выход заключается в рациональной стратегии интегрирования офисных и аналитических программных инструментов. Разумеется, интеграция сама по себе ничего не дает. В конфигурацию экспертного комплекса необходимо закладывать технологию управления предприятием и общее видение его функционирования. Кроме того, включаемые в экспертный комплекс программные продукты должны быть тщательно отобраны. Дело в том, что нацеленность на создание сравнительных преимуществ, которые затем берутся за основу рекламных компаний, не всегда приводит к оптимизации потребительских качеств программных продуктов[30].

Пользователь заинтересован в своего рода "дебюрократизации" предлагаемых программных продуктов и методов решения аналитических задач. При этом простота и "естественность" программно-технических решений отнюдь не означает примитивизм. Наоборот, эти особенности обычно являются результатом напряженного поиска разработчиков и глубоких фундаментальных исследований[31].

Данная стратегия предоставляет для пользователей немалые возможности. Она открывает наиболее простой и экономичный путь создания системы управления финансовыми потоками крупного хозяйственного субъекта (банка, холдинга, ФПГ), контроля за финансовым состоянием дочерних фирм. Система, обрабатывающая баланс движения денежных средств холдинга, должна быть предельно гибкой, поскольку формат такого баланса у каждого холдинга свой. С другой стороны, она должна обеспечивать "управленческую" картину предприятия, облегчать "видение" хозяйственной ситуации[32].

Причиной выхода инновации на рынок является жесткая конкуренция между хозяйствующими субъектами. Успех победы в этой конкурентной борьбе во многом определяется правильно разработанной бренд-стратегией и эффективностью ее применения[33].

В широком понимании бренд-стратегия означает комплексную проработку имиджа хозяйствующего субъекта на основе продвижения его брендов на рынке, В более упрощенном виде бренд-стратегия фигурирует в отечественной экономической литературе как брендинг (под которым авторы понимают только «рыночный инструмент продвижения товаров»)[34].

Как прием менеджмента инноваций бренд-стратегия означает управление процессом реализации на рынке новых продуктов и операций на, основе продвижения брендов инноваций. Бренд инновации можно определить как систему характерных (материальных и нематериальных) свойств нового продукта или операции, которая формирует сознание потребителя и определяет на рынке место этой инновации, а также ее продуцента или продавца[35].

Бренд содержит материальные и нематериальные характеристики, которые в совокупности и составляют предмет продажи, т.е. товар. Поэтому они являются коммерческими характеристиками[36].

Эти материальные и нематериальные характеристики, соединенные в единый комплекс, и создают у покупателя наиболее полный образ инновации, а также производителя или продавца. Бренд заставляет покупателя выбрать именно этот продукт (операцию) из всех возможных на рынке продуктов (операций)[37].

К материальным характеристикам относятся такие характеристики продукта, имеющего форму вещи, как сырье, из которого сделан данный продукт, его вес, внешний вид, его устройство и т.д. Нематериальные характеристики инновации включают в себя преимущества или удобства, которые дает владельцу пользование данной инновацией, например продолжительность операции, реклама, цена и т.п.[38].

Под имиджем бренда инновации понимается набор тех или иных ассоциаций по новому продукту или операции, которые в данный момент времени находятся в умах потребителей. Например, депозитный счет, предлагаемый банком, имеет для вкладчика следующие ассоциации: минимальная сумма первого вклада, минимальная сумма дополнительных взносов для начисления процентов по вкладу, величина процентной ставки, возможность ее изменения, другие преимущества депозитного счета. Все эти ассоциации выражают только то, что этот бренд означает именно в настоящий момент времени. Следовательно, бренд является сиюминутным обещанием банка вкладчику[39].

На рынке действует жесткая конкуренция, что вызывает резкое увеличение затрат продуцента на продвижение его новых продуктов, как старых, так и новых. За рубежом многие фирмы и компании имеют в своем штате бренд менеджера. Бренд-менеджеры имеются также и на некоторых российских предприятиях. Эти менеджеры отвечают за развитие брендов, занимаются планированием выпуска отдельных продуктов, разрабатывают мероприятия по продвижению брендов, производят оценку эффективности самих брендов и мероприятий по их продвижению[40].

Использование предприятием эффективной бренд-стратегии дает ему многие конкурентные преимущества, к которым можно отнести:

1. Бренд предприятия создает естественную преграду на пути конкурентов. Он вынуждает конкурентов к инвестированию капитала в исследование рынка, проводить маркетинговые исследования, заниматься бенчмаркингом, рекламной кампанией, разрабатывать свой бренд и т.п.[41].

2. Наличие эффективного бренда облегчает предприятию вывод (даже выброс) на рынок новых продуктов и операций (технологий), захват новых ниш на отечественном рынке, захват зарубежных рынков и т.п.[42].

3. Бренд дает предприятию дополнительное время для реинжиниринга, т. е. для перестройки его деятельности на рынке в условиях кризиса. Однажды сформированный эффективный бренд может защитить долю хозяйствующего субъекта на рынке без больших затрат на рекламную кампанию и без резкого снижения цен на продукт[43].

Ценовой прием управления в инновационном менеджменте представляет собой способ воздействия механизма цен на реализацию инновации. Он включает в себя два основных элемента: ценообразующие факторы, действующие на стадии производства инновации; ценовую политику, применяемую при реализации, продвижении и диффузии инновации. Эти элементы образуют структуру ценового приема управления. Структура обозначает взаиморасположение и связь составных частей какого-либо механизма или явления[44].

Ценообразующие факторы при производстве нового продукта или операции бывают внешние и внутренние. Решающее значение имеют внешние факторы по отношению к данному хозяйствующему

субъекту. Производитель или продавец инновации ориентируется, прежде всего, на рынок, где цена является регулятором рыночного равновесия[45].

По классическому выражению цена представляет собой денежное выражение стоимости (меновый стоимости) товара. Стоимость товара есть овеществленный в товаре труд. При совпадении спроса на товар с его предложением в условиях товарно-денежных отношений цена соответствует стоимости. Цена имеет два предела: нижний и верхний. Нижним пределом цены выступает себестоимость производства товаров и издержки обращения, т.е. затраты, связанные со сбытом товара. Верхний предел цены определяется спросом на данный товар[46].

Каждая экономическая теория дает свое определение сущности цены. Современная теория рассматривает цену как результат функционального взаимодействия комплекса ценообразующих факторов. Цена равновесия равняется, с одной стороны, предельной полезности, с другой - предельным издержкам[47].

Применительно к инновации цену следует рассматривать как сложную экономическую категорию. Цена инновации - это многосторонняя, многопрофильная экономическая категория. Данная особенность этой цены обусловлена разнохарактерностью самой инновации. Инновация, выступая в качестве рыночного товара, включает в себя имущество (вещь), имущественные права, материализованные услуги, неосязаемые операции. Поэтому цена инновации включает в себя цену вещи, курс валюты или ценной бумаги, процентные ставки по банковским операциям, тарифы различных взносов[48].

Внешние ценообразующие факторы отражают влияние внешней среды по отношению к продуценту или продавцу инновации. К этим факторам относятся оптимальный (наиболее реально реализуемый) спрос покупателей на конкретную инновацию, платежеспособность этих покупателей, что дает возможность установить максимальный уровень спроса на данную инновацию и учесть его при изменении различных характеристик инновации и др.[49].

Внутренние ценообразующие факторы отражают, прежде всего, финансовую и производственную деятельность производителя инновации или продающего эту инновацию. К этим факторам относятся себестоимость отдельных видов продукта, имеющих вещную форму, затраты продавца на продажу инновации, объем выручки (или прибыли), который необходимо получить от реализации инновации и др.[50]

Следует иметь в виду, что себестоимость производства и затраты на продажу одной единицы финансовых инноваций являются очень мизерной величиной и в расчет цены не принимаются. Здесь решающая роль принадлежит запланированному объему выручки или прибыли, который с учетом результатов маркетинговых исследований можно получить от продажи инновации[51].

Ценовая политика предприятия играет чрезвычайно важную роль при продвижении и диффузии инновации. Она определяет цель, которую продуцент или продавец инновации хочет достичь с помощью механизма цен[52].

Ценовая политика включает в себя следующие этапы: определение цели ценовой политики в отношении конкретной инновации; оценка спроса на данную инновацию в данный период времени и в перспективе с учетом изменений условий хозяйственной

ситуации; анализ и оценка производственного и экономического потенциала предприятия; изучение работы конкурентов, их цен, характеристик продукта и т.п.[53].

Изучая действия конкурентов, продавец старается выяснить: какие средства (например, систему скидок, условий, отражающих особенности инновации, систему преимуществ, доставляемых покупателю данной инновации, и др.) использует конкурент для реализации своих аналогичных продуктов[54].

Ценовая политика основывается на действии внешних и внутренних факторов. К внешним факторам ценовой политики относятся изменение спроса покупателей, их интересов и привычек, активность поведения конкурентов на рынке, изменения в экономической политике государства и в политике местных органов власти в отношении налогов, сборов, ставок и условий аренды и т.п.[55].

Внутренние факторы ценовой политики включают в себя желание не столько увеличить свой доход, сколько поднять свой имидж и рей-тинговую оценку (т.е. работа на перспективу), желание предприятия уклониться от обвинения в монополии на рынке, заинтересованность его в увеличении своей доли на рынке, увеличение поступления денежных средств от реализации инноваций, стремление избежать банкротства и др.[56].

Например, ценовая рыночная стратегия в отношении реализации инновации может включать в себя следующие направления: не снижать цены на конкретную инновацию ниже общей величины затрат на ее производство, реализацию и оптимального уровня рентабельности; стремление к обеспечению цен ниже цен конкурентов на аналогичный вид продукта; ориентировка на цены конкурентов; увеличение

количества реализации инноваций за счет более низких цен или лучших условий вложения капитала в них покупателями инновации и др.[57].

Выход на рынок, уже занятый другим хозяйствующим субъектом, или на зарубежный рынок продавец инновации начинает с решения главной задачи: по какой цене продавать данную инновацию? Самая большая ошибка продавца заключается в подходе продать эту инновацию на каких угодно условиях, лишь бы ее купили. Единственным преимуществом такого подхода является то, что продавец заявил о себе, т. е. дал информацию о своем существовании[58].

В то же время принцип «неважно по какой цене, но лишь бы продать», ведет к крайне невыгодным сделкам и подрывает будущий престиж инвестора продавца. Покупатель инновации, еще не купивший ее, может решить, что эта инновация плохого качества. Кроме того, неоправданно низкая цена продукта может иметь характер прецедента. Инвестор-покупатель будет в дальнейшем стремиться купить у этого продавца любую инновацию по низкой цене[59].

Второй важной задачей, решаемой при захвате рынка, является анализ будущего рынка своей инновации. Аналитические и организационные задачи являются едиными как для внутреннего, так и для внешнего (зарубежного) рынка. Они могут отличаться лишь в мелочах: в самом подходе к решению задач, в сроках их решения, в используемых средствах решения (компьютеры, сеть Интернет, информационный продукт и системы анализа информации) и др. Анализ будущего рынка своей инновации есть не что иное, как маркетинговое исследование[60].

Реализация маркетинговой политики начинается с разработки стратегии маркетинга, которая включает в себя пять концепций: сегментация рынка, выбор целевого рынка, выбор методов выхода на рынок, выбор маркетинговых средств, выбор времени выхода на рынок. Захват зарубежного рынка следует начинать с экспортного маркетингового исследования данного бизнеса[61].

Экспортное маркетинговое исследование в области инноваций означает нахождение потенциальных покупателей за границей. Оно включает в себя следующие этапы: изучение всех доступных внешних рынков с целью выбора каких-то более перспективных рынков; обоснование выхода на рынок конкретной страны или группы стран мировых рынков, например западноевропейского, южноамериканского, азиатского рынка и т.п.; составление программы маркетинга при реализации своей инновации на зарубежном рынке. Эта программа включает в себя изучение рыночного потенциала, исследование позиций конкурентов, сбор и изучение информации о покупателях и т.п. Рыночный потенциал - это емкость рынка, т.е. какое количество продукта или операции (технологии) возможно продать за год на рынке при действующих ценах (курсах, процентных ставках). Позиция конкурентов характеризуется многими факторами: его местом на рынке, имиджем, конкурентоспособностью и т.п.; выбор метода выхода на рынок; выбор времени выхода на рынок[62].

Метод и время выхода инновации на зарубежный рынок зависит от конкретной ситуации на этом рынке. Существуют два метода выхода на рынок: собственное предпринимательство, т.е. собственные индивидуальные действия продавца; совместное предпринимательство, т.е. действия продавца и сотрудничестве с

местными продавцами. Изучение рынка неотделимо от инновации, предназначенной к продаже[63].

В современных Российских условиях инновационная деятельность в значительной степени сопряжена с риском, так как полная гарантия ее благополучного результата в любых условиях практически отсутствует. Это, на наш взгляд, обусловлено ролью человеческого фактора в процессе воздействия, а также динамикой объекта управления и его внешнего окружения. В условиях нестабильности экономической конъюнктуры проблема риска возникновения потерь при вложении фирмой средств в инновации становится особенно актуальной[64].

Развитие рыночных отношений в России определило инновационную деятельность как единственный способ выживания российских предприятий независимо от формы собственности и сферы их деятельности по всем стадиям жизненных циклов организаций, технологий и продуктов труда. При этом результативность инновационной деятельности прямо зависит от того, насколько точно произведена оценка и экспертиза риска, а также от того, насколько адекватно определены методы управления им[65].

Библиографический список

1. Инновационный менеджмент Филатов В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Фадеев А.С. и др., Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2018
2. Менеджмент Филатов В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Фадеев А.С. и др., Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2017
3. Аналитический инструментарий стратегического менеджмента. Филатов В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Фадеев А.С.

и др., Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2017

4. Управленческое консультирование: менеджмент-консалтинг. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Дорофеев А.Ю., Долгова В.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Положенцева И.В., Лочан С.А., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Шестов А.В. Курск, 2017.

5. Менеджмент традиционные и современные модели. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Галицкий Ю.А., Долгова В.Н., Дорофеев А.Ю., Женжебир В.Н., Кобиашвили Н.А., Князев В.В., Лочан С.А., Медведев В.М., Минайченкова Е.И., Мухина Т.Н., Петросян Д.С., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Шестов А.В. Справочник / Москва, 2017

6. Филатов В.В. Методология формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. Монография / Москва, 2016.

7. Методология управления экономической интеграцией и концентрацией на примере организации вертикально - интегрированного холдинга. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Диброва Ж.Н., Денисов М.А., Трифонов Р.Н., Медведев В.М., Фадеев А.С., Князев В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Галицкий Ю.А., Борисова Т.А., Подлесная Л.В., Шестов А.В. Курск, 2016.

8. Филатов В.В. Методологические модели формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы пищевой промышленности. Монография / Москва, 2016.

9. Методология ценообразования инновационных проектов и научно- исследовательских работ, выполняемых по госзаказу органов исполнительной власти. Алексеев А.Е., Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н., Дорофеев А.Ю., Денисов М.А., Маёрина Е.С., Положенцева И.В., Фадеев А.С. Коллективная монография / Москва, 2016.

10. Совершенствование стратегического управления

предприятия на основе ситуационного анализа и сбалансированной системы показателей. Филатов В.В., Диброва Ж.Н., Медведев В.М., Женжебир В.Н., Князев В.В., Кобулов Б.А., Паластина И.П., Положенцева И.В., Кобиашвили Н.А., Фадеев А.С., Шестов А.В. Коллективная монография / Москва, 2015.

11. Управление хозяйственными связями предприятия с поставщиками и потребителями. Филатов В.В., Медведев В.М., Князев В.В., Фадеев А.С., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Шестов А.В., Подлесная Л.В. Москва, 2015.

12. Научно-техническое развитие как инновационный фактор экономического роста. Ашальян Л.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Паластина И.П., Положенцева И.В., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Коллективная монография / Министерство образования и науки РФ, ФБГОУ ВПО "Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского, Московский авиационный институт (Национальный исследовательский университет) (МАИ), Московский государственный технический университет им. Баумана. Москва, 2014.

13. Роль международных платежных систем в экономике России. Филатов В.В., Трифонов Р.Н., Положенцева И.В., Князев В.В., Кобулов Б.А., Шестов А.В. Коллективная монография. / Министерство образования и науки РФ, ФБГОУ ВО Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского. Москва, 2014.

14. Региональные аспекты управления ипотечными кредитными рынками в субъектах РФ и муниципальных образованиях. Филатов В.В., Князев В.В., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Шестов А.В. Москва, 2014.

15. Управление лицензионной деятельностью: вопросы теории и практики. Ашальян Л.Н., Дадугин М.В., Диброва Ж.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Пшава Т.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Москва, 2013.

16. Филатов В.В., Шестов А.В. Современные тенденции развития отраслей легкой промышленности: региональный, стратегический, инновационный аспект. Москва, 2013.

17. Филатов В.В. Концептуальные вопросы активизации инновационной деятельности в Российской Федерации. Москва, 2013.

18. Проблемы фирмирования инновационной экономики. Баранников А.А., Бузу О.В., Гусар С.А., Дорофеев А.Ю., Михайлушкин П.В., Ноздрин В.В., Сафаргалиев М.Ф., Соколов С.Н., Филатов В.В., Чабанюк О.В., Черкасов М.Н., Чернов С.С. Под общей редакцией С.С. Чернова. Новосибирск, 2012.

19. Филатов В.В. Управление инновационными рисками. Учебно-методический комплекс дисциплины. Направление подготовки магистров: 080200.68 – "Общий и стратегический менеджмент" / Курск, 2012.

20. Инновационный менеджмент. Филатов В.В., Кобулов Б.А., Положенцева И.В. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО / Москва, 2011.

21. Филатов В.В. Управление государственной инновационной политикой РФ с учетом влияния глобализации на структурную экономику России на современном этапе. Монография; М-во образования и науки РФ, ФБГОУ ВПО "Московский гос. ун-т технологий и упр. им. К. Г. Разумовского", Ин-т "Менеджмента", Каф. "Менеджмента". Москва, 2011.

22. Филатов В.В. Региональные аспекты управления

инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов СНГ в условиях экономической нестабильности. Монография; М-во образования и науки РФ, ГОУ ВПО "Московский гос. ун-т технологий и упр. им. К. Г. Разумовского", Ин-т "Экономики и бизнеса", Каф. "Менеджмента". Москва, 2010.

23. Государственное и муниципальное управление. Филатов В.В., Долгова В.Н., Деева В.А., Князев В.В., Бачурин А.П., Медведева Т.Ю., Паластина И.П., Положенцева И.В., Женжебир В.Н. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО / Москва, 2010.

24. Филатов В.В. Управление венчурным капиталом, инновационным предпринимательством и трансфером инновационных технологий в региональных экономических системах РФ. Монография; Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО Московский гос. ун-т технологий и упр. (МГУТУ), Ин-т "Экономика, бизнеса и права", Каф. "менеджмента". Москва, 2009.

25. Филатов В.В. Управление инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов РФ, инновационными инфраструктурами и экономическим развитием региональных систем. Монография; Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО Московский гос. ун-т технологий и упр. (МГУТУ), Ин-т "Экономики, бизнеса и права", Каф. "Менеджмента". Москва, 2008.

26. Теоретические основы проектирования систем менеджмента производственных предприятий в условиях экономической нестабильности. Филатов В.В., Дорофеев А.Ю., Деева В.А., Князев В.В., Кобулов Б.А., Кобиашвили Н.А., Мухина Т.Н., Паластина И.П., Руденко О.Е., Осинская Т.В. Москва, 2008.

27. Российский торгово-экономический словарь. Агентова Г.В., Азарова В.В., Башина О.Э., Безряднова А.С., Булатецкий Ю.Е.,

Бурмистров В.Г., Вавилова Е.В., Васенева К.Г., Василевская Л.Ю., Ганцов Ш.К., Горина Г.А., Городецкая М.И., Дмитриева И.М., Женжебир В.Н., Жучков С.В., Зинчук Э.А., Калугина С.А., Карпенко Е.З., Карпова Е.В., Карпова Г.И. и др. Москва, 2005.

28. Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н. Оценка эффективности основных видов НИР. В сборнике: Внедрение результатов инновационных разработок: проблемы и перспективы. Сборник статей Международной научно-практической конференции : в 3 ч.. 2017. С. 14-19.

29. Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н. Влияние корпоративной стратегии на уровень конкурентоспособности компании. В сборнике: Актуальные проблемы и перспективы развития экономики в условиях модернизации. Сборник статей по итогам Международной научно - практической конференции. 2017. С. 26-30.

30. Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н. Внешние факторы, влияющие на эффективность инновационной деятельности. В сборнике: Наука, образование и инновации. Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции : в 3 ч.. 2017. С. 90-94.

31. Бачурин А.П., Дадугин М.В., Левитская И.А., Филатов В.В., Женжебир В.Н. Методика управления рыночной ставкой роялти за предоставление права использования нематериальных активов предприятия. Актуальные проблемы современной науки. 2011. № 1 (57). С. 15-21.

32. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А., Гайдаренко Л.В. Управление дистрибьюторскими отношениями партнеров по бизнесу, осуществляющих реализацию лицензионной продукции. Актуальные проблемы современной науки. 2010. № 3 (53).

С. 9-16.

33. Бачурин А.П., Филатов В.В., Пшава Т.С., Диаров А.А. Управление стратегией организации каналов распределения и реализации лицензионной продукции с позиций товарных знаков. Аспирант и соискатель. 2010. № 3 (57). С. 12-17.

34. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А., Гайдаренко Л.В. Экономико-правовые механизмы управления товарными знаками и дистрибьюторской деятельностью на российском рынке лицензионной продукции. Вопросы экономических наук. 2010. № 3 (42). С. 14-18.

35. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А. Управление лицензионными договорами между заводами-изготовителями и дистрибьюторами продукции. Вопросы экономических наук. 2010. № 4 (43). С. 32-38.

36. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А., Гайдаренко Л.В. Управление лицензионными договорами и дистрибьюторской деятельностью на российском рынке товарной продукции. Проблемы экономики. 2010. № 2. С. 23-29.

37. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А. Управление документацией по организации лицензионной и дистрибьюторской деятельности партнеров по бизнесу. Современные гуманитарные исследования. 2010. № 2. С. 57-63.

38. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Чернышев П.А., Диаров А.А. Управление стратегией лицензирования и дистрибьюторства продукции с позиций товарных знаков. Проблемы экономики. 2010. № 3. С. 34-38.

39. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А., Гайдаренко Л.В. Управление нормативно-правовой базой

использования товарных знаков на лицензионную продукцию.

Проблемы экономики. 2010. № 4-38. С. 10-14.

40. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А. Управление товарными знаками на основе соблюдения интересов государства. Вопросы гуманитарных наук. 2010. № 2 (46). С. 88-92.

41. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А. Управление факторами, препятствующими развитию лицензионной и дистрибьюторской деятельности. Вопросы гуманитарных наук. 2010. № 3 (47). С. 46-51.

42. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А., Гайдаренко Л.В. Управление нормативно-правовой базой использования товарных знаков на лицензионную продукцию. Проблемы экономики. 2006. № 4-38. С. 10-14.

43. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Медведев В.М., Фадеев А.С., Шестов А.В., Дадугин М.В. Методология оценки нематериальных активов. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 1 (26). С. 8.

44. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Подлесная Л.В., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В. Подходы и методы определения рыночной стоимости хозяйственной деятельности. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 2 (27). С. 19.

45. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Симонова В.А., Медведев В.М., Фадеев А.С., Шестов А.В. Современные тенденции рынка товарных знаков. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 1 (26). С. 7.

46. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Подлесная Л.В., Медведев В.М., Фадеев А.С., Шестов А.В. Методика оценки стоимости прав на использование объекта управления. Интернет-журнал Науковедение.

2015. Т. 7. № 1 (26). С. 9.

47. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Медведев В.М., Шестов А.В., Фадеев А.С. Методика расчета ставки дисконтирования с использованием модели оценки капитальных активов. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 2 (27). С. 18.

48. Дорофеев А.Ю., Колосова Г.М., Нурмагомедова Н.В., Сафронов Б.И., Филатов В.В. Ситуационный анализ рынка интеллектуальных услуг для эффективного управления оценочной деятельностью. Аспирант и соискатель. 2011. № 1 (61). С. 26-30

49. Кобиашвили Н.А., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В., Немцев И.В.. Стратегия диверсификации системы управления на основе выделения бизнес-единиц. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 40.

50. Кобиашвили Н.А., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В., Кобулов Б.А. Организационно-экономические подходы к повышению конкурентоспособности хозяйственной деятельности предприятия. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 41.

51. Кобиашвили Н.А., Женжебир В.Н., Осинская Т.В., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В., Кретов М.И. Повышение эффективности системы менеджмента качества предприятия на основе оптимизации функциональной подсистемы. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 42.

52. Новицкий И.Ю., Алексеев А.Е., Пшава Т.С., Женжебир В.Н., Шестов А.В. Энергетическая безопасность как фактор международного развития. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 69.

53. Новицкий И.Ю., Алексеев А.Е., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Шестов А.В. Европейский бизнес и энергетическая безопасность в свете мирового кризиса. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 70.

54. Рукина И.М., Филатов В.В. Роль интеллектуальной собственности и нематериальных активов в управлении инновационной экономикой на современном этапе. //Качество. Инновации. Образование, 2012, № 10.

55. Рукина И.М., Филатов В.В. Интеллектуальный капитал как инновационный ресурс экономики знаний.//Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012, № 12.

56. Рукина И.М., Филатов В.В. Интеллектуальный капитал как инновационный ресурс экономики знаний. //Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012, № 18.

57. Рукина И.М., Филатов В.В. Управление знаниями в инновационной экономике. В сб. Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Вып. 12 / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества; Отв. ред. В.И. Герасимов. – М., 2017. – Ч. 2. – С.503-507

58. Филатов В.В. Модель взаимосвязи сфер влияния производственного инжиниринга, производственного менеджмента, риск-инжиниринга и риск-менеджмента на рынках инноваций отраслевых экономических систем. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 4 (14). С. 156-161.

59. Филатов В.В., Дорофеев А.Ю. Управление коммуникациями между менеджером-оценщиком и заказчиком при осуществлении управленческого консалтинга и мониторинга рынка в современных условиях. Альманах современной науки и образования.

2012. № 10. С. 181-186.

60. Филатов В.В., Дорофеев А.Ю. Анализ влияния целевой подсистемы на выбор подходов и методов оценки и управления стоимостью бизнеса в современных условиях. Альманах современной науки и образования. 2012. № 7. С. 151-154.

61. Филатов В.В., Дорофеев А.Ю. Роль менеджеров в системе управления стоимостью и мониторинга оценки бизнеса в современных условиях. Альманах современной науки и образования. 2012. № 8. С. 163-166.

62. Филатов В.В., Дорофеев А.Ю. Специфика управления предприятием в предбанкротном состоянии в условиях экономической нестабильности. Альманах современной науки и образования. 2012. № 9. С. 209-213.

63. Филатов В.В., Карасев М.В. Классификация инноваций по конечной ориентации производимых изменений. Инновации в науке. 2012. № 10-2. С. 81-86.

64. Филатов В.В. Анализ развития венчурного бизнеса в России. Управление инновациями: теория, методология, практика. 2012. № 1. С. 92-96.

65. Филатов В.В., Карасев М.В. Роль инноваций в развитии мирового сообщества. Наука и современность. 2012. № 17. С. 304-312.

СЕКЦИЯ 2. РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ДЕЛОВАЯ СРЕДА

УДК 338.33

Герасименко Л.А. Увеличение уровня финансовой устойчивости и деловой активности сельскохозяйственной организации за счёт диверсификации производства

The increased level of financial stability and business activity of the agricultural organizations at the expense of diversification

Герасименко Людмила Александровна
студентка 4 курса экономического факультета
Курганской государственной сельскохозяйственной академии
им. Т.С. Мальцева

Gerasimenko Lyudmila Aleksandrovna
student of the 4th course of economic fakulteta Kurgan state
agricultural Academy them. T. S. Maltsev

Аннотация. В статье обоснована необходимость и рассчитана экономическая эффективность диверсификации сельскохозяйственного производства по переработке молока.

Ключевые слова: диверсификация производства, подсобное производство, переработка сырья, молоко, сливки, творог, экономический эффект.

Abstract. In the article the necessity and calculated the economic efficiency of diversification of agricultural production for milk processing.

Keywords: diversification of production, utility production, processing of raw materials, milk, cream, cheese, and economic impact.

Основной проблемой развития реального сектора экономики в период после кризиса является проблема повышения конкурентоспособности компаний и обеспечение их экономической безопасности. Любая компания имеет определённый потенциал, а конкурентоспособность рассматривается как динамическая система [14, 15]. Особенно это касается сельскохозяйственных предприятий.

Так как сельское хозяйство - самое важное и в то же время и слабое звено аграрной системы [12]. Сущность экономической безопасности хозяйствующего субъекта реализуется в системе его критериев и индикаторов, которая оценивает его состояние с точки зрения показателей финансовой устойчивости и платёжеспособности [2].

Меры по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности и экономического уровня сельскохозяйственных организаций, развитию сельских территорий в современных условиях должны быть направлены на использование важнейших конкурентных преимуществ аграрных хозяйств [5].

Для обеспечения устойчивого развития агропроизводства необходима разработка инновационной политики и стратегии на региональном уровне, формирование адекватного организационно-экономического механизма функционирования АПК, совершенствование системы подготовки инновационно-восприимчивых и активных кадров, обеспечивающих повышение инновационной активности организаций и коммерциализацию результатов научных исследований [3].

Одним из направлений повышения финансовой устойчивости и деловой активности сельскохозяйственных предприятий является диверсификация производства. Диверсификация в общем случае - одна из форм концентрации капитала. Диверсифицируя свое производство, организации проникают в новые для себя отрасли и сферы, расширяют ассортимент товаров и постепенно превращаются в многоотраслевые комплексы. В основе диверсификации - стремление предприятий устоять в условиях неравномерного развития экономики: быстрого роста одних отраслей, упадка или стагнации других [4]. Диверсификация производства позволит сельскохозяйственным

организациям перестать быть только производителями сельскохозяйственной продукции, став его переработчиками. Это позволит подняться вверх по цепочке создания потребительской стоимости и в итоге может способствовать увеличению массы прибыли и повышению устойчивости организации [6, 7, 13].

В рамках сельскохозяйственных предприятий производства по переработке сельскохозяйственной продукции получили название подсобные производства, несмотря на то, что они порой генерируют больше денежных средств чем другие виды деятельности [1]. Подсобные производства – один из древних видов деятельности человека, даже более древних, чем само сельскохозяйственное производство [11]. Подсобные производства – это производственные структуры сельскохозяйственных организаций, использующие специфику их ресурсного потенциала, осуществляющие доработку, переработку сельскохозяйственной продукции, природного и другого сырья, оказание услуг в целях увеличения доходной части денежного потока, занятости населения и повышения конкурентоспособности головных организаций [17]. Развитие подсобных производств с последующей их эволюцией до уровня предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции, производству строительных материалов, промышленной продукции, народным промыслам и предоставлению услуг, учредителями которых являются сельскохозяйственные предприятия, органы местного самоуправления и муниципальные органы власти может способствовать комплексному развитию сельскохозяйственных организаций и территорий [16].

Одним из направлений повышения финансовой устойчивости и деловой активности СПК «Большекаменский» является увеличения прибыли общества за счёт развития перерабатывающего производства

(диверсификации производства). Предлагаем на базе кооператива организовать производство по переработке сельскохозяйственной продукции- молока.

СПК "Большекаменский" Мокроусовского района производит и реализует только молоко и не осуществляет его переработку. Однако, рентабельность молока в условиях переработки значительно превышает рентабельность производства молока, что позволяет получить дополнительную прибыль и увеличить сумму собственного капитала предприятия.

Большим спросом у мелких сельскохозяйственных товаропроизводителей пользуются так называемые фермерские мини-заводы. Производственные характеристики мини-завода фермерского по переработке молока: мощность по выпуску продукции - от 500 до 1000 кг/сутки; производственная мощность - от 100 до 120 м²; установленная мощность оборудования - от 52 до 82 кВт; расход воды на производственные нужды - от 3,0 до 5,0 м³/сутки.

Примером коммерческого предложения на поставку комплекта оборудования по переработке молока является «модульный молочный мини-цех». Производственные характеристики оборудования: мощность выпуска продукции - 2000 кг в сутки, габаритные размеры - 9000х6000х2700 мм, установленная мощность – 100 кВт, расход воды - 7 м³ в сутки.

Названные выше укомплектованные мини-цеха по переработке молочной продукции могут производить молоко пастеризованное, кефир, сметану и сливки питьевые, творог и сыр. Руководством СПК "Большекаменский" Мокроусовского района было принято решение производить сливки жирностью 25% и творог. Стоимость оборудования составляет более 5800 млн.р. Обслуживают комплекс 6

человек. Комплекс по переработке молока будет приобретён у компании Государственного Обуховского завода, универсальное предприятие, производитель и разработчик оборудования для переработки сельскохозяйственной продукции.

Стоимость оборудования составляет 5800 тыс.р., в стоимость оборудования входит доставка, монтаж и годовое обслуживание. Денежных средств в кассе в СПК "Большекаменский" Мокроусовского района на конец 2016 г. было 7275 тыс.р. Поэтому оборудование будет приобретено за наличный расчёт.

В современных условиях сельских промышленных производства и промыслы должны быть конкурентоспособными, отвечать всем технологическим и техническим нормам и правилам [20]. Поэтому далее рассчитаем экономическую эффективность производства по переработке молока.

Для производства 1 кг сливок 25% жирности необходимо 7 кг молока базисной жирности. Выход творога из обрата составляет 20%. Потери при переработке молока - 2%.

Рассчитаем общую потребность молока для полной загрузки оборудования на год. Продолжительность рабочего дня - 8 часов, в том числе 1 час занимает подготовка к работе. Продолжительность работы оборудования в день - 7 часов (8 час – 1 час). Количество дней работы блока в месяц – 25 дней. Общая потребность молока для переработки на год составляет: $470 \text{ кг} \times 7 \text{ час} \times 25 \text{ дней} \times 12 \text{ мес.} = 9870 \text{ ц}$.

СПК "Большекаменский" Мокроусовского района в 2016 г. реализовало молока 3841 ц по цене 2378,52 р. за ц. Выручка от реализации составила 9136 тыс.р. = $(3841 \text{ ц} \times 2378,52 \text{ р.})$. Себестоимость 1 ц молока составила 1789,96 р. Прибыль от реализации молока = 9136 тыс.р. – $(3841 \text{ ц} \times 1789,96 \text{ р.}) = 2260,76 \text{ тыс.р.}$

Рассчитаем экономическую эффективность реализации готовой продукции, а для этого определим затраты на производство сливок и творога. Так как издержки являются важным показателем, влияющим на уровень прибыльности предприятия, его рентабельности и эффективности деятельности [10].

Затраты на оплату труда рабочих, обслуживающих цех по переработке молока, рассчитаем исходя из средней заработной платы на предприятии, которая составляет 23296 р. Количество обслуживающего персонала 6 чел. Общая сумма затрат на оплату труда составит 2180,50 тыс.р. = $23296 \text{ р.} * 6 \text{ чел.} * 12 \text{ мес.} * 1,30$ (коэффициент, учитывающий платежи в социальные фонды).

Затраты на содержание и ремонт основных средств. В СПК "Большекаменский" Мокроусовского района имеется неиспользованный ангар, который можно переоборудовать в цех. Срок полезного использования приобретённого оборудования 13 лет. Амортизация на предприятии начисляется линейным методом. Амортизационные отчисления по оборудованию составят 450 тыс.р. Стоимость здания составляет 600 тыс.р. Годовая норма отчислений на ремонт здания 5%, что в стоимостном выражении составляет 30 тыс.р. Сумма амортизации рассчитанная исходя из стоимости оборудования и годовой нормы амортизационных отчислений [9] 6,6% составит 39,6 тыс.р. = $600 \text{ тыс.р.} * 6,6\%$. Общая сумма затрат на содержание основных средств: $519,6 \text{ тыс.р.} = 450 \text{ тыс.р.} + 30 \text{ тыс.р.} + 39,6 \text{ тыс.р.}$

Затраты на электроэнергию. Затраты на работу линии = $7 \text{ часов} * 25 \text{ дней} * 12 \text{ мес.} * 22 \text{ кВт} * 6,50 \text{ р.} = 300300 \text{ р.}$ Затраты на освещение помещения = $7 \text{ часов} * 25 \text{ дней} * 12 \text{ мес.} * 20 \text{ ламп.} * 0,1 \text{ кВт} * 6,5 \text{ р.} = 27300 \text{ р.}$ Затраты на отопление $210 \text{ дней} * 10 \text{ часов} * 10 \text{ шт. электроковриков} * 1,5 \text{ Квт} * 6,50 \text{ р.} = 204750 \text{ р.}$ Подогрев молока и воды

$= 2 \text{ часа} \times 25 \text{ дней} \times 12 \text{ мес.} \times 3 \text{ кВт} \times 6,50 \text{ р.} = 11700 \text{ р.}$ Всего затрат на электроэнергию $= 300300 \text{ р.} + 27300 \text{ р.} + 204750 \text{ р.} + 11700 \text{ р.} = 544,05 \text{ тыс.р.}$

Затраты на водоснабжение. Тарифы на водоснабжение и водоотведение в 2016 г. соответственно составили 149,83 р. и 153,29 р. Потребление холодной воды не более 2 м³/час. Общий объём потребляемой воды за год составит 600 м³ $= 2 \text{ м}^3/\text{час} * 25 \text{ дней} * 12 \text{ мес.}$ Годовые затраты на воду составят 181,87 тыс.р. $= 600 \text{ м}^3 * (149,83 \text{ р.} + 153,29 \text{ р.})$.

Прочие расходы. Прочие расходы от производственных затрат составляют 5%. Прочие расходы: $(2180,50 \text{ тыс.р.} + 519,6 \text{ тыс.р.} + 544,05 \text{ тыс.р.} + 181,87 \text{ тыс.р.}) * 5\% = 171,30 \text{ тыс.р.}$

Всего производственных затрат $= 2180,50 \text{ тыс.р.} + 519,6 \text{ тыс.р.} + 544,05 \text{ тыс.р.} + 181,87 \text{ тыс.р.} + 171,30 \text{ тыс.р.} = 3597,32 \text{ тыс.р.}$

Молока производимого предприятие недостаточно для полной загрузки оборудования, поэтому недостающее молоко будем закупать у частного сектора по цене не выше цены равной себестоимости 1 ц молока в кооперативе.

Стоимость сырья составит 17666,90 тыс.р. $= 9870 \text{ ц} \times 1789,96 \text{ р.}$ (себестоимость 1 ц молока).

Итого затрат $3597,32 \text{ тыс.р.} + 17666,90 \text{ тыс.р.} + 5800 \text{ тыс.р.} = 27064,22 \text{ тыс.р.}$ На производство сливок относится 80% затрат (21651,37 тыс.р.), творога 20% (5412,84 тыс.р.).

Далее рассчитаем выход продукции переработки: Потери молока при переработке составляют 2% т.е. 19740 кг $= (987000 \text{ кг} \times 2\%)$. Производство сливок составит 138180 кг $= (987000 \text{ кг} - 19740 \text{ кг}) / 7 \text{ кг.}$

Производство творога составит 165816 кг $= (987000 \text{ кг} - 19740 \text{ кг} - 138180 \text{ кг}) \times 20\%$ (выход творога).

Производственная себестоимость 1 кг сливок составит 156,69 р.
= 21651,37 тыс. р. / 138180 кг.

В торговую сеть сливки планируем реализовать в пакетах по 0,5 кг. В блоке по переработке молока имеется оборудование по пакетированию молока. Требуется 276360 пакетов = (138180 кг / 0,5 кг). Стоимость 1 пакета - 2 р. Затраты на пакеты составят 552720 р. = 276360 р. × 2 р., в том числе, на 1 кг сливок - 4 р. (552720 р. / 138180 кг). Себестоимость 1 кг сливок составит 156,69 р. + 4 р. = 160,69 р. Средняя цена реализации 1 кг сливок – 179,85 р.

Дополнительные затраты на получение творога составляют 18% от затрат на производство творога, т.е. 5412,84 тыс. р. × 18% = 974,31 тыс. р.

Итого, затраты на производство творога составят: 5412,84 тыс.р. + 900,57 тыс.р. = 6387,15 тыс. р.

В торговую сеть организация планирует реализовать творог в целлофановых пакетах по 0,5 кг, стоимостью 60 коп. за 1 пакет. Затраты на их приобретение составят 198,979 тыс.р. = (165816 кг / 0,5 кг × 0,6 р.). Затраты на изготовление этикеток составят 132,65 тыс.р. = (165816 кг / 0,5 кг × 0,40 р.). Общие затраты на упаковку творога составят 331,63 тыс. р. = 198979 р. + 132653 р., в том числе на 1 кг творога составят = 331632 р. / 165816 р. = 2,0 р. Производственная себестоимость творога состоит из затрат на производство и прочих затрат на изготовление творога (18% от затрат). Производственная себестоимость 1 кг творога составит 40,51 р. = (6387,15 тыс.р./ 165816 кг) + 2,0 р. Средняя цена реализации 1 кг творога не жирного 69,35 р. Анализ зарубежного опыта свидетельствует, что в странах с развитыми рыночными отношениями цены являются важнейшим механизмом системы регулирования экономики [18].

Таблица 1

Выбор варианта производственной деятельности и их эффективность

Показатель		Молока	Переработанное молоко
Себестоимость, р.	1 ц молока	1789,96	-
	1 кг сливок	-	160,69
	1 кг творога	-	40,51
Валовое производство	Молоко, ц	3841	-
	Сливки, кг	-	138180
	Творог, кг	-	165816
Цена реализации, р.	1 ц молока	2378,52	-
	1 кг сливок	-	179,85
	1 кг творога	-	69,35
Выручка от реализации всего, тыс.р.	Молоко	9136	-
	Сливки	-	24852
	Творог	-	11499
Прибыль (убыток) от реализации, тыс.р.	Молоко	4878	-
	Сливки	-	2648
	Творог	-	4782
Рентабельность, %		53,40	25,69

Сравнив прибыль от реализации переработанного молока в СПК "Большекаменский" Мокроусовского района (7430 тыс.р.) с прибылью, которую организация получит от реализации не переработанного молока (4878 тыс.р.), получим разницу в сумме 2551 тыс.р. Однако рентабельность производства молока сократится из-за значительных затрат на приобретение оборудования. В последующие годы данные затраты будут отсутствовать поэтому рентабельность переработки значительно увеличится.

Эффективность предлагаемых мероприятий проверяется при помощи составления прогнозного отчета о финансовых результатах и бухгалтерского баланса на прогнозируемый период. Прогнозный отчет о финансовых результатах представлен в таблице 2.

Таблица 2

Прогнозный отчет о финансовых результатах, тыс.р.

Показатель	2016 г.	Прогноз	Отклонение, (+;-)
Выручка	31075	58290	27215
Себестоимость продаж	36075	58121	22046
Валовая прибыль (убыток)	-5000	168	5168
Прибыль (убыток) от продаж	-5000	168	5168
Проценты к уплате	1790	1790	-
Прочие доходы	3773	3773	-
Прочие расходы	174	174	-
Прибыль до налогообложения	-3191	1977	5168
Чистая прибыль	-3191	1977	5168

Выручка от реализации с учётом реализации предложенных мероприятий увеличится на 27215 тыс.р., себестоимость продукции на 22046 тыс.р. Прибыль от продаж составит в прогнозном периоде 168 тыс.р., что на 5168 тыс.р. выше уровня 2016 г. Конечный финансовый результат предприятия после реализации мероприятий будет иметь положительное значение прибыль в сумме 1977 тыс.р.

На основании отчёта о финансовых результатах составим прогнозный бухгалтерский баланс на прогнозный период. Определим ожидаемую величину собственного капитала. В таблице 3 составим прогнозный баланс на прогнозный период.

Реализация предложенных мероприятий позволит улучшить финансовое состояние общества, о чём свидетельствует положительная динамика показателей прогнозного отчёта о финансовых результатах и бухгалтерского баланса.

Таблица 3

Прогноз баланса на прогнозный период, тыс. р.

АКТИВ	2016 г.	Прогн оз	Отклонен ие, (+;-)	ПАССИВ	2016 г.	Прогн оз	Отклонен ие, (+;-)
Внеоборотн ые активы	24112	29912	5800	Собственны й капитал:	4992 8	55096	5168
Оборотные активы	43981	43349	-632	- уставный капитал	2643	2643	
				- нерасп. прибыль	2730 6	32474	5168
				Долгосрочн ые кредиты и займы	1712 6	17126	-
				Краткосрочн ые обязательств а	1039	1039	-
Баланс	68093	73261	5168	Баланс	6809 3	73261	5168

Так валюта баланса увеличится на 5168 тыс.р. и составит на начало прогнозного периода 73261 тыс.р. Данное увеличение произойдёт за счёт увеличения собственного капитала.

Далее рассмотрим, как предложенные мероприятия повлияли на показатели финансовой устойчивости и деловой активности.

Оценка финансовой устойчивости по абсолютным показателям с учетом предложенного мероприятия отражена в таблице 4.

Таблица 4

Оценка финансовой устойчивости по абсолютным показателям с учетом предложенного мероприятия, тыс. р.

Показатель	2016 г.	Прогноз	Отклонение, (+;-)
1 Источники формирования собственных оборотных средств (капитал и резервы)	49928	55096	5168
2 Внеоборотные активы	24112	29912	5800
3 Наличие собственных оборотных средств (1-2)	25816	25184	-632
4 Долгосрочные обязательства	17126	17126	-
5 Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (3+4)	42942	42310	-632
6 Краткосрочные обязательства	1039	1039	-
7 Общая величина основных источников формирования запасов (5+6)	43981	43349	-632
8 Величина запасов	36006	36006	-
9 Излишек, недостаток собственных оборотных средств (3-8)	-10190	-10822	-632
10 Излишек, недостаток собственных и долгосрочных источников формирования запасов (5-8)	6936	6304	-632
11 Излишек, недостаток общей величины основных источников формирования запасов (7-8)	7975	7343	-632
12 Излишек, недостаток краткосрочных и долгосрочных источников формирования запасов (4+6-8)	-17841	-17841	-
Четырехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	{0;1;1;0}	{0;1;1;0}	-

Финансовая устойчивость предприятия с учётом предложенных мероприятий, оцененная по абсолютным показателям не претерпела изменения. В прогнозном периоде как и в 2016 г. тип финансовой устойчивости - неустойчивый. Это связано с тем, что оборудование

было приобретено за наличный расчёт, что существенно сократило собственный капитал предприятия. Так же большие капитальные затраты в первый год реализации проекта не позволили получить большую сумму прибыли. В последующие годы капитальных затрат на приобретение оборудования не будет, следовательно себестоимость реализованной продукции буде ниже, а прибыль выше. Что позволит повысить финансовую устойчивость кооператива.

Далее в таблице 5 рассмотрим как изменяться показатели рентабельности.

Таблица 5

Показатели рентабельности с учётом предложенного мероприятия

Показатель	2016 г.	Прогноз	Отклонение, (+;-)
Рентабельность собственного капитала	-6,39	3,59	9,98
Рентабельность производства	-13,86	0,29	14,15
Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	-16,09	0,29	16,38
Рентабельность активов	-4,69	2,70	7,38

Данные таблицы свидетельствуют о том, что предложенное мероприятие положительно повлияет на деловую активность кооператива. Все показатели рентабельности имеют тенденцию увеличения. Рентабельность собственного капитала увеличилась на 9,98% и составила в прогнозном периоде 3,59%. Рентабельность производства в прогнозном периоде составит 0,29%, что на 14,15% выше уровня 2016 г.

Сегодняшнее состояние перерабатывающих производств и влияние их на основное производство характеризуется удовлетворительно [19]. Они так же оказывают большое социальное значение для тружеников села: происходит сокращение безработицы,

увеличение доходов, сглаживание сезонности, а так же расширение ассортимента товаров [8].

Библиографический список

1. Багрецов Н.Д., Рознина Н.В. Развитие сельских подсобных производств Курганской области в условиях формирования рыночных отношений. Аграрный вестник Урала. - 2010. - №4(70). - С. 31-34.
2. Графеева А.В., Рознина Н.В. Финансовая устойчивость и платёжеспособность как фактор финансовой безопасности предприятия. В сборнике: Современные проблемы финансового регулирования и учета в агропромышленном комплексе материалы I Всероссийской научно-практической конференции. - 2017. - С. 110-114.
3. Овчинникова Ю.И., Рознина Н.В., Карпова М.В. Инновационное развитие бизнеса в сельском хозяйстве. В сборнике: Комплексное развитие сельских территорий и инновационные технологии в агропромышленном комплексе материалы II международной очно-заочной научно-методической и практической конференции. - 2016. - С. 360-363.
4. Рознина Н.В., Багрецов Н.Д., Карпова М.В. Диверсификация производства - метод развития аграрных хозяйств. В сборнике: Комплексное развитие сельских территорий и инновационные технологии в агропромышленном комплексе материалы II международной очно-заочной научно-методической и практической конференции. - 2016. - С. 387-391.
5. Рознина Н.В., Душева М.В. Сельские подсобные производство (предприятия) и их социально-экономическая эффективность // Вестник торгово-технологического института. - 2010. - №3. - С. 151-155.

6. Рознина Н.В. Развитие сельских подсобных производств в условиях формирования рыночных отношений (на материалах Курганской области): диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / дис-д-ра экон. наук. Курган. - 2010. – 189 с.

7. Рознина Н.В. Развитие сельских подсобных производств в условиях формирования рыночных отношений. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Уральская государственная сельскохозяйственная академия. Екатеринбург, 2010.

8. Рознина Н.В. Критерии оценки социально-экономической эффективности сельских подсобных производств // АПК России. - 2009. - № 55. - С. 146.

9. Рознина Н.В., Соколова Е.С. Основа формирования амортизационного фонда - метод начисления амортизации // АПК: регионы России. - 2012. - № 3. - С. 49-51.

10. Рознина Н.В., Карпова М.В. Мероприятия по сокращению издержек обращения торгового предприятия. В сборнике: Инновационное развитие и модернизация экономики России и зарубежных стран Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции молодых ученых. - 2017. - С. 133-144.

11. Рознина Н.В., Карпова М.В. Основные этапы развития сельских подсобных производств Зауралья. В сборнике: Развитие научной, творческой и инновационной деятельности молодежи Материалы III Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых. - 2011. - С. 59-62.

12. Рознина Н.В., Карпова М.В. Тенденции развития АПК Курганской области В сборнике: Развитие научной, творческой и инновационной деятельности молодежи материалы IV Всероссийской научно-практической онлайн конференции молодых ученых. Министерство сельского хозяйства РФ; ФГБОУ ВПО "Курганская государственная сельскохозяйственная академия имени Т. С. Мальцева". - 2013. - С. 18-20.

13. Рознина Н.В., Поверинова Е.М., Волкова А.В. Сельские подсобные производства (предприятия) - путь к повышению конкурентоспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Главный зоотехник. - 2014. - №11. - С. 59-66.

14. Рознина Н.В., Багрецов Н.Д., Карпова М.В. Оценка денежных потоков. В сборнике: Разработка стратегии социальной и экономической безопасности государства Материалы III Всероссийской заочной научно-практической конференции. - 2017. - С. 221-225.

15. Рознина Н.В., Карпова М.В., Багрецов Н.Д. Оценка конкурентоспособности ООО «Союз» с помощью показателей инвестиционной привлекательности, на основе системы мониторинга банка России // Островские чтения. – 2016. – №1. – С. 403-414.

16. Рознина Н.В., Багрецов Н.Д., Карпова М.В. Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта по производству сухого картофельного пюре. В сборнике: Разработка стратегии социальной и экономической безопасности государства Материалы III Всероссийской заочной научно-практической конференции. - 2017. - С. 218-221.

17. Рознина Н.В., Багрецов Н.Д., Карпова М.В. Сбалансированная система оценочных показателей социально-

экономической эффективности деятельности сельских подсобных производств. В сборнике: Научное обеспечение реализации государственных программ АПК и сельских территорий Материалы международной научно-практической конференции. - 2017. - С. 151-154.

18. Соколова Е.С., Рознина Н.В. Методика определения себестоимости и цены сельскохозяйственной продукции. Региональная экономика: теория и практика. - 2012. - №44. - С. 57-59.

19. Тютрина Н.В. Особенности и социально-экономическая эффективность переработки сельскохозяйственного сырья в аграрных предприятиях // Сибирский вестник сельскохозяйственной науки. - 2007. - №3. - С. 113-116.

20. Тютрина Н.В., Подгорбунских П.Е. Сельские подсобные производства и промыслы в системе агропромышленного комплекса // Аграрный вестник Урала. - 2008. - № 4. - С. 5-7.

УДК 33

Ергенбек У.Е. Противодействия незаконным финансовым операциям, связанным с выводом денежных средств за рубеж

Counteraction to illegal financial transactions related to the withdrawal of funds abroad

Ергенбек Улжан Ергенбеккызы

Студентка 2 курса магистратуры, направления подготовки
«Финансы и кредит»

Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ
ВО

«КФУ имени В.И. Вернадского»

г. Симферополь

Ergenbek Ulzhan Ergenbekyzy

Student of the 2nd course of the master's degree, directions of training
"Finance and credit"

Institute of Economics and Management (structural unit) FGAOU VO
"KFU behalf of VI. Vernadsky »

Simferopol

Аннотация. Одно из основных течений деятельности Федеральной Таможенной Службы Российской Федерации считается борьба противозаконным финансовым операциям, связанным с выводом денежных средств из страны, наряду с выполнением фискальных функций. Автор статьи обращает внимание на тот феномен, что таможенные органы, представляя собой агентами валютного контроля, реализовывают валютный надзор в сфере всего внешнеторгового оборота Российской Федерации, при этом, никак не дублируя деятельность иных наблюдательных органов.

Объектом исследования в данной статье является работа таможенных органов, направленная на выявление противозаконных схем вывода денежных средств за рубеж, а кроме того проблемные вопросы, образующиеся в их работе. Во время работы над статьей были применены итоги собственной деятельности согласно этому направлению, в результате чего, предложены пути постановления возникающих у таможенных органов трудностей, в том числе и законодательных недостатков. Научное новшество напрямую связано с той частью, которой посвящена эта деятельность складывается в том, что с момента формирования Таможенного Союза созданы другие системы вывода денежных средств за рубеж. Недоработка законодательства, а кроме того несогласованность нормативных действий государств-членов Таможенного Союза, образовало основу для свободного вывода валютных

денег за рубеж, тем самым подрывая экономику нашей страны. Представленные пути постановки этой задачи, при их использовании, могут помочь таможенным органам Российской Федерации в корректировании ситуации.

Ключевые слова: Финансовый мониторинг, Противодействие выводу денег, Экономическая безопасность, Сомнительная операция, Схема вывода капитала, Статистическая форма, Валютный контроль, Таможенный орган, Внутренняя сделка, Внешнеэкономическая сделка, Перемещение товаров

Abstract. One of the main trends in the activities of the Federal Customs Service of the Russian Federation is the fight against illegal financial transactions related to the withdrawal of funds from the country, along with the fulfillment of fiscal functions. The author of the article draws attention to the phenomenon that the customs authorities are agents of currency control, implement currency supervision in the sphere of the entire foreign trade turnover of the Russian Federation, while not duplicating the activities of other monitoring bodies.

The object of research in this article is the work of the customs authorities aimed at identifying illegal schemes for the withdrawal of funds abroad, and in addition the problematic issues arising in their work. During the work on the article, the results of their own activities in accordance with this direction were applied, as a result of which, ways of resolving the difficulties encountered by the customs authorities, including legislative deficiencies, were suggested. The scientific innovation is directly connected with the part to which this activity is devoted that in the time since the formation of the Customs Union, other systems for the withdrawal of funds abroad have been created. The lack of legislation, and also the inconsistency of the regulatory actions of the member states of the Customs Union, formed the basis for the free withdrawal of foreign currency money abroad, thereby undermining the economy of our country. The presented ways of resolving this task, when using them, can help the customs authorities of the Russian Federation in correcting the situation.

Keywords: Financial monitoring, Counteraction to withdrawing money, Economic security, Doubtful operation, Capital withdrawal scheme, Statistical form, Currency control, Customs authority, Internal transaction, Foreign trade transaction, Goods relocation

Экономическую безопасность необходимо рассматривать как главную элемент государственной безопасности Российской Федерации, характеризующую особенным составом жизненно необходимых интересов, сформировавшихся в финансовой сфере, наличием особых вызовов и угроз, а кроме того средств

противодействия им. Нынешнее ситуация международный экономики характеризуется все наиболее возрастающим влиянием международных банков, банковских групп, финансовых холдингов. Как следствие, растет и привлекательность указанного финансового сектора для лиц, желающих получить денежные средства нелегальным путем. Особенностью технологий отмывания преступных денег в Российской Федерации считается противозаконное обналичивание денежных средств с целью сокрытия следов происхождения и дальнейшего их вывоза. Основное направления работы Федеральной Таможенной Службы (далее-ФТС) Российской Федерации является противодействие нелегальным финансовым операциям, связанным с выводом денежных средств с нашей страны, одинаково с выполнением фискальных функций. Автор статьи акцентирует внимание на этот факт, что таможенные органы, представлять собой агентами валютного контроля, осуществляют валютный контроль в сфере всего внешнеторгового оборота Российской Федерации, при этом, никак не совершая схожей деятельности иных контролирующих органов [3].

Согласно данным, которые были получены во время проведения исследования всемирным американским центром Global Financial Integrity (GFI), Российская Федерация занимает вторую позицию, которая характеризует вывод денежных средств из государства о объеме, уступая лидерующую позицию Китаю. В статистике Федеральной Таможенной Службы Российской Федераций зафиксировано с 1 января 2016 года по 31 марта 2017 года 10 593 операции, действия, которые имели незаконные мотивы по выводу капитала за рубеж на общую сумму около 326,1 млрд рублей. Также наблюдалась тенденция сокращения количества операций без обратной связей денежных средств в капитал Российской Федераций. Эти

средства были уплачены в пользу иностранных компаний за товары, которые вследствие не поступили в РФ. Федеральной Таможенной Службы Российской Федерации по первому полугодю за 2016 год обнаружено 629 операции невозврата в РФ, оплаченных нерезидентам капитала за товары, которые не попали на территорию РФ в сумме более 97 млрд рублей, а в первом полугодие 2017 года зафиксировано 559 операции в размере 20 млрд рублей. А если смотреть первый полугодие 2017 года, то вывод средств на счета нерезидентов насчитывал около 2,7 млрд руб. Помимо этого, Федеральной Таможенной Службы обнаружено перемещение противозаконного характера на территория таможенных границ Евразийского экономического союза, или на границе Российской Федераций государствами, которые являются ТС на основе ЕАЭС товаров в размере 9,6 млрд руб [1]. Необходимо отметить, что по данным Федеральной Службы по финансовому мониторингу Российской Федерации, в структуре подозрительных операций, связанных с выводом денег за границу, недобросовестными хозяйствующими субъектами в 2014–2016 годах активно использовали товарные сделки. Таким образом в 2 раза выросли платежи по договорам в пользу нерезидентов третьих стран согласно товаросопроводительным документам, оформленным грузоотправителями Республики Казахстан и Республики Беларусь. С этапа формирования Таможенного Союза широко распространились схемы вывода денежных средств по так называемым «белорусским и казахским схемам», если для обоснованного вывода денежных средств за границу в банки, представляются вымышленные товаросопроводительные документы на товары, будто выполненные и ввезенные из указанных государств. В реальности, заявленные товары не приобретаются и не территорию

Российской Федерации не импортируются, а валютные ресурсы с фиктивной сделки перетекают в банки находящиеся, как правило, в оффшорных зонах. Ликвидация таможенного контроля, а кроме того условия о таможенном декларировании перемещаемых в пределах таможенной территории Таможенного Союза товаров среди резидентами стран-членов Таможенного Союза, недостаток унифицированных статистических форм учета и контроля за товарами и хозяйствующими субъектами, перемещающими их, а кроме того особых совместных технологий информационного обмена среди уполномоченными органами отмеченных стран снизили информационную прозрачность сведений операций и в соответствии с этим эффективность собственных функций как агентов валютного контроля. В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 29.01.2011 № 40 «Об организации ведения статистики взаимной торговли Российской Федерации с государствами-членами Таможенного Союза в рамках ЕврАзЭС» данные о взаимной торговле, заявляемые в статистических конфигурациях российскими участниками внешнеэкономической деятельности, носят уведомительный вид, поскольку понимание в ФТС Российской Федерации подтверждающих эти сведения документов не предусмотрено. Статистическая форма отражает только лишь отгрузку (поступление) товара в рамках внешнеторговой операции с нерезидентами. Данная обстановка способствует не только получению от недобросовестных участников внешнеэкономической деятельности недостоверной статистической информации и непредставлению статистической отчетности как таковой, что в результате приводит к расхождениям в сведениях статистики взаимной торговли, однако и невозможности образования доказательной основы по

административным и (или) криминальным процессам [5]. В соответствии с положениями Таможенного кодекса Таможенного Союза (далее — ТКТС) до вступления в силу международного договора государств — членов Таможенного Союза, допускающего подачу декларации на товары любому таможенному органу в таможенной территории Таможенного Союза, декларация на товары подается таможенному органу страны — члена Таможенного Союза, в согласовании с законодательством которого создано, зарегистрировано либо на территории которого регулярно проживает лицо, являющееся декларантом товаров (п. 1 ст. 368 ТК ТС). Нехватка в ТК ТС определения «внешнеэкономическая сделка» с учетом разделения сделок при осуществлении внутренней и внешней торговли дает возможность применять схему с заключением двух внешнеэкономических сделок: на поставку товаров с резидентом зарубежной страны и на поставку товаров с резидентом государства-члена Таможенного Союза. В силу правового пробела сформировалась не соответствующая заинтересованностям Российской Федерации обстановка, когда таможенными органами государств-членов Таможенного Союза, в качестве документа, подтверждающего совершение внешнеэкономической сделки, принимаются контракты (договоры), заключенные среди российскими и казахстанскими или белорусскими лицами без представления документов, подтверждающих совершение внешнеторговой сделки между российскими юридическими лицами и иностранными юридическими лицами, не являющимся резидентами государств-членов Таможенного Союза. Таким образом, в соответствии с таможенным законодательством Таможенного Союза у российских лиц не появляется обязанность по декларированию товаров таможенным

органам Российской Федерации. По мнению автора, отсутствие законодательного определения понятия «внешнеэкономическая сделка», значительно усложняет таможенным органам Российской Федерации в осуществлении мер валютного контроля, а также внутреннего и обязательного контроля в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем. Показанные обстоятельства способствуют значительной вероятности подмены недобросовестными участниками внешнеэкономической деятельности документов в целях минимизации сумм, причитающихся к уплате таможенных пошлин и налогов, а кроме того нарушений валютного законодательства [2].

Еще одним методом вывода денег за рубеж является заключение форвардных контрактов на поставку оборудования или товаров с иностранными организациями, не имеющими представительств на территории Российской Федерации. Данная схема стала актуальна и активно применяться, с привлечением предприятий и организаций, расположенных в Белоруссии и Казахстане, непосредственно с момента создания Таможенного Союза. Деньги за товар, поставленный в Россию из данных государств, переводятся за пределы Российской Федерации, как принципы в оффшорные зоны, при этом в качестве обоснования платежей, в уполномоченный банк, предоставляются фиктивные товаротранспортные документы. В настоящее время распространены следующие схемы вывода денежных средств за границу.

1. Использование фиктивных сделок с участием «фирм-однодневок»:

- представление в уполномоченные банки недействительных (фальшивых, поддельных) документов;

- преуменьшение контрактной стоимости товаров при их вывозе с территории Российской Федерации;
- завышение контрактной стоимости при ввозе товаров, не облагаемых ставками импортных таможенных пошлин и налогов, исчисляемых от таможенной стоимости.

2. Применение внешнеторговых договоров, условиями которых не предусмотрены сроки получения (возврата) денежных средств либо предусмотрены продолжительные или не четко определенные сроки исполнения указанных обстоятельств, а также пролонгирование таких сроков.

3. Неполучение товаров в рамках внешнеэкономических сделок, в соответствии с критериями поставок которых не предусматривается ввоз товаров на территорию Российской Федерации. Одним из основных препятствий эффективному противодействию выводу денежных средств из страны по «белорусским и казахским каналам» является недостаток способности контролировать настоящее перемещение товаров в рамках Таможенного Союза. Вторым, но не меньше значимым препятствием, автор статьи полагает отсутствие законодательной нормы, обязывающей уполномоченные банки обеспечивать таможенным органам информацию с признаками нарушений резидентами валютного законодательства Российской Федерации, выявляемую банками через счета, в которых проводятся соответствующие операции. В данный период данная информация является только в Росфиннадзор, как органу денежного контроля. Еще одной задачей, связанной с реализацией таможенными органами валютного контроля, является проблема привлечения виновного лица к административной ответственности. В силу статьи 1.8. КоАП Российской Федерации лицо, совершившее административное

правонарушение на территории Российской Федерации, подлежит административной ответственности в соответствии с настоящим Кодексом [4]. Подобным способом, при нехватке таможенного контроля за движением внутри Таможенного Союза наличными денежными средствами, резиденты Российской Федерации могут без ограничений перемещать через государственную границу Российской Федерации валюту и совершать с её применением сделки с нерезидентами — резидентами республик Беларусь и Казахстан. В целях совершенствования действующего законодательства по противодействию вышеупомянутым операциям, автор статьи дает расширить возможности таможенных органов, в плане получения информации от уполномоченных банков направляемой в Росфиннадзор. Помимо этого, в целях выявления фиктивных внутренних сделок, связанные с представлением в уполномоченные банки недействительных товаросопроводительных документов, воспользоваться практикой, имеющейся в Республике Беларусь. Таким образом, Белоруссия располагает автоматизированной системой ведения информационного ресурса бланков документов, содержащей информацию о выданных товаротранспортных накладных. Информация, содержащаяся в этом ресурсе скудна, но, сама концепция учета данных документов, при её осуществлении в государствах-членах Таможенного Союза, с определенными доработками, даст возможность, как нам кажется, наиболее оперативно обнаруживать нарушения таможенного и валютного законодательства. Помимо этого, в целях противодействия нелегальному выводу денежных средств и легализации (отмыванию) доходов, следует принятие комплексных мер предварительного контроля, препятствующих проникновению в банковскую систему средств теневого и преступного сектора. Следует

урегулировать операции государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, затрудняющих массовую регистрацию «фирм-однодневок». Согласно суждению автора статьи, проблема учреждения «фирм-однодневок» возникла из-за отсутствия результативных правовых механизмов, направленных на предупреждение регистрации таких фирм. Для избежание формирования фирм-однодневок следует:

- во-первых, установить обязательное нотариальное удостоверение учредительного договора и устава (при его наличии) коммерческого юридического лица, вне зависимости от количества учредителей;
- во-вторых, установить законодательный запрет на представительство интересов учредителей в органах, регистрирующих юридические лица по доверенности. Учредители обязаны собственноручно присутствовать в процессе представления учредительных документов в регистрирующий орган;
- в-третьих, обязать нотариусов и сотрудников регистрирующих органов реализовывать контроль паспортов с использованием сайта Федеральной миграционной службы Российской Федерации. С её помощью предъявление паспорта на поддельном или утраченном (украденном) бланке государственного образца будет исключено. Подобным способом, устранение вышеуказанных препятствий, тесное взаимодействие всех контролирующих организаций, а также проводимая государством деятельность по улучшению инвестиционной привлекательности России, в совокупности позволит существенно сократить отток денежных средств за рубеж.

Противодействие нелегальным финансовым операциям, связанным с выводом денежных средств из Российской Федерации в сегодняшнее время, считается одним из основных направлений работы Федеральной таможенной службы Российской Федерации. Как принцип, вывод денежных средств совершается за счет искажения стоимости реимпортируемых товаров в Россию порядком существенного её завышения, а еще перевода денег из компаний «однодневок», которые формируются только с целью совершения мошеннических действий и уклонения от уплаты налогов. Лучшими мерами по противодействию преступности в этой области, безусловно считается укрепление усилий таможенных и налоговых органов, управлений Росфинмониторинга, а кроме того уполномоченных банковских учреждений [6].

Исследуя вывод средств незаконным путем за границу, представители Министерства Финансов считают также вывод доходов предприятий из-под налогов с помощью фиктивных контактов с иностранными контрагентами — деньги переводятся за рубеж под предлогом аванса за поставку несуществующего товара. Чтобы не допустить такие действия в законодательство внесли поправки в 2016 году: невозврат выручки был отождествлен к отмыванию доходов. С учетом оценки опасностей (рисков) государственной безопасности, связанных с совершением противозаконных финансовых операций определены главные тенденции работы по координации соответствующей деятельности организаций государственной власти, по исполнению контроля и надзора за выполнением юридическими и физическими лицами требований законодательства Российской Федерации о противодействии легализации (отмыванию) доходов, приобретенных незаконным путем, и финансированию терроризма,

привлечению к ответственности лиц нарушение данного законодательства и другие [7].

Для борьбы с вывозом денежных средств за границу, обналичиванием и иными инструментами противозаконного оборота финансов законодатели увеличили санкции за совершение подобных правонарушений. В Уголовном кодексе появились и новейшие нормы, к примеру, контрабанда денег или денежных инструментов. Указом Президента РФ «О долгосрочной государственной финансовой политике»¹ поставлена задача по росту прозрачности финансовой деятельности хозяйственных обществ, в том числе противодействие уклонения от налогообложения с помощью фирм-однодневок. Показанная проблема потребует увеличения борьбы с подобными негативными действиями, как переход реального капитала в теневые секторы, популярность фирм-однодневок и других организаций, сформированных в мишенях совершения и сокрытия правонарушений, криминализация экономики в целом [8]. Это негативное явление, с одной стороны, существенно уменьшает инвестиционную привлекательность государства, а с другой — изображает собой настоящую опасность финансовой безопасности страны. Во исполнение данного указа разрабатывался Федеральный закон «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в части противодействия нелегальным финансовым операциям». Закон вынашивает комплексный характер и охватывает ряд конструкций, начиная с государственной регистрации юридических лиц, возможности дополнительного контроля со стороны государственных органов, заканчивая ответственностью недобросовестных хозяйствующих субъектов и их контролирующих собственников. Помимо этого, в проект закона введены

общепризнанных мерок, нацеленные в преобразование отечественного антиотмывочного законодательства в соотношение с советами категории исследования экономических граней согласно войне с отмыванием денег, ФАТФ, положения которых считаются для России обязательными.

В Уголовном кодексе РФ были зафиксированы изменения, которые касались санкций по преступлениям. Это предусмотрено в статьях 174 и 174.1 Уголовного кодекса. Во многих ситуациях они увеличивали санкции за вывод капитала, полученных в итоге совершения правонарушения. Внесены поправки в оговорку касательно устранения преступлений, указанных в статьях 193, 194, 198, 199, 199.1 и 199.2 УК РФ, из количества предикатных к отмыванию капитала. Также, наблюдалась убывания уровня большого объема осуществления денежных операций с 6 до 1,5 млн. руб., поставлен определено максимальное количество — 6 млн. руб. Ужесточаются статьи Уголовного кодекса в статьях, где об ответственности невозврата валютной выручки — большим объемом в настоящее время считается невозврат в периоде 1 года около 6 миллионов руб. (прежде — 30 миллионов рублей.) с наибольшим наказанием в качестве потеря свободы на срок до трех лет. Включится понятие особо большого объема. Он составит 30 миллионов рублей, и наибольшее наказание — лишение свободы на срок до 5 лет. В этой норме внесли поправку и в субъект, который совершает незаконные действия — руководителя предприятия [5].

Для того, чтобы предотвратить вывод капитала за границу по сомнительным сделкам были разработаны дополнительные пункты в статье 193.1, которая привлекает к уголовной ответственности случаи применения фиктивных документов либо фирмы-однодневки в случаях

перевода денежных средств нерезидентам. Наивысшем существующем наказанием по ней является 5 лет лишения свободы. Осуществленное правонарушение такого типа определенной группы лиц в крупном объёме наказывается лишением свободы сроком от 5 до 10 лет. Также, максимальный объём составит 6 млн руб. и 30 млн руб. соответственно [9].

За последние годы особые увеличилось расширение услуг курьеров. Представители этих услуг скрытно, в качестве конкретных сотрудников правоохранительных органов и служб транспортной безопасности почти без контроля пересекали таможенную границу Российской Федерации с крупной суммой наличных денежных средств. В случае пресечения правонарушения такие лица предоставляли показания, что гражданин другой страны был вынужден перевести денежные средства по просьбе с целью погашения долга, для вклада в уставной капитал юридического лица и т. д. Версии расходились у задержанных и были выдуманы. Вследствие был обнаружен владелец денег. По его просьбе он хотел вернуть собственный капитал. Далее бизнес по перемещению наличных имел положительную тенденцию, расширялись коррупционные схемы, а у страны отсутствовал механизм, который бы эффективно противодействовал этому. Теперь Уголовный кодекс имеет поправку в статье 200.1 — «Контрабанда наличных денежных средств и (или) денежных инструментов», которой предусмотрена уголовная ответственность за незаконное перемещение через границу Таможенного Союза наличных денежных средств и (или) денежных инструментов, а именно: дорожных чеков, векселей, банковских чеков и других документарных ценных бумаг по выплате денежных средств, в которых не указано лицо, который осуществляется такая выплата. Большим размером признается сумма, эквивалентная

более 20 тысячам долларов США, а особо крупным — более 50 тысяч долларов США. При этом часть суммы, разрешенная к перемещению без письменного декларирования (то есть сумма, равносильная 10 тысячам долларов США), либо часть суммы, которая была задекларирована, при расчете большого либо особо крупного размера будет подлежать исключению [10].

Является закономерным тот факт, что усиление государственного контроля в финансовой области имеет реакцию опасения у некоторой части представителей предпринимательских кругов в соотношении способности чрезмерного вмешательства в тихую и несуетливую атмосферу денежного воспроизводства. По мнению автора, законопослушным бизнесменам следует встречать подобные изменения. Связи с тем, что в конкурентоспособной борьбе нелегальным путем получают привилегии те, кто, применяя разные схемы, избегает от уплаты налогов, осуществляет обналичивание денежных средств, использует в своей службе услуги фирм-однодневок. Все данное формирует требование с целью уменьшения налогооблагаемой базы, оставления части средств, подлежащих уплате в бюджеты, в распоряжении заинтересованных лиц, получения неучтенных наличных денежных средств, которые впоследствии могут являться направлены в этом числе и на коррупционные цели. Среди всех результатов принятия закона подразумевается, что новейшие нормы будут непосредственно воздействовать на значительное сокращение противозаконных финансовых операций.

Библиографический список

1. Таможенный кодекс Таможенного Союза» (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного Союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав

государств от 27.11.2009 N 17) (ред. от 16.04.2010) // «Собрание законодательства РФ», 13.12.2010, N 50, ст. 6615

2. URL: <https://www.cbr.ru>;

3. URL: [://global-finances.ru/global-financial-integrity-nezakonnyiy-ottok-kapitala-v-2002-2011-godah](http://global-finances.ru/global-financial-integrity-nezakonnyiy-ottok-kapitala-v-2002-2011-godah);

4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 02.04.2014, с изм. от 08.04.2014) // «Собрание законодательства РФ», 07.01.2002, N 1 (ч. 1), ст. 1.

5. Постановление Правительства РФ от 29.01.2011 N 40 (ред. от 26.05.2011) «Об организации ведения статистики взаимной торговли Российской Федерации с государствами-членами Таможенного Союза в рамках ЕврАзЭС» (вместе с «Правилами ведения статистики взаимной торговли Российской Федерации с государствами-членами Таможенного Союза в рамках ЕврАзЭС») // «Собрание законодательства РФ»

6. Зубков В.А., Осипов С.К. Российская Федерация в международной системе противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов и финансированию терроризма. — М., 2007.

7. Прошунин М. М. К вопросу о соотношении финансового мониторинга и финансового контроля // Финансовое право. 2010. № 10. С. 24.

8. Иванова И. В. Росфинмониторинг подвел итоги работы в 2015 году // Финансовая безопасность. — 2016. — № 12. — С.13

9. Федеральный закон от 07.08.2001 N 115-ФЗ (ред. от 06.07.2016) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>

10. Публичный отчет «О деятельности федеральной службы по финансовому мониторингу». М. 2016. — С. 8–9

УДК 33

Чесановская В.К. Материальное вознаграждение медицинского персонала

Material remuneration of medical personnel

Чесановская Вера Казимировна,

Магистрант Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ), РФ, г. Москва

Научный руководитель

Иванов В.С., доцент Московского государственного психолого-педагогического университета (МГППУ), РФ, г. Москва

Chesanovskaya Vera Kazimirovna,

Master of the Moscow Automobile and Highway Technical University (MADI), Russia, Moscow

Scientific adviser: Ivanov V.S., Associate Professor of Moscow State University Psychological and Pedagogical University (MGPPU), Russian Federation, Moscow

Аннотация. Статья посвящена вопросам необходимости материального стимулирования работников учреждений здравоохранения находящихся на бюджетном финансировании. Приводятся современные подходы к механизмам оплаты труда медицинских работников, а также факторы, позволяющие повышать производительность труда.

Ключевые слова: доплаты, надбавки, система оплаты труда, вакантная должность, положение об оплате труда, трудовой договор.

Abstract. The article is devoted to the issues of the need for financial incentives for employees of public health institutions on budgetary financing. Presented are modern approaches to mechanisms of remuneration of medical workers, as well as factors that allow increasing labor productivity.

Keywords: surcharges, allowances, wage system, vacant position, position on labor remuneration, labor contract.

Медицина в нашей стране всегда считалась непроизводственной отраслью народного хозяйства, входила в сферу обслуживания и финансировалась по остаточному принципу. На самом деле основные производительные силы общества составляют здоровые люди. До тех пор пока государство не усвоит абсолютную истину, что медицина – это основная отрасль производства: она восстанавливает здоровье

производителей, предотвращая их заболевания, рост населения и тем самым умножает производительный потенциал страны, а потому должна финансироваться по количеству и качеству пролеченных людей.

Творческий характер труда медицинского персонала состоит из большого объема информации, высокой степени ответственности, выраженным психоэмоциональным напряжением и соответственно этому требует эквивалентного денежного вознаграждения. В экономически развитых странах профессия медицинского работника является одной из самых высокооплачиваемых.

В США уровень заработной платы врача в семь раз превышает среднедушевую оплату труда в стране, тогда как в России заработная плата медицинского персонала за последние 10 лет составляла в среднем около 60–70% среднего уровня оплаты труда, в 2015 г. этот уровень достиг 72,2%. Оплата труда работников учреждений здравоохранения, которые находятся на бюджетном финансировании, строится на единых принципах и она состоит из тарифных ставок (окладов) и выплат компенсационного и стимулирующего характера, предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации. Тарифная ставка (оклад) служит фиксированным размером оплаты труда работника за выполнение нормы труда (трудовых обязанностей) определенной сложности в единицу рабочего времени (час, день, месяц). Таким образом, она предусматривает профессиональное мастерство и квалификацию сотрудника, сложность выполняемых работ.

Впрочем тарифные ставки (оклады) не в полной мере отображают интенсивность труда каждого конкретного работника, его производственный навык, выполнение работ в особых, отличных от

обычных, условиях и ряд других факторов. Оплата труда в здравоохранении должна стимулировать персонал к повышению качества медицинской помощи, рациональному использованию ресурсов, учитывать сложность и интенсивность трудовых затрат, т. е. носить стимулирующий характер. Но, учитывая сложившийся уровень заработной платы, понятно, что на данном этапе развития говорить об этом пока не приходится. Возникла необходимость в разработке механизмов, связывающих качество работы с заинтересованностью ее исполнителей, так как многочисленные факты говорят нам о том, собственно что материальное стимулирование более эффективно, чем административные меры. До сих пор все попытки объединить оплату труда с объемом и качеством медицинской помощи в РФ сводятся в основном к штрафным санкциям на основании экспертизы медицинской документации, т. е. носят преимущественно административный характер.

В то же время последнее десятилетие положило начало в мировой экономике принципиальным изменением системы мотивации: переход от поиска и наказания провинившихся к стимулированию выявления и решения существующих проблем. Это вынуждает все более остро ставить вопрос о том, собственно что систему оплаты медицинских услуг и единую тарифную сетку, регламентирующую заработок медиков, нужно дополнить научно обоснованной системой материального стимулирования, учитывающей объем, сложность, эффективность и качество выполняемой работы. Создать гибкую стимулирующую систему оплаты труда, позволяющую больше оплачивать лучший труд, удерживать хороших специалистов и стимулировать достижение

более лучших результатов. И это вполне реально в медицинских учреждениях, оказывающих платные услуги. [1, с. 15]

При определении подходов к механизмам оплаты труда медицинских работников нужно учитывать, что заработная плата должна:

- отображать стоимость произведенных услуг и затраченный на их производство труд;
- обеспечивать удовлетворительное существование работника и его возможность продолжать трудовую деятельность;
- выполнять стимулирующую функцию, т. е. заинтересовывать трудящегося в увеличении количественных и улучшении качественных показателей.

Очевидно, что при выборе системы оплаты труда медицинских работников в первую очередь необходимо заботиться о стимулировании увеличения объема и повышения качества оказания медицинской помощи. Действительно, чем больше объем обоснованной медицинской помощи, тем больше вклад медиков в процесс воспроизводства здоровья населения, а значит, в его трудовой потенциал и производство национального продукта. Поэтому логично заплатить больше тому медицинскому работнику, который выполняет больший объем работы. Но поскольку медицинская помощь необходима не ради количества услуг, а для достижения какого-то определенного результата, связанного с восстановлением утраченного здоровья или его сохранением, то правильно было бы также заплатить больше тому, кто добивается наилучших результатов. Естественно, что степень достижения этих результатов во многом зависит от качества оказания медицинской помощи, т. е. от использования адекватных

современных технологий и точного их соблюдения, поэтому без стимулирования качества тоже никак не обойтись.

Все это вынуждает ставить вопрос о том, что систему оплаты медицинских услуг в учреждениях нужно дополнить научно обоснованной системой материального стимулирования с учетом объема, качества и эффективности выполняемой работы. Заработная плата работников должна формироваться из двух элементов: постоянной, зависящей от объемов выполненной работы, и переменной, обусловленной качеством выполненной работы. Данный подход позволит дифференцировать оплату, связав ее и с количеством, и с качеством оказанной медицинской помощи. Это в некоторой степени позволяют сделать доплаты и надбавки к основным окладам.

Первая часть доплат и надбавок устанавливается работникам в обязательном порядке на основании действующего отраслевого нормативного документа об оплате труда в определенных процентах к размеру должностного оклада и носит постоянный характер, вторая часть – по решению администрации на определенный срок, но не более одного года. Первую группу доплат и надбавок нельзя уменьшить или отменить решением администрации учреждения, так как их размер и выплата гарантированы законодательством и включаются в систему оплаты труда как ее обязательная составная часть. Вторую группу доплат и надбавок, как внутриучрежденческая система материального поощрения, можно отменить по ряду причин, например, в связи с нехваткой средств на выплату заработной платы. Извещение об изменении существенных условий труда в связи с данной отменой должно быть доведено до

работников не позднее чем за два месяца до момента окончания выплат.

В действующем на сегодняшний день положении об оплате труда работников здравоохранения не содержится научно обоснованных рекомендаций о размерах доплат и надбавок, устанавливаемых учреждениями здравоохранения, правил их оформления и условий выплат. Вот те доплаты и надбавки, виды и размер которых учреждение здравоохранения устанавливает и определяет самостоятельно. [5, с. 322]

Доплаты:

- работникам учреждений здравоохранения, которым по их согласию вводится рабочий день с разделением смены на части (с перерывом в работе свыше 2 часов). За отработанное время в эти дни производится доплата из расчета должностного оклада по занимаемой должности. Время внутрисменных перерывов в рабочее время не включается. Руководителем учреждения по согласию с выборным профсоюзным органом определяется перечень должностей работников, которым могут быть установлены указанные доплаты, и размеры этих доплат;

- врачам – руководителям ЛПУ и их заместителям. Врачам разрешено вести в учреждениях работу по клинической специальности в пределах рабочего времени по основной должности с оплатой до 25% должностного оклада врача соответствующей квалификации (при наличии действующего сертификата врача-специалиста). Размер доплаты определяется приказом руководителя учреждения. Работа руководителей и их заместителей по специальности должна отображаться в соответствующих документах (медицинская карта амбулаторного или стационарного больного);

- за расширение зоны обслуживания или увеличение объема выполняемых работ;
- за совмещение профессий (должностей), под которым понимается выполнение работником наряду со своей основной, предусмотренной трудовым договором, работой дополнительной работы по другой, вакантной должности в одном и том же учреждении в одно и то же рабочее время. Действующими нормативными актами ведение дополнительного табеля учета рабочего времени работника при этом не предусмотрено, так как дополнительные работы по вакантным должностям осуществляются в рамках основного рабочего времени. Расширение зоны обслуживания, совмещение должностей оформляются приказом руководителя учреждения с указанием совмещаемой должности, объема дополнительной работы, размера доплаты и срока действия. Размер доплаты устанавливается по соглашению между работником и администрацией исходя из фактически выполненного объема работ по вакантной должности в процентах от тарифной ставки по основной должности. Если совмещение работником выполняется неполное рабочее время (например, неполный месяц по причине болезни), за это время доплата начисляется пропорционально фактически отработанному времени или выполненному объему работы;
- за выполнение обязанностей временно отсутствующего работника (временное замещение). Исполнение дополнительных обязанностей выполняться без увеличения продолжительности рабочего дня, за счет уплотнения. Если совмещение должностей или расширение зоны обслуживания это дополнительная работа по вакантной должности, тогда выполнение обязанностей временно

отсутствующего работника становится дополнительной работой по не вакантной должности.

Дополнительная работа по вакантной должности может производиться как одним, так и несколькими работниками. Но в данном случае размеры доплат рекомендуется устанавливать таким образом, чтобы они не превышали в суммарном выражении (в рублях) должностного оклада (тарифной ставки) по вакантной должности. В противном случае установление доплат становится экономически нецелесообразным. Нецелесообразным представляется и распространение совмещения на руководителей учреждения и их заместителей, а также на руководителей структурных подразделений. [4, с. 144]

При установлении доплат за выполнение обязанностей временно отсутствующего работника существуют некоторые условия и ограничения: замещающий работник не должен быть штатным заместителем отсутствующего работника; не допускается многоступенчатое замещение. Допуск, оплата, освобождение от временного замещения выполняется так же, как и при совмещении должностей и расширении зоны обслуживания. Но поскольку при этом производится замещение не вакантной должности, поэтому следует определить экономический и медико-социальный эффект от данной процедуры.

Если замещается должность работника в связи с заболеванием, оплата больничного листа по которому производится за счет средств социального страхования, введение замещения не требует от администрации учреждения дополнительных затрат на оплату труда. В других случаях, когда за работником сохраняется заработная плата в учреждении, введение замещения потребует дополнительных затрат и

решение о нем во многом будет зависеть от необходимости и срочности этого замещения. В период временного отсутствия работника его прямые обязанности могут выполняться другими сотрудниками за счет перераспределения функций без дополнительной оплаты, в случае если это предусмотрено в трудовом договоре (контракте).

Библиографический список

1. Акмаева Р.И. Компенсационный менеджмент в управлении вознаграждением: учебное пособие/Н.Ш. Епифанова. – Санкт-Петербург: Изд-во Политехнического ун-та 2013 – 391 с.

2. Васильева О.Н., Засканов В.В., Иванов Д.Ю., Новиков Д.А. Модели и методы материального стимулирования (теория и практика) – М.: ЛЕНАНД – с. 288 2016г.

3. Иванова А.И., Смурова Л.А., Тайцунова Г.М. Опыт коллективного самоуправления в «МНТК «Микрохирургия глаза». Экономическая модель Святослава Федорова. 2014г. с. 25

4. Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Митрофанова Е.А., Мотивация и стимулирование трудовой деятельности персонала, 2014г. – с. 452

5. Труханович Л.В., Щур Д.Л. Кадры предприятия: сборник основных нормативно-правовых документов.- М.: Издательство «Дело и сервис», 2015г. с. 334

УДК 33

Чесановская В.К. Мотивация персонала как процесс системы менеджмента качества медицинского учреждения

Motivation of personnel as a process of the quality management system of a medical institution

Чесановская Вера Казимировна,

Магистрант Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ), РФ, г. Москва

Научный руководитель

Иванов В.С., доцент Московского государственного психолого-педагогического университета (МГППУ), РФ, г. Москва

Chesanovskaya Vera Kazimirovna,

Master of the Moscow Automobile and Highway Technical University (MADI), Russia, Moscow

Scientific adviser: Ivanov V.S., Associate Professor of Moscow State University Psychological and Pedagogical University (MGPPU), Russian Federation, Moscow

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы необходимости материального стимулирования работников учреждений здравоохранения находящихся на бюджетном финансировании. Представлены инновационные концептуальные подходы к созданию стимулирующих систем оплаты труда медицинского персонала на основе разработанных эффективных критериев оценки трудозатрат.

Ключевые слова: надбавки, медицинский персонал, трудовой вклад, заработная плата, структура затрат.

Abstract. In this article, the issues of the need for financial incentives for employees of public health institutions on budgetary financing are examined. Innovative conceptual approaches to the creation of incentive systems of remuneration of medical personnel based on the developed effective criteria for estimating labor costs are presented.

Keywords: surcharges, medical staff, labor contribution, wages, cost structure.

Творческий характер труда медицинского персонала состоит из большого объема информации, высокой степени ответственности, выраженным психоэмоциональным напряжением и соответственно этому требует эквивалентного денежного вознаграждения.

Сотрудникам здравоохранения в пределах выделенных бюджетных ассигнований могут устанавливаться надбавки за использование в работе достижений науки и современных методов труда, за высокие достижения в работе, выполнение особо важных или срочных работ на срок их проведения, а также за интенсивность в труде. Надбавки начисляются на оклад (ставку) и предельными размерами не ограничиваются.

Надбавки, как правило, устанавливаются на конкретный срок, и не превышают 1-го года, приказом по учреждению по согласованию с выборным профсоюзным органом на основании представления руководителя структурного подразделения. Перечень особо важных работ и должности работников, которым могут быть установлены надбавки за их выполнение, устанавливается руководителем учреждения по согласованию с трудовым коллективом. Надбавки отменяются при ухудшении показателей в работе или по окончании особо важных или срочных работ. В тех случаях, когда особо важные или срочные работы выполнены с надлежащим качеством и закончены раньше планового срока, сумма надбавки, определенная по плановым показателям, выплачивается работнику полностью, что должно повышать его заинтересованность в скорейшем завершении порученной работы. Руководителям учреждений здравоохранения надбавки устанавливаются только решением вышестоящего органа управления здравоохранением за работу, которая направлена на развитие учреждения, применение в практике учреждения современных методов диагностики и лечения больных, новые фармацевтические средства и медицинское оборудование, передовых методов обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения. Надбавки стимулирующего характера во многом или

практически во всем зависят от мнения руководителя учреждения, субъективны, и их размеры превышают порой всякие разумные пределы (300–500% и более). При финансовых ревизиях администрации учреждения нередко трудно доказать как обоснованность назначения такой надбавки, так и ее размеры.

Можно понять стремление главных врачей, используя положение о том, что величина надбавок предельными размерами не ограничена, материально поощрить опытных и квалифицированных работников или увеличить заработок низкооплачиваемых категорий персонала. Однако следует учитывать, что надбавки и доплаты ограничены пределами фонда оплаты труда, их размеры должны соотноситься с реальным трудовым вкладом работника и характером дополнительных работ, учитывать их срочность и качество. Так, среди критериев для назначения надбавки за напряженность в работе врачу территориального лечебного участка рекомендуется учитывать: протяженность участка и его отдаленность от ЛПУ; обслуживание больных в некомфортных домах (старые постройки, строения, отсутствие лифта); количество сложных больных на участке (инвалиды, лежачие больные); работа в стесненных условиях (2 врача работают в кабинете в одну смену, работа в условиях проведения ремонта помещений, кабинета); консультирование других врачей (молодых специалистов) и пр.

Надбавку за напряженность любому работнику ЛПУ можно также назначать за: внеплановую дополнительную работу вне функциональных обязанностей (работа в той или иной комиссии учреждения: инвентаризационная, по списанию, клинико-экспертная, по премированию, по подготовке к лицензированию учреждения и пр.); оформление дополнительной медицинской документации при участии

учреждения в каких-либо экспериментах по внедрению новых технологий в лечебно-диагностический процесс; ведение организационной работы, в том числе документооборота при работе созданных в ЛПУ медицинского совета, комиссий.

В ходе многочисленных дискуссий с руководителями ЛПУ определена структурно-организационная модель действия администрации учреждения при назначении надбавок стимулирующего характера. В целях исключения субъективизма руководителя ЛПУ следует создать в учреждении специальную комиссию по назначению надбавок стимулирующего характера или возложить такие функции на существующую в каждом учреждении комиссию по премированию и материальному стимулированию, разработать ориентировочные размеры стимулирующей надбавки по тому или иному основанию и зафиксировать их в протоколе одного из первых заседаний комиссии. [3, с.45]

Изменения, которые произошли в последние годы в нормативно-правовой базе, возможность получения дополнительных средств за счет заключения договоров обязательного и добровольного медицинского страхования, оказания платных медицинских услуг дают возможность руководителям медицинских организаций уже в настоящее время разрабатывать и внедрять различные методы экономического управления, в том числе системы материального стимулирования медицинских работников путем дифференциации оплаты труда с учетом объема и качества оказываемой медицинской помощи, помимо использования доплат и надбавок.

Впрочем, роль регулирующих документов (постановлений Правительства, приказов и др.) в данном вопросе нельзя переоценить. Конечно, удобнее всего было бы выразить трудовозатраты сотрудника в

количестве услуг за единицу времени, но существующие сегодня критерии производительности труда в медицине настолько размыты и неэластичны, что оценить их можно только субъективно. Если, к примеру, взять за критерий оценки конечного результата деятельности врача такой измеритель его труда, как «здоровье» пациента, тогда у нас сразу же возникнут трудности, так как практически невозможно выразить понятие здоровья в денежном эквиваленте. А как в стоимостном выражении отразить те умственные, физические и моральные затраты, которые постоянно сопутствуют деятельности медицинского персонала?

Немаловажной проблемой является и то, что универсальной методики расчета оплаты труда медицинского персонала не может быть по причине чрезмерного многообразия форм медицинской деятельности. Значит, не может быть в медицине и единых критериев оценки трудозатрат работника. При существующем множестве учетно-отчетных статистических форм на уровне лечебно-диагностического процесса действующие в здравоохранении информационные системы учета (статистического, бухгалтерского, финансово-экономического) на сегодняшний день не отражают количественного и качественного вклада медицинских работников в конечный результат их труда.

Все вышеперечисленное определяет актуальность концептуальных подходов к созданию стимулирующих систем оплаты труда медицинского персонала на основе разработанных эффективных критериев оценки трудозатрат.

Во время перехода к рыночным отношениям очень много говорится и пишется о необходимости создания стимулов, которые могут заинтересовать работников в повышении качества их труда. На первый взгляд сама идея материально-экономического

стимулирования производительности труда представляется предельно простой: работники повышают производительность труда (лучше работают), если получают за это соответствующее денежное вознаграждение. Впрочем, на практике концепция стимулирования труда оказывается куда более сложной. Нерациональное использование материально-экономических стимулов оказывает негативное воздействие на производительность труда. [2, с. 548]

Если зависимость денежного вознаграждения от результатов труда не станет постоянной и понятной медицинскому персоналу, в данном случае материальное стимулирование не приведет к желаемой нами цели. В случае если работникам не будут поставлены четкие критерии оценки результатов их труда, то вознаграждение может быть воспринято ими как должное материальное стимулирование и в их понимании превратится в своеобразное «право», положенное им только потому, что они медицинские работники.

В период разработки эффективных систем оплаты труда медицинского персонала необходимо учитывать основные функции заработной платы: воспроизводственную; компенсирующую; стимулирующую; регулирующую; оценочную.

Стимулирующая функция обеспечивает зависимость заработной платы от достижения определенного результата (количества и качества вложенного труда). Рассматривая стимулирующую функцию заработной платы, необходимо учитывать, что не все категории медицинских работников могут в одинаковой степени влиять на объем выполняемой ими работы, например на количество вызовов скорой помощи или пропускную способность приемного отделения. Отсюда следует вывод, что возможности применения стимулирующей системы оплаты труда не во всех структурных подразделениях ЛПУ одинаковы,

а в некоторых и просто невозможны. Однако это вовсе не означает, что сама идея широкого применения стимулирующей системы заработной платы в здравоохранении бесперспективна. Данная проблема усугубляется еще и тем, что в здравоохранении не может быть создана универсальная стимулирующая система оплаты труда. Это обусловлено следующими причинами: разнообразием условий труда персонала даже в пределах одного медицинского учреждения; различием критериев оценки деятельности персонала в разных структурных подразделениях ЛПУ; неодинаковой эластичностью показателей, например, количество посещений можно увеличить за счет уменьшения времени приема, количество же вызовов скорой помощи по желанию медицинского персонала изменить невозможно; индивидуальностью медицинского работника, а также тем обстоятельством, что производительность труда можно увеличить как за счет интенсификации собственной деятельности, так и за счет использования лучшего оборудования и дорогостоящих медикаментов. Разрабатывая стимулирующую систему оплаты труда при оказании платных медицинских услуг, необходимо учитывать следующие моменты. [4, с. 324]

1. Нужно исходить из целей и задач, стоящих перед медицинским учреждением: сохранение квалифицированных кадров; повышение качества медицинской помощи; оптимизация использования ресурсов; повышение производительности труда; получение прибыли.

2. Система оплаты труда должна соответствовать способу оплаты медицинской помощи.

3. Должна быть создана эффективная система уничтожения негативных тенденций стимулирующей системы оплаты труда – борьба с приписками, излишними медицинскими услугами и т. п.

4. Стимулирующая система оплаты труда должна предполагать достаточность финансовых средств, полученных от оказания медицинских услуг на платной основе.

5. Должен соблюдаться сквозной принцип заработной платы. Структурные подразделения ЛПУ, выступающие продавцами медицинских услуг (клинические отделения), должны рассчитываться с теми подразделениями (приемное отделение, лаборатория, пищеблок и т. п.), трудовой вклад которых содержится в реализованной услуге. В данном случае можно применить метод пошагового (ступенчатого) распределения затрат, смысл которого состоит в том, что затраты вспомогательных отделений ступенчато распределяются на доходные.

6. Нужна персонификация трудозатрат каждого медицинского работника. Для этого необходимо разработать критерии оценки вклада работника в результаты труда.

7. Стимулирующая система оплаты труда должна носить двусторонней характер, предусматривая возможность, как вознаграждения, так и депремирования.

8. Стимулирующая система заработной платы должна учитывать значимость каждой службы ЛПУ в доходности всего учреждения. При разработке концептуальных подходов к созданию дифференцированной системы оплаты труда должны быть выделены ключевые показатели деятельности персонала в различных структурных подразделениях ЛПУ.

Так, на уровне первичной медико-санитарной помощи такими показателями могут быть: структура затрат на участке; уменьшение

заболеваемости; профилактическая направленность; количество посещений; стоимость посещения и т. п.

В отделениях стационара такими показателями могут быть: структура затрат; уменьшение длительности пребывания пациента в стационаре; количество условных единиц трудозатрат работника; снижение осложнений и летальности; повышение качества медицинской помощи и ресурсосбережение; стоимость одного койко-дня и т. п.

Библиографический список:

1. Алтухов С.И. организация и мотивация как функции управления: экономика и управление на предприятии. С.И. Алтухов, К.Т. Джурабаев 2014г. 61 с.
2. Бондаренко О.В. Социальные изменения в сфере труда и трудовой мотивации в современной России О.В. Бондаренко, Д.И. Ткачев; науч. ред. А.В. Чуланов; Федер. агентство по образованию Юж.-Рос.гос. тех. унт. 2015 – 154 с.
3. Ватлужских Е.Н. Мотивация и оплата труда: Инструменты, методика, практика/ Елена Ветлужских. М. -: Альпина Бизнес Букс 2014г. – 132 с.
4. Жданкин Н.А. Мотивация персонала изменения и анализ: учебно-практическое пособие Н.А. Жданкин. – Москва: Финпресс 2014г. – 269 с.
5. Караваев В.А. Управление человеческим капиталом организации на основе формирования позитивной мотивации персонала/ А.В. Караваев. - Москва: Перо 2013г. – 131 с.

УДК 658.155: 631.162

Шкуринская Е.О. Проблемы управления

прибылью сельскохозяйственной организации

Problems of profit management of an agricultural organization

Шкуринская Елена Олеговна

Студентка 4 курса, факультет «Финансы и кредит»,
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И. Т. Трубилина»

Научный руководитель

Герасименко О. А., канд. экон. наук, доцент кафедры финансов
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И. Т. Трубилина»

Shkurinskaya Elena Olegovna

Senior, Faculty of Finance and Credit,
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
“Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin”

Scientific adviser: Gerasimenko O., Cand. of Ec. Sc., Associated Professor,
Department of Finance

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
“Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin”

Аннотация. В статье рассматриваются практические аспекты механизма управления прибылью сельскохозяйственной организации. Анализируются финансовые результаты, достигнутые сельскохозяйственной отраслью Краснодарского края. Оцениваются негативные тенденции, отмеченные в данной отрасли и их влияние на прибыль сельхозтоваропроизводителей. Проводится анализ влияния факторов на прибыль отдельной сельскохозяйственной организации.

Ключевые слова: прибыль, сельскохозяйственная организация, механизм управления, доходы, расходы, выручка.

Abstract. The article deals with practical aspects of the mechanism of profit management of an agricultural organization. The financial results achieved by the agricultural sector of the Krasnodar Territory are analyzed. The negative tendencies noted in the given branch and their influence on the profit of agricultural producers are estimated. An analysis of the effect of factors on the profit of an individual agricultural organization is carried out.

Keywords: profit, agricultural organization, management mechanism, income, expenses, revenue.

Механизм управления прибылью сельскохозяйственной организаций можно рассматривать как центральный бизнес-процесс, обеспечивающий потенциал ее эффективного функционирования в условиях конкуренции.

Основной целью сельхозтоваропроизводителей является получение прибыли, величина которой позволяла бы обеспечивать устойчивое развитие аграрного сектора страны и ее регионов, а также решение первоочередных социальных проблем сельских территорий.

На протяжении последних нескольких лет функционирования в условиях секторальных санкций сельскохозяйственная отрасль показывает уверенный рост [4]. В 2016 г. в хозяйствах всех категорий было произведено сельхозпродукции на 5626 млрд. рублей, что на 4,8 % больше, чем в предыдущем году. В частности, в декабре 2016 г. сельхозпроизводство в действующих ценах, по предварительной оценке, составило 230,1 млрд. рублей (рост на 3,4% по сравнению с декабрем 2015 г.). Однако в наступившем 2017 г. объем инвестиций в российское сельское хозяйство может впервые за шесть лет сократиться по некоторым прогнозам сразу на 7 % – до 490 млрд. руб. Такие негативные тенденции в отрасли связывают с сокращением господдержки, насыщением внутренних рынков и ограничениями экспорта.

В 2017 г., согласно действующему бюджету, господдержка отрасли должна сократиться на 11 %, до 214 млрд. руб., в 2018 г. – на 8,3 %, до 196,2 млрд. руб., а в 2019 г. – на 1,9 %, до 192,3 млрд. руб.

Негативно на инвестиционную привлекательность отрасли отражается не столько сокращение объемов господдержки, сколько пока не до конца понятный новый механизм льготного кредитования и объединение субсидий. Продолжающееся снижение покупательной способности населения также отражается на динамике развития АПК. По данным Росстата, цены на продукты в 2016 г. выросли на 4,6 %, доходы населения за тот же период сократились на 5,9 % в реальном выражении.

За 2016 г. сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) сельскохозяйственных организаций Краснодарского края в действующих ценах составил 42,628 млрд. рублей. (238 организаций получили прибыль в размере 44,281 млрд. рублей, 19 организаций имели убыток на сумму 1,653 млрд. рублей).

По итогам работы за 2016 г. доля прибыльных организаций в сельском хозяйстве Краснодарского края составила 92,6 %, что на 3,1 процентных пунктов больше, чем за аналогичный период 2015 г. Отмечено снижение доли убыточных сельскохозяйственных организаций (с 10,5 % в 2015 г. до 7,4 % в 2016 г.), который сопровождается существенным снижением полученного ими убытка – на 69,3 % по сравнению с 2015 г.

Из общего количества сельскохозяйственных организаций края 14 имеют просроченную кредиторскую задолженность на общую сумму 436,4 млн. руб., причем большая ее часть – 234,1 млн. руб. приходится на задолженность перед поставщиками и подрядчиками, остальная относится к задолженности перед бюджетами всех уровней и внебюджетными фондами (132,2 млн. руб. и 69,5 млн. руб. соответственно). Просроченная задолженность по полученным кредитам банков и займам на конец декабря 2016 г. составила 2178,8 млн. руб., что занимает 40,5 % от общей суммы просроченной задолженности организаций всех видов экономической деятельности. Тридцать сельскохозяйственных организаций края имеют на балансе просроченную дебиторскую задолженность на общую сумму 776 млн. руб. Подобная ситуация не может не оказывать негативного воздействия на экономическое и финансовое состояние контрагентов таких организаций.

Прибыль является наиболее значимым источником финансирования расширенного воспроизводства, критерием его эффективности и одним из главных источников доходов бюджетов различных уровней. Ее можно рассматривать как особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации [8, 10]. Правильное осмысление экономической природы прибыли является залогом улучшения механизма практического использования этой категории в современных российских условиях.

Получение прибыли является необходимой целью предпринимательской деятельности любой организации. Проблемы ее формирования, распределения и использования остаются весьма актуальными, так как доминирующей проблемой для организации является максимизация прибыли, что означает разработку стратегии на систематическое ее увеличение и минимизацию издержек [1, 6].

Объектом нашего исследования выбрано ООО «Колос» – крупная сельскохозяйственная организация, основной деятельностью которой является производство и переработка растениеводческой и животноводческой продукции.

Рассмотрим состав и динамику факторов, составляющих прибыль ООО «Колос» за 2013-2015гг. на основе анализа отчета о прибылях и убытках (таблица 1).

Таблица 1

Состав и структура показателей, формирующих прибыль ООО
«Колос»

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темп роста, %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Выручка	1433378	100	2200468	100	2317739	100	161,70
Себестоимость продаж	1077523	75,17	1613566	73,33	1599702	69,02	148,46
Валовая прибыль	355855	24,83	586902	26,67	718037	30,98	201,78
Прибыль от продаж	355855	24,83	586902	26,67	718037	30,98	201,78
Доходы от участия в других организациях	40	0,00	270	0,01	7	0	17,5
Проценты к получению	2142	0,15	1846	0,08	7420	0,32	в 3,5 раз
Проценты к уплате	36187	2,52	36932	1,68	65578	2,83	181,22
Прочие доходы	113945	7,95	87835	3,99	141663	6,11	124,33
Прочие расходы	43496	3,03	48359	2,20	40613	1,75	93,37
Прибыль до налогообложения	392299	27,37	591562	26,88	760936	32,83	193,97
Прочее	3944	0,28	17274	0,79	6390	0,28	162,02
Чистая прибыль	388355	27,09	574288	26,10	754546	32,56	194,29

Из таблицы видно, что выручка увеличилась. Если в 2013 г. она составляла 1433378 тыс. руб., то в 2015 г. уже на 61,7 % больше. Себестоимость продукции в отчетном периоде выросла в 1,5 раза по сравнению с базисным, что говорит о повышении затрат на производство конечного продукта. Так же увеличилась прибыль от продаж, она составила в 2015 г. 718037 тыс. руб., что в 2 раза больше чем в 2013 г. Проценты к получению в 2015 г. увеличились в 3,5 раза, а проценты к уплате почти в 2 раза.

Доходы от участия в других организациях в 2015 г. составили 7 тыс. руб., а в 2013 г. 40 тыс. руб., таким образом, прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности с другим предприятием, уменьшилась на 33 тыс. руб. Чистая прибыль

предприятия возросла в отчетном году на 94,29 %, что положительно характеризует динамику деятельности ООО «Колос».

Основную часть доходов исследуемой организации приносит растениеводство. Преобладающей культурой является озимая пшеница. Кроме нее производятся: кукуруза, ячмень, сахарная свекла, соя, рапс, подсолнечник.

Анализ динамики состава и структуры прибыли будет неполным, если на его основе не будут сделаны детерминированные выводы. Их важность нельзя недооценивать, так как на основе таких выводов принимаются управленческие решения. Проведенный анализ поможет выявлению целого ряда проблем, которые, вероятно, потребуют незамедлительного решения. Потенциально может потребоваться проведение более жесткой политики управления затратами организации с целью сокращения себестоимости продукции, рост которой неблагоприятно воздействует на прибыль. Помимо этого, могут быть выявлены недостатки ценовой политики, которые не способствуют получению максимальной выручки [3, 5].

Исходя из данных, представленных в отчете о прибылях и убытках, можно сказать, что на чистую прибыль организации влияет ряд факторов, а именно выручка, себестоимость продаж, доходы от участия в других организациях, проценты к получению, проценты к уплате, прочие доходы, прочие расходы и др.

Для более детального исследования наиболее значимых факторов, влияющих на рост чистой прибыли проведем их отбор методом шаговой регрессии или шагового регрессионного анализа [2].

Используя данные чистой прибыли, выручки и себестоимости, сформированные за последние 6 лет, проведем множественный

корреляционно-регрессионный анализ с целью выявления влияния зависимых факторов на результативный (чистая прибыль).

Для этого построим исходную таблицу 2, в которой чистую прибыль обозначим переменной y (тыс. руб.), выручку – x_1 (тыс. руб.), себестоимость – x_2 (тыс. руб.).

Таблица 2

Множественный корреляционно-регрессионный анализ

Год	y	x_1	x_2
2010	464618	1527267	1036976
2011	405926	1487458	1098413
2012	362525	1648436	1247348
2013	388355	1433378	1077523
2014	574288	2200468	1613566
2015	754546	2317739	1599702
Итого	2950258	10614746	7673528
Среднее значение	368782,25	1326843,25	959191

Линейное уравнение множественной регрессии имеет следующий вид:

$$t_y = 2,783 t_{x_1} - 1,920 t_{x_2}$$

Так как β -коэффициенты неравны ($\beta_1=2,783$; $\beta_2=-1,920$) то на чистую прибыль разное влияние оказывают выручка и себестоимость.

С целью расширения возможностей экономического анализа определим коэффициент эластичности, показывающий, насколько процентов изменится значение результативного признака при изменении факторного на 1% [3, 10].

Получим следующие значения: $\mathcal{E}_{yx_1}=3,853$; $\mathcal{E}_{yx_2}=-2,827$.

Таким образом, при росте выручки на 1 %, чистая прибыль увеличится на 3,85 %, исключив влияние второго фактора. Если рост себестоимости составит плюс 1 %, то чистая прибыль в среднем уменьшится на 2,83 %.

Связь между чистой прибылью и выручкой прямая и средняя, так как значение показателя положительно и находится в интервале $[0;1]$. А связь между чистой прибылью и себестоимостью обратная, так как показатель находится в интервале $[-1;0]$. То есть, чем больше выручка, тем выше показатель чистой прибыли. И чем выше показатель себестоимости, тем ниже прибыль.

Множественный коэффициент корреляции равный $R_{y_{x_1x_2}}=0,979$ показал, что связь между чистой прибылью и обоими факторами очень тесная.

Оценим значимость уравнения регрессии и множественного коэффициента детерминации R^2 с помощью критерия F-Фишера ($F_{кр}=9,55$), $F_n=33,765$. Так как $F_n > F_{кр}$, то уравнение множественной регрессии и коэффициент детерминации R^2 статистически значимы.

В уравнении множественной регрессии не все факторы могут оказывать статистически существенное влияние на изменение результативного признака. Оценка значимости факторов в уравнении регрессии может быть дана с помощью частного F-критерия или критерия t-Стьюдента: $F_{nx_1}=10,767; F_{nx_2}=5,126$. Так как $F_{nx_1} \geq F_{кр}$, то в уравнение регрессии целесообразно включение фактора x_1 (выручка), так как $F_{nx_2} < F_{кр}$ то в уравнение регрессии нецелесообразно включение фактора x_2 (себестоимость).

Для того чтобы осуществить прогноз величины чистой прибыли ООО «Колос» на будущие периоды, воспользуемся методом экстраполяции (рисунок 1).

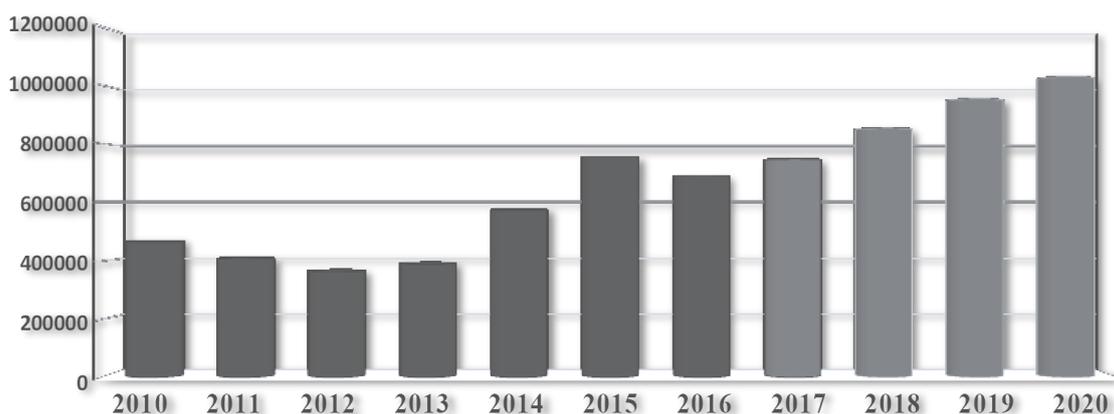


Рисунок 1. Прогноз чистой прибыли ООО «Колос» на 2017-2020 гг.

Если сравнивать показатели прошлых лет с показателями прогнозного периода, представленных на рисунке 1, то можно сказать, что чистая прибыль будет иметь устойчивую тенденцию к росту при прочих равных условиях.

В соответствии с прогнозом, в 2018 г. она составит 802940 тыс. руб., а к 2020 г. будет равна примерно 989320 тыс. руб.

Таким образом, прибыль играет главную роль в системе экономических показателей. Для любой организации ее получение означает признание обществом (рынком) результатов ее деятельности [7, 9]. Оценка прибыли, выявление факторов, влияющих на ее величину, является важным направлением деятельности любого хозяйствующего субъекта. Прибыль обеспечивает устойчивое финансовое положение, способствует дальнейшему развитию и преуспеванию организаций. Однако не следует упускать из вида те проблемы, негативные факторы и тенденции, о которых говорилось выше, с тем, чтобы процесс выработки и принятия решений по управлению финансовыми результатами был максимально эффективным.

Библиографический список:

1. Богославский Д. И. Финансовые аспекты повышения эффективности деятельности сельскохозяйственной организации / Д. И. Богославский, О. А. Герасименко // Инновационная наука. – 2016. – № 4-1. – С. 54-58.

2. Герасименко О. А. Диагностика кризисных явлений в управлении финансовой устойчивостью и платежеспособностью организации / О. А. Герасименко, Д. А. Миронова // Инновационная наука. – 2016. – № 4-1. – С. 99-103.

3. Герасименко О. А. Источники финансирования как ключевой элемент устойчивого финансового развития корпорации / О. А. Герасименко, А. А. Орлов // Молодой ученый. – 2016. – № 1 (105). – С. 335-340.

4. Герасименко О.А. Механизм управления прибылью сельскохозяйственной организации: сущность и проблематика / О.А. Герасименко, Т.А. Охрименко, М.С. Петренко, Н.А. Мелкумова // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-3 (77-3). – С. 897-900.

5. Герасименко О. А. Повышение эффективности управления оборотными средствами сельскохозяйственных предприятий (по материалам Краснодарского края) / О. А. Герасименко / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Краснодар, 2004. – 160 с.

6. Герасименко О. А. Проблема управления финансовым состоянием сельскохозяйственной организации в рамках повышения рентабельности собственного капитала / О. А. Герасименко, Д. В. Семенова // Инновационная наука. – 2016. – № 4-2. – С. 48-51.

7. Герасименко О. А. Управление рентабельностью организации как элемент повышения эффективности

сельскохозяйственного производства / О. А. Герасименко, О. А. Матусева // Инновационная наука. – 2016. – № 4-1. – С. 103-107.

8. Герасименко О. А. Управление финансовыми результатами ОАО «Кубань» Новопокровского района / О. А. Герасименко, Ю. О. Уварова // Потенциал современной науки. – 2015. – № 2 (10). – С. 83-88.

9. Крыжановская А. В. Практические аспекты механизма оптимизации структуры капитала ОАО «Приволье» / А. В. Крыжановская, О. А. Герасименко // Экономика и социум. – 2014. – № 4-3 (13). – С. 626-631.

10. Степченко М. Е. Санкции как способ стимулирования аграрного сектора / М. Е. Степченко, А. В. Захарян // Экономика и социум. – 2016. – № 10 (29). – С. 582-585.

СЕКЦИЯ 3. БЮДЖЕТЫ СУБЪЕКТОВ ФЕДЕРАЦИИ. МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 33

Сократова И.С. Анализ сбалансированности бюджетов субъектов РФ в I полугодии 2017 года

The Analysis of the balance of budgets of the constituent entities of the Russian Federation in the first half of 2017

Сократова И.С.

студент, Санкт-Петербургский государственный университет
г. Санкт-Петербург, Россия

Sokratova I.S.

Student, St. Petersburg State University
Saint-Petersburg, Russia

Аннотация. В статье представлен анализ исполнения консолидированного бюджета регионов за I полугодие 2017 г., на основе которого определяются ключевые тенденции развития территорий.

Ключевые слова: бюджетная политика, бюджетный профицит и дефицит, региональный и муниципальный долг.

Abstract. The article presents an analysis of the implementation of the consolidated budget of the regions for the first half of 2017, on the basis of which key trends in the development of territories.

Keywords: fiscal policy, budget surplus and deficit, regional and municipal debt.

Бюджетная политика субъектов Федерации выступает в качестве ведущего инструмента регионального развития [6]. Поскольку возможности регионального бюджета позволяют обеспечивать финансирование целевых программ, инвестиционных планов, предоставление налоговых льгот [4]. В этой связи, целесообразным представляется проведение оценки сбалансированности бюджетов субъектов РФ и определение ключевых тенденций развития территорий.

В I полугодии 2017 г. доходы консолидированных бюджетов регионов в номинальном выражении продемонстрировали рост на 9,4% по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. и составили 5047 млрд руб. Ключевыми источниками роста доходной составляющей консолидированных бюджетов субъектов федерации стали возросшие поступления от налога на прибыль и НДФЛ, соответственно на 12,4% и 8,2% к I полугодю 2016 г., в частности за счет отказ от предоставления льгот и пониженных ставок. При этом доля трансфертов в структуре доходов консолидированных бюджетов регионов продолжила устойчивое снижение (Рис.1), приобретая черты утвердившейся тенденции. Стоит отметить, что помимо сокращения трансфертных платежей как в абсолютном, так и в относительном выражении, федеральные власти также ужесточают порядок и условия их предоставления, тем самым существенным образом ограничивая бюджетную самостоятельность регионов.

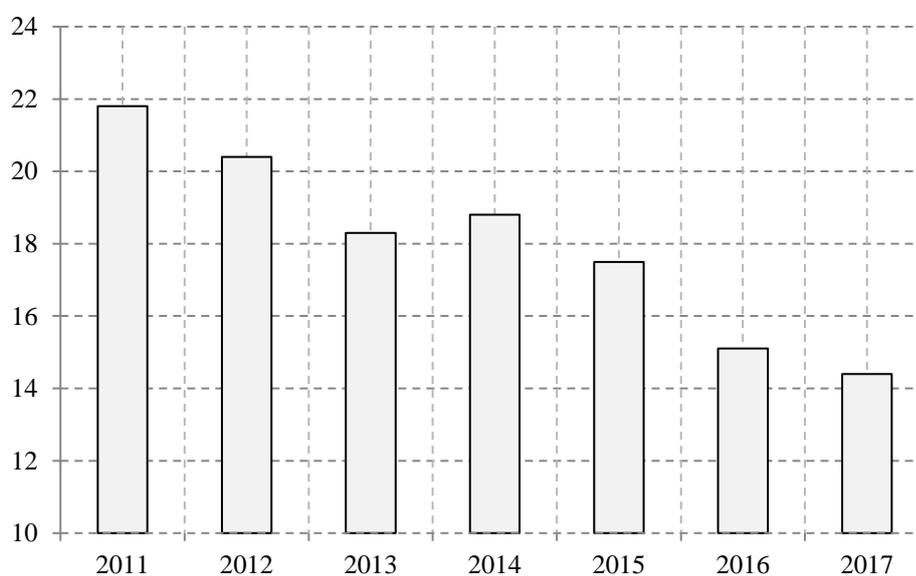


Рисунок 1. Доля трансфертов из федерального бюджета в доходах бюджетов субъектов федерации в первом полугодии 2011-2017 гг., %
Составлено автором по [5].

По итогам I полугодия 2017 г. расходы консолидированных бюджетов регионов в номинальном выражении продемонстрировали рост на 6,3% по сравнению с соответствующим периодом 2016 г., вместе с тем, в постоянных ценах они выросли на 1,8%, впервые прервав устойчивую тенденцию падения расходов регионов в реальном выражении, складывающуюся на протяжении последних пяти лет.

Тем не менее, динамика роста бюджетных расходов сильно дифференцирована по регионам. Так, в 25-х субъектах федерации было зафиксировано падение расходов в номинальном выражении относительно I полугодия 2016 г. Наряду с этим некоторые регионы со значительным весом в совокупном объеме расходов продемонстрировали темпы роста существенно превышающее средний по стране показатель. Так, в Москве и Санкт-Петербурге рост расходной составляющей бюджета превысил отметку в 15% (при среднем значении в 6,3%).

В I полугодии 2017 г. консолидированный бюджет регионов был исполнен с профицитом в 437 млрд.руб., который составляет около 1% от ВВП. С формальной точки зрения, степень бюджетной сбалансированности выросла по сравнению с 2015 и 2016 г., когда профицит консолидированного бюджета субъектов федерации составлял соответственно 0,8% и 0,7% от ВВП (Рис.2). Тем не менее, более детальный анализ показывает, что достигнутый результат, главным образом, был сформирован за счет исполнения бюджета Москвы с профицитом в 210 млрд руб. Стоит также отметить, что за первые шесть месяцев 2017 года значительно сократилось число дефицитных регионов. Так, только 38 субъектов страны завершили минувшее полугодие с дефицитом бюджета (по итогам прошлого года их насчитывалось 52).

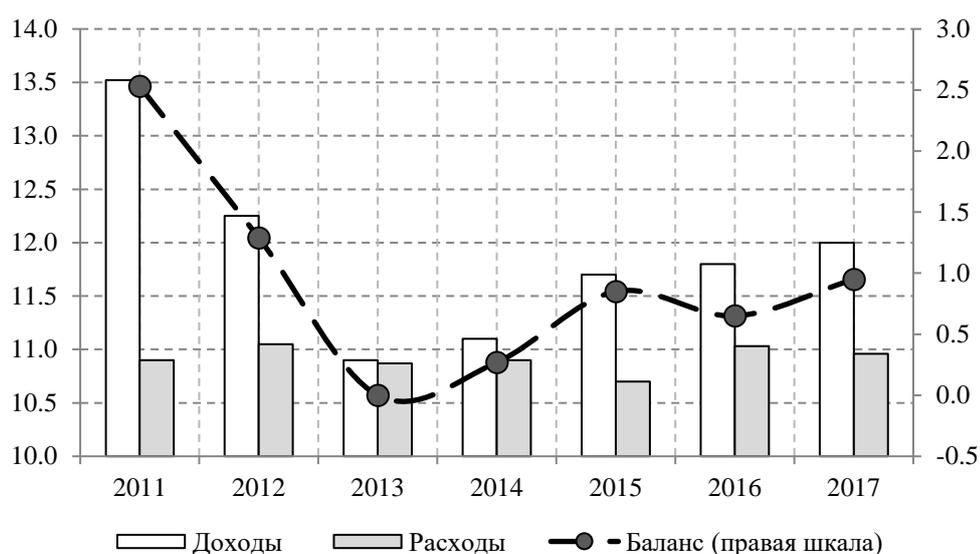


Рисунок 2. Доходы, расходы и дефицит (правая ось) консолидированных региональных бюджетов за первое полугодие 2011-2017 гг. (в % от ВВП).

Составлено автором по [2,5].

Стоит отметить, что за первые 6 месяцев 2017года долг регионов и муниципалитетов сократился на 5% и соответственно составил 2,2 трлн. руб., что в значительной степени было обусловлено высокими темпами роста доходной составляющей бюджетов субъектов федерации, а также проведением ограничительной расходной политики в подавляющем большинстве регионов.

В I полугодии 2017 г. структура регионального и муниципального долга претерпела изменения, главным образом опосредованные ростом доли бюджетного кредитования – с 40,3% до 45,9%. Невысокие процентные ставки и удобные возможности пролонгации являются ключевыми преимуществами данного вида заимствований над банковскими ссудами, доля которых уменьшилась до 31,6% (38,1% - 2016 г.).

Таблица 1

Структура регионального и муниципального долга в 2012–2017 гг., %

	2012	2013	2014	2015	2016	I пол.2017
Облигации	24,0	22,8	18,8	16,7	17,4	18,1
Кредиты Банков	35,1	41,7	44,6	44,0	38,1	31,6
Бюджетные Кредиты	31,9	27,8	30,8	34,3	40,3	45,9
Прочие	9,0	7,7	5,8	5,1	4,3	4,5
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Составлено автором по [3].

В заключение отметим, что за первые шесть месяцев 2017 года регионы смогли существенно нарастить доходную составляющую бюджета, главным образом за счет отказа от предоставления налоговых льгот и пониженных ставок. В свою очередь, расходы региональных властей в реальном выражении показывают незначительную положительную динамику по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Однако данный результат, главным образом, был достигнут за счет значительного роста расходных статей бюджета в нескольких регионах страны - в Москве и Санкт-Петербурге. Вместе с тем, число регионов, в которых по итогам I полугодия 2017 г. был зафиксирован бюджетный дефицит, заметно увеличилось. В целом, можно констатировать, что регионы медленно выходят на траекторию роста бюджетной сбалансированности и экономической устойчивости.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 26.12.2014, с изм. от 03.07.2016): КонсультантПлюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс]. М., 2016.

2. Валовой внутренний продукт в постоянных ценах. // URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab2.htm (Дата обращения: 11.09.2017).

3. Государственный долг субъектов РФ и долг муниципальных образований. // URL: http://minfin.ru/ru/statistics/subbud/sub_debt/ (Дата обращения: 12.09.2017).

4. Истомина Н.А. Бюджет субъекта федерации как инструмент регулирования развития экономики региона. Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 40 (271). С. 54-58.

5. Краткая информация об исполнении бюджетов субъектов РФ. // URL: <http://minfin.ru/ru/statistics/subbud/execute/> (Дата обращения: 10.09.2017).

6. Налоги и налогообложение. Палитра современных проблем. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б., Алиев Б.Х., Аристархова М.К., Башкирова Н.Н., Буссе Р., Викторова Н.Г., Вишневская Е.Н., Вишневский В.П., Гончаренко Л.И., Гварлиани Т.Е., Грачев М.С., Греков И.Е., Гринкевич Л.С., Гурнак А.В., Дербенева В.В., Десятнюк О.М., Дюкина Т.О., Евневич М.А., Евстигнеев Е.Н. и др. Монография для магистрантов, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит» / Москва, 2014. Сер. Magister

СЕКЦИЯ 4. НАЛОГИ, СБОРЫ, АКЦИЗЫ. АУДИТ. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ

УДК 33

Ермолина П.В., Золотова М.А. Таможенные сборы в странах ЕАЭС

Customs fees in the countries of the EAEU

Ермолина Полина Васильевна,
Студентка 5 курса юридического университета,
Владимирский государственный университет
Золотова Мария Анатольевна,
Студентка 5 курса юридического университета,
Владимирский государственный университет
Ermolina Polina Vasilievna,
5th year student of law University,
Vladimir state University
Zolotova Maria Anatolievna,
5th year student of law University,
Vladimir state University

Аннотация. В статье проведен сравнительный анализ таможенных сборов как одного из видов таможенных платежей, взимаемых в государствах – участниках Евразийского экономического союза. На основе разбора высказаны предположения о причинах различия в основаниях и количестве таможенных сборов и в государствах – участниках Таможенного союза ЕАЭС. Заявлена авторская позиция о необходимости однозначного толкования дефиниции «таможенные сборы», что в конечном итоге позволит установить единые виды таможенных сборов в национальном законодательстве каждого государства - участника стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, Таможенный союз ЕАЭС, таможенное законодательство, таможенные платежи, таможенные сборы.

Abstract. This article presents a comparative analysis of customs duties as a form of customs fees levied in the states - members of the Customs Eurasian Economic Union. Based on the analysis, the suppositions about the reasons for the differences in the bases and the number of customs duties in the states - members of the Customs Union EAEU are made. The author states his position on the need for an unambiguous interpretation of the definition of «customs duties», which will eventually allow to set common types of customs duties in the national legislation of each Member State of the Customs Union EAEU.

Keywords: Customs Union EAEU, customs legislation, customs duties, customs fees.

Евразийский экономический союз начал действовать с 1.01.2015 г., став правопреемником Таможенного союза. Основой функционирования ЕАЭС является Договор о Евразийском экономическом союзе, подписанный 29.05.2014 года в г. Астане. На данный момент в Союз входят 5 государств: Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Российская Федерация¹. Т.к. Таможенный кодекс не вступил еще в силу, регулирование на территории ЕАЭС осуществляется в соответствии с Таможенным кодексом Таможенного союза от 27 ноября 2009 года и иными международными договорами государств-членов, регулируемыми таможенные правоотношения, которые заключены в рамках формирования договорно-правовой базы Таможенного союза и Единого экономического пространства².

Планируется, что Таможенный кодекс ЕАЭС вступит в действие с 01 января 2018 года. В настоящее время государствами - членами ЕАЭС ведется активная работа по подготовке Таможенного кодекса ЕАЭС. Несомненно, ТК ЕАЭС должен быть документом, который будет учитывать не только практический опыт правоприменения ТК ТС, но и заимствовать отдельные нормы таможенного законодательства, содержащиеся в документах ВТаО и других таможенных союзов. Работа над проектом ТК ЕАЭС в настоящее время проводится Департаментом таможенного законодательства и правоприменительной практики ЕЭК, уполномоченными

¹ Договор о Евразийском экономическом союзе //Официальный интернет-портал правовой информации Государственная система правовой информации. – URL.: <http://www.pravo.gov.ru>. (дата обращения: 22.09.2017);

² Косов Ю.В., Торопыгин А.В. Проблемы политической интеграции на постсоветском пространстве: к вопросу об учреждении евразийского парламента //Управленческое консультирование. – 2012. – № 3 (47). –С. 132-139.;

национальными органами государств – членов ЕАЭС, отдельные предложения о содержании ТК ЕАЭС публикуются в научных изданиях и высказываются при проведении научно-практических конференций.

В соответствии со ст. 42 Договора о Евразийском экономическом союзе на таможенной территории Союза применяется Единый таможенный тариф ЕАЭС, устанавливающий единые ставки ввозных таможенных пошлин. Можно обосновано предположить, что в ТК ЕАЭС виды таможенных платежей будут аналогичными, как и в ТК ТС. Данное утверждение подтверждается статьей 232 ТК ЕАЭС, в которой установлено, что к таможенным платежам относятся:

- 1) ввозная таможенная пошлина;
- 2) вывозная таможенная пошлина;
- 3) НДС;
- 4) акцизы, взимаемые при ввозе товаров на таможенную территорию;
- 5) таможенные сборы³.

Ставки ввозных таможенных пошлин установлены в Едином таможенном тарифе ЕАЭС, являются едиными и действуют на всей таможенной территории Союза. Вывозные таможенные пошлины применяются к отдельным экспортным товарам, ставки таких пошлин устанавливаются законодательством государств - участника Союза. Установление ставок НДС и акциза относится к исключительному ведению государства-члена ЕАЭС. Из вышеизложенного можно сделать вывод, что ввозная и вывозная таможенные пошлины, НДС и

³ Проект Таможенного кодекса Евразийского экономического союза. – URL.: <http://www.eurasiancommission.org>. (дата обращения: 22.09.2017).

акциз достаточно четко регламентированы, что позволяет участнику ВЭД самостоятельно исчислять и уплачивать таможенные пошлины и налоги.

Особым порядком в ст. 233 проекта ТК ЕАЭС установлен такой вид таможенных платежей, как таможенные сборы. В соответствии с данной статьей : «Таможенными сборами являются обязательные платежи, взимаемые таможенными органами за совершение ими действий, связанных с выпуском товаров, таможенными сопровождением транспортных средств международной перевозки, а также за совершение иных действий, установленных настоящим Кодексом и (или) законодательством государств-членов. Виды и ставки таможенных сборов устанавливаются законодательством государств-членов». В статье установлены 2 обязательных вида сборов: - таможенные сборы за совершение действий, связанных с выпуском товаров; - таможенные сборы за таможенное сопровождение транспортных средств международной перевозки, а также предоставлено право государствам- участницам применять иные виды таможенных сборов на основе национального законодательства.

Таким образом, в проекте Таможенного кодекса ЕАЭС содержится право государств – членов Союза установления ставок таможенных сборов и части их видов в национальном законодательстве. Реализуя предоставленное право о возможности принятия национальных законодательных актов в таможенной сфере, государства – участники Таможенного союза приняли законы, устанавливающие правовое таможенное регулирование, притом, что указанные акты не противоречат ТК ТС. К таким законодательным актам относятся: - в Республике Армения – Закон Республики Армения «О таможенном регулировании» от 17.12.2014 года № ЗР-83; - в

Республике Беларусь – закон Республики Беларусь от 10.01.2014 года № 129- З «О таможенном регулировании в Республике Беларусь»; - в Республике Казахстан – Кодекс Республики Казахстан от 30.06.2010 года № 296 – IV «О таможенном деле в Республике Казахстан»; - в Кыргызской Республике – Таможенный Кодекс Кыргызской Республики от 12.07.2004 года № 87 (с изменениями и дополнениями на 30.12.2014 года); - в Российской Федерации – Федеральный Закон от 27.11.2010 года № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации».

Принятие ТК ЕАЭС обусловит необходимость внесения изменений и дополнений в нормативные правовые акты государств-участников в сфере таможенного регулирования, в отдельных государствах будет необходимо принять новые законы в данной области. Вместе с тем представляется, что установление, порядок и процедура взимания таможенных сборов будут регулироваться национальным законодательством государств – членов Таможенного союза ЕАЭС, что, по нашему мнению, не предопределяет необходимость изменения существующих в настоящее время таможенных сборов.

В целях проведения сравнительно-правового анализа видов таможенных сборов, установленных в таможенном законодательстве государств – участников Таможенного союза, будет обоснованным составить сравнительную таблицу (табл.1).

Таблица 1

Количество и виды таможенных сборов, взимаемых в государствах – членах Евразийского экономического союза (ЕАЭС)

Страны	Армения	Белоруссия	Казахстан	Киргизия	Россия
Кол-во и виды таможенных сборов: из них:	4	5	3	2	3
1) за совершение таможенных операций;	+	+	+	+	+
2) за таможенное сопровождение;	+	+	+	+	+
3) за выдачу квалификационного аттестата специалиста по таможенному декларированию;	-	+	-	-	-
4) за принятие предварительного решения;	-	+	+(плата)	-	-
5) за хранение;	+	-	-		+
б) за включение в реестр банков организаций, признанных таможенными органами гаранта ими уплаты таможенных платежей;	-	+	-	-	-
7) за предоставление таможенным органом документа.	+	-	-	-	-

Проведенный сравнительный анализ позволяет сделать следующие выводы: 1. Таможенные сборы, предусмотренные ТК ТС взимаются во всех государствах – участниках ТС ЕАЭС.

2. В Республике Армения установлено 4 вида таможенных сборов, из них два установлены ТК ТС, другие два (таможенный сбор

за хранение товаров; таможенный сбор за каждый предоставленный таможенными органами документ), являются достаточно специфичными. Наличие в таможенном законодательстве Республики Армения таможенного сбора за каждый предоставленный таможенным органом документ вряд ли можно признать обоснованным с точки зрения государственного управления, ибо это противоречит, прежде всего, статье 33.1 Конституции Республики Армения, гарантирующей право занятия предпринимательской деятельностью и запрещающей злоупотребление монопольным, или доминирующим положением на рынке⁴. Таким образом, установленный в Таможенном кодексе Республики Армения таможенный сбор за предоставление документа по своей сути является правом на осуществление внешнеэкономической деятельности.

3. В Республике Беларусь установлено наибольшее количество видов таможенных сборов – 5. Такое количество видов таможенных сборов обусловлено 2 факторами: прежде всего, жесткой государственной регламентацией таможенного регулирования в Республике Беларусь, во-вторых, возможностью весомого пополнения доходной части государственного бюджета. Наличие таких видов таможенных сборов в законодательстве Республики Беларусь как таможенный сбор за выдачу квалификационного аттестата специалиста по таможенному декларированию и таможенный сбор за включение в реестр банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, признанных таможенными органами гарантами уплаты таможенных платежей, противоречит самой правовой природе таможенного сбора

⁴ Конституция Республики Армения. URL.: : <http://www.parliament.am>. (дата обращения: 22.09.2017).

как вида таможенных платежей, связанного с перемещением товаров через таможенную границу.

4. В Республике Казахстан установлено 3 вида таможенных сборов, из них два установлены ТК ТС. По нашему мнению, плата за предварительное решение не может быть отнесена к таможенным сборам в силу того, что таможенные сборы представляют собой один из видов таможенных платежей, связанных с перемещением товаров через таможенную границу, а при обращении в таможенный орган для получения предварительного решения перемещения товаров не происходит. Аналогичным образом следует оценивать и таможенный сбор за принятие таможенными органами предварительного решения, установленного в таможенном законодательстве Республики Беларусь.

5. В Кыргызской Республике установлено 2 вида таможенных сборов: за совершение таможенных операций и за таможенное сопровождение, эти же виды таможенных сборов определены и в проекте ТК ЕАЭС.

6. В Российской Федерации установлено 3 вида таможенных сборов, из них два установлены ТК ТС. Наличие в Российской Федерации такого вида таможенного сбора, как таможенные сборы за хранение, не противоречит законодательству как Таможенного союза, так и российскому законодательству, ибо плательщиками таможенных сборов за хранение являются лица, поместившие товары на склад временного хранения таможенного органа. Подобным образом следует оценивать и таможенный сбор за хранение, установленный в таможенном законодательстве Республики Армения.

Таким образом, можно сделать общий вывод, что законодателям государств – участников Таможенного союза необходимо более тщательно подходить к созданию национальной правовой базы в сфере

таможенного регулирования с целью недопущения правовых неточностей и неопределенностей в определении базовых дефиниций таможенного права. Вместе с тем представляется, что при разработке ТК ЕАЭС необходимо закрепить понятие «таможенные сборы», а также провести работу по унификации видов таможенных сборов.

Библиографический список

1. Договор о Евразийском экономическом союзе // Официальный интернет- портал правовой информации Государственная система правовой информации. – URL.: <http://www.pravo.gov.ru>. (дата обращения: 22.09.2017);
2. Конституция Республики Армения. URL.: : <http://www.parliament.am>. (дата обращения: 22.09.2017);
3. Косов Ю.В., Торопыгин А.В. Проблемы политической интеграции на постсоветском пространстве: к вопросу об учреждении евразийского парламента // Управленческое консультирование. – 2012. – № 3 (47). – С. 132–139;
4. Проект Таможенного кодекса Евразийского экономического союза. – URL.: <http://www.eurasiancommission.org> (дата обращения: 22.09.2017).

СЕКЦИЯ 5. ФИНАНСОВЫЙ МОНИТОРИНГ

УДК 338

Ильина П.С. Анализ ликвидности и платёжеспособности промышленного предприятия

Analysis of liquidity and solvency of the industrial enterprises

Ильина Полина Сергеевна

студентка 4 курса экономического факультета
Курганской государственной сельскохозяйственной академии
и м. Т.С. Мальцева

Polina Polina Sergeevna

student of the 4th course of economic fakulteta Kurgan state
agricultural Academy them. T. S. Maltsev

Аннотация. В статье проведена оценка удовлетворительности структуры баланса, ликвидности и платёжеспособности промышленного предприятия. Проведён факторный анализ коэффициента текущей ликвидности. Проведена оценка рейтинга субъекта хозяйствования и степени финансового риска с помощью методов многомерного рейтингового анализа.

Ключевые слова: актив, пассив, удовлетворительный баланс, ликвидность, платёжеспособность, вероятность банкротства.

Abstract. In the paper the evaluation of the satisfactory balance sheet structure, liquidity and solvency promyshlennogo company. A factor analysis of the current ratio. The evaluation of the rating of the entity and the degree of financial risk using a multivariate ranking analysis.

Keywords: assets, liabilities, satisfactory balance sheet, liquidity, solvency, the probability of bankruptcy.

Агропромышленный комплекс представляет собой сложную многоотраслевую производственно-экономическую систему, в составе которой выделяют три основные сферы: промышленность, сельское хозяйство и отрасли, обеспечивающие заготовку, транспортировку, хранение и реализацию конечного продукт [5]. Основной проблемой развития предприятий промышленности в период после кризиса

является проблема повышения их конкурентоспособности, ликвидности и платёжеспособности [7, 9].

В настоящее время благополучие и коммерческий успех предприятий всецело зависят от того, насколько эффективна его деятельность, и она должна быть ориентирована только на прибыльное, рентабельное хозяйствование [8]. В научной и практической сферах предпринимаются попытки создания системы наблюдений за изменением условий и факторов экономического развития предприятий [4].

Об экономической безопасности предприятия свидетельствует сохранение его как целостного структурного образования и юридического лица и устойчивых либо растущих значений основных финансово-экономических показателей [11].

Одним из наиболее важных аспектов анализа финансового положения организации – оценка его платёжеспособности, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации её активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Уровень ликвидности баланса определяется сравнением статей активов, сгруппированных по степени ликвидности, и пассивов, сгруппированных по срочности их оплаты. Для оценки ликвидности баланса необходимо рассмотреть капитал предприятия.

Структура капитала компании, механизм его формирования и функционирования напрямую определяют успешное развитие и эффективность деятельности хозяйствующего субъекта. Выбранные собственниками и менеджерами компании источники инвестиций, их состав и соотношение являются объективной основой возникновения и

дальнейшей деятельности компании, а также достижения ею желаемых конечных результатов. Так как на многих предприятиях использование собственных источников инвестиционных ресурсов ограничено, то они вынуждены привлекать заемные и привлеченные источники. Это в большей степени определяется ростом издержек предприятия, связанных с приобретением кредитных инвестиционных ресурсов [7].

Наиболее общее представление о качественных изменениях в структуре средств и их источников, а так же о динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа.

Проанализируем состав и структуру активов в таблице 1.

Таблица 1

Состав и структура активов

Актив	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Отклонение 2016 г. от 2014 г., (+;-)	
	сумма, тыс.р.	уд. вес, %	сумма, тыс.р.	уд. вес, %	сумма, тыс.р.	уд. вес, %	сумма, тыс.р.	уд. вес, %
Внеоборотные активы, всего	82	0,29	2694	5,00	1222	2,42	1140	2,13
в т.ч. основные средства	82	0,29	2694	5,00	1222	2,42	1140	2,13
Оборотные активы, всего	28621	99,71	51231	95,00	49311	97,58	20690	-2,13
в т.ч. запасы	7674	26,74	10457	19,39	7354	14,55	-320	- 12,18
НДС	0	0,00	112	0,21	65	0,13	65	0,13
дебиторская задолженность	20102	70,03	38635	71,65	41823	82,76	21721	12,73
денежные средства и денежные эквиваленты	845	2,94	2027	3,76	69	0,14	-776	-2,81
Баланс	28703	100,00	53925	100,00	50533	100,00	21830	-

Общая сумма активов в 2016 г. увеличилась по сравнению с 2014 г. на 76,05% или 21830 тыс.р. Общая величина внеоборотных активов за анализируемый период увеличилась в 14 раз, это произошло за счёт увеличения основных средств на 5188 тыс.р. Общая величина оборотных активов увеличилась в 2016 г. по сравнению с 2014 г. на 72,29%, что вызвано увеличением дебиторской задолженности на 21721 тыс.р. Соотношение внеоборотных и оборотных активов изменилось незначительно. На конец 2016 г. удельный вес внеоборотных активов составлял 2,42% к общей величине активов, а удельный вес оборотных активов 97,58%.

Если в активе баланса отражаются средства организации, то в пассиве – источники их образования. Сведения, которые приводятся в пассиве баланса, позволяют определить, какие изменения произошли в структуре собственного и заемного капитала, сколько привлечено в оборот организации долгосрочных и краткосрочных заемных средств. Изменения в пассиве баланса отражены в таблице 2.

Таблица 2

Состав и структура пассива баланса

Пассив	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Отклонение 2016 г. от 2014 г., (+;-)	
	сумма, тыс.р.	уд. вес, %	сумма, тыс.р.	уд. вес, %	сумма, тыс.р.	уд. вес, %	сумма, тыс.р.	уд. вес, %
Капитал и резервы, всего	111	0,39	484	0,90	-743	-1,47	-854	-1,86
в т.ч. уставный капитал	10	0,03	10	0,02	10	0,02	-	-0,02
нераспределенная прибыль (убыток)	101	0,35	474	0,88	-753	-1,49	-854	-1,84
Долгосрочные обязательства, всего	-	-	-	-	-	-	-	-
в т.ч. заемные средства	-	-	-	-	-	-	-	-
Краткосрочные обязательства, всего	28591	99,61	53441	99,10	51276	101,47	22685	1,86
в т.ч. кредиторская задолженность	28591	99,61	53441	99,10	51276	101,47	22685	1,86
Баланс	28703	100,00	53925	100,00	50533	100,00	21830	-

Пассив баланса в анализируемом периоде характеризуется отрицательной динамикой итоговой величины раздела «Капитал и резервы» (на 854 тыс.р. или в 7 раз). Краткосрочные обязательства увеличились за анализируемый период на 22685 тыс.р. или 79,34% и составили в 2016 г. 51276 тыс.р. Это произошло за счёт увеличения кредиторской задолженности. Долгосрочные обязательства у общества в анализируемом периоде отсутствовали.

Для более подробной оценки эффективности деятельности проведем анализ ликвидности и платежеспособности организации. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность общества. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и перспективу.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в другие соответствует сроку погашения обязательств. Уровень ликвидности баланса определяется сравнением статей активов, сгруппированных по степени ликвидности, и пассивов, сгруппированных по срочности их платы (погашения задолженности).

Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

В таблице 3 представлена группировка статей актива бухгалтерского баланса по степени ликвидности, а пассива по срочности оплаты организации.

Таблица 3

Группировка активов по степени ликвидности и пассивов по срочности оплаты

ГРУППЫ АКТИВОВ		ГРУППЫ ПАССИВОВ	
Наиболее ликвидные активы (А1)	Денежные средства	Наиболее срочные обязательства (П1)	Кредиторская задолженность
	Краткосрочные финансовые вложения		Задолженность перед собственниками по выплате дивидендов
			Просроченная задолженность по кредитам и займам
Быстро реализуемые активы (А2)	Краткосрочная дебиторская задолженность	Краткосрочные обязательства (П2)	Краткосрочные кредиты и займы (кроме просроченных)
	Прочие оборотные активы		Резервы предстоящих расходов
			Прочие краткосрочные обязательства
Медленно реализуемые активы (А3)	Запасы (кроме неликвидных запасов сырья, материалов, готовой продукции)	Долгосрочные обязательства (П3)	Долгосрочные кредиты и займы, и другие долгосрочные обязательства
Трудно реализуемые активы (А4)	Внеоборотные активы	Постоянные пассивы (П4)	Собственный капитал (уставный, добавочный, резервный,
	Долгосрочная дебиторская задолженность		
	НДС по приобретённым		

ГРУППЫ АКТИВОВ		ГРУППЫ ПАССИВОВ	
	ценностям		нераспределённая прибыль, доходы будущих периодов)
	Неликвидные запасы сырья, материалов, готовой продукции		
	Просроченная и сомнительная дебиторская задолженность		

Баланс является абсолютно ликвидным, если выполняются все четыре неравенства: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$. Причем первые три неравенства являются критериями платежеспособности организации, а четвертое критерием финансовой устойчивости. Когда одно или несколько неравенств имеет знак противоположный, это говорит о том, что ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной.

Группировка активов баланса по степени их ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства и пассивов баланса по степени срочности их оплаты представлены в таблице 4.

Таблица 4

Показатели ликвидности баланса, тыс.р.

Группа актива	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Группа пассива	2014 г.	2015 г.	2016 г.
A1	845	2027	69	П1	28591	53441	51276
A2	20102	38747	41888	П2	-	-	-
A3	7674	10457	7354	П3	-	-	-
A4	82	2694	1222	П4	111	484	-743
Баланс	28703	53925	50533	Баланс	28702	53925	50533

Сопоставив, соотношение статей актива и пассива баланса получим:

2014 г.: $A1 < П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 < П4$;

2015 г.: $A1 < П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 < П4$;

2016 г.: $A1 < П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 < П4$.

В анализируемом периоде баланс предприятия не ликвидный, так как наиболее ликвидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства.

Методика оценки удовлетворительности структуры баланса, применяемая в отечественной практике, была установлена Постановлением Правительства Российской Федерации № 498 от 20 мая 1994 г. «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий».

Показателями для оценки удовлетворительности баланса являются:

1. Коэффициент текущей ликвидности. Данный коэффициент характеризует степень общего покрытия всеми оборотными средствами предприятия суммы срочных обязательств.

2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. Данный коэффициент характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости.

3. Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности

$$K_{В.П(У.П)} = K_{Т.Л.}^K + B(Y) / T \cdot (K_{Т.Л.}^K - K_{Т.Л.}^H) / 2, \quad (1)$$

где $K_{Т.Л.}^K$ – значение коэффициента текущей ликвидности в конце отчетного периода;

$K_{Т.Л.}^H$ – значение коэффициента в начале отчетного периода;

T – продолжительность отчетного периода в месяцах;

B – период восстановления платежеспособности, принимаемый равным 6-и месяцам;

Y – период утраты платежеспособности, принимаемый равным 3-м месяцам.

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности рассчитывается, если показатель текущей ликвидности ниже (выше) норматива и увеличивается (уменьшается) в отчетном периоде по сравнению с предыдущим. Он является основной характеристикой наличия реальной возможности у предприятия восстановить (либо утратить) свою платежеспособность в течение определенного периода.

В том случае, если хотя бы один из коэффициентов $K_{Т.Л}$ и $K_О$ имеет значение менее нормативного (для $K_{Т.Л}$ норматив 2,0, для $K_О$ – 0,1), рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности на период, равный 6-и месяцам.

В случае, если коэффициент текущей ликвидности $K_{Т.Л}$ больше или равен 2, а коэффициент обеспеченности собственными средствами больше или равен 0,1, рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности на период, равный 3-м месяцам.

По результатам расчетов и полученным значениям перечисленных показателей (критериев) может быть принято одно из следующих решений:

- о признании структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным;
- о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность;
- о наличии реальной возможности утраты платежеспособности.

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным является выполнение одного из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода меньше 2;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода меньше 0,1.

Результаты расчетов перечисленных показателей для определения уровня удовлетворительности структуры баланса отражены в таблице 5.

Таблица 5

Оценка структуры баланса

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. от 2014 г., (+;-)	Норма коэффициента	Возможное решение (оценка)
1. Коэффициент текущей ликвидности (К _{т.л.})	1,00	0,96	0,96	-0,04	не менее 2,0	Структура баланса неудовлетворительная
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (К _{о.})	0,97	1,01	1,02	0,05	не менее 0,1	
3. Коэффициент восстановления платежеспособности (К _{в.п.})	-	0,95	0,96	-	больше 1,0	Предприятие в ближайшее время (6 мес.) не восстановит свою платёжеспособность
4. Коэффициент утраты платежеспособности предприятия (К _{у.п.})	-	-	-	-	х	

Проведённый анализ свидетельствует о том, что структура баланса предприятия неудовлетворительная. Так как коэффициент текущей ликвидности не соответствует нормативному ограничению рассчитаем коэффициент восстановления платежеспособности на период, равный 6-и месяцам. Коэффициент восстановления платежеспособности меньше единицы (0,95 в 2015 г. и 0,96 в 2016 г.), т.е. в ближайшие полгода компания не сможет достичь необходимой экономической устойчивости.

Платежный излишек (недостаток) рассчитывается как разность между суммой активов и суммой пассивов соответствующей группы. На основании расчета формулируется вывод о степени соответствия баланса абсолютной ликвидности, проводится оценка выполнения минимально достаточной ликвидности баланса, характеризуются изменения, произошедшие в течение анализируемого года.

Для определения существующего положения и перспективных тенденций ликвидности баланса рассчитаем сумму излишка и недостатка для каждой из анализируемых групп (таблица 6).

Таблица 6

Платежный излишек (+) или недостаток (-), тыс.р.

Методика расчета	Сумма платежного излишка (+) или недостатка (-)		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.
A1 – П1	-27746	-51414	-51207
A2 – П2	20102	38747	41888
A3 – П3	7674	10457	7354
П4 – А4	-29	2210	1965

Сопоставление результата ликвидности по первым двум группам характеризует текущую ликвидность. За период платежный недостаток по первой группе увеличился с 27746 тыс.р. в 2014 г. до 51207 тыс.р. в 2016 г., что свидетельствует о не ликвидности баланса и существенно снижает ликвидность баланса в случае возникновения краткосрочных обязательств.

По второй группе в динамике платежный излишек увеличился на 21786 тыс.р. и составил в 2016 г. 41888 тыс.р., что, безусловно, при общей негативной картине является положительной тенденцией.

Перспективная ликвидность характеризуется платежным излишком или недостатком по третьей группе. За исследуемый период на предприятии платежный излишек по третьей группе снизился на 320 тыс. р. и составил в 2016 г. 7354 тыс.р.

Оценка платёжеспособности выполняется с помощью ряда относительных показателей [2] – коэффициентов, характеризующих так же качество структуры Бухгалтерского баланса (таблица 7).

Коэффициент абсолютной ликвидности является жёстким критерием ликвидности предприятия и показывает, какая часть краткосрочных заёмных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно за счёт денежных средств. В обществе коэффициент абсолютной ликвидности не соответствует нормативному ограничению в анализируемом периоде. Это свидетельствует о том, что предприятие не способно погасить краткосрочные заёмные обязательства за счёт денежных средств.

Таблица 7

Относительные показатели характеризующие ликвидность и структуру баланса

ПОКАЗАТЕЛЬ	ФОРМУЛА РАСЧЁТА	НОРМАТИВ ОГРАНИЧЕНИЯ	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Общий показатель ликвидности	$(A1+0,5A2+0,3A3)/(П1+0,5П2+0,3П3)$	> 1	0,46	0,46	0,45
Коэффициент текущей ликвидности	$(A1+A2+A3)/(П1+П2)$	≥ 2	1,00	0,96	0,96
Коэффициент критической (промежуточного покрытия) ликвидности	$(A1+A2)/(П1+П2)$	> 0,8	0,73	0,76	0,82
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1/(П1+П2)$	> 0,2	0,03	0,04	0,001
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	$(П4+П3-A1)/(A1+A2+A3)$	> 0,1	0,97	1,01	1,02

Коэффициент промежуточной ликвидности показывает прогнозируемую платёжеспособность предприятия при условии своевременного расчёта с дебиторами. Данный коэффициент не соответствует нормативному ограничению в 2014-2015 гг. Величина данного коэффициента возросла за анализируемый период на 0,09 и составила в 2016 г. 0,82, что соответствует нормативному ограничению.

Коэффициент текущей ликвидности даёт общую оценку ликвидности оборотных активов и показывает, сколько рублей оборотных активов приходится на рубль краткосрочных обязательств. Значение данного показателя не соответствует нормативному ограничению, сократилось за анализируемый период на 0,04, составив в 2016 г. 0,96, т.е. на 1 рубль краткосрочных обязательств приходится 0,96 р. оборотных активов.

Коэффициент обеспеченности оборотными активами, показывает какая часть оборотных активов, формируется за счёт собственного капитала (после необходимого отвлечения оборотных средств во внеоборотные активы). Данный показатель соответствует нормативному ограничению. За анализируемый период значение данного коэффициента увеличилось на 0,05 и составило в 2016 г. 1,02.

Одним из показателей характеризующих производственно-финансовую деятельность предприятия является платёжеспособность – это возможность наличными денежными средствами своевременно погашать платёжные обязательства[10]. Проводя анализ платёжеспособности необходимо сопоставить наличие и поступление средств с платежами первой необходимости (таблица 8).

Таблица 8

Оценка платежеспособности предприятия, тыс.р.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. от 2014 г., (+,-)
Денежные средства	845	2027	69	-776
НДС по приобретенным ценностям	0	112	65	65
Продукция готовая и товары отгруженные и запасы	7674	10457	7354	-320
Дебиторская задолженность	20102	38635	41823	21721
Итого платежные средства	28621	51231	49311	20690
Краткосрочные кредиты и займы	0	0	0	0
Долгосрочные кредиты и займы	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	28591	53441	51276	22685
Итого платежные обязательства	28591	53441	51276	22685
Коэффициент платежеспособности	1,001	0,959	0,962	-0,0394

Общая сумма платёжных средств увеличилась на 20690 тыс.р. или 72,29% и составила в 2016 г. 49311 тыс.р. Это произошло главным образом за счёт увеличения дебиторской задолженности на 21721 тыс.р. (108,05%). Общая сумма платёжных обязательств за анализируемый период увеличилась на 22685 тыс.р. и составила в 2016 г. 51276 тыс.р. Это произошло за счёт увеличения кредиторской задолженности. Коэффициент платёжеспособности предприятия сократился в 2016 г. по сравнению с 2014 г. на 0,039 и составил 0,962. Таким образом, предприятие в 2015-2016 гг. могло покрыть все свои обязательства своими платёжными средствами.

Платежеспособность представляет собой способность предприятия рассчитываться за свои обязательства своевременно и в полном объеме. Для оценки платежеспособности производят, во-первых, сравнение величины чистых активов с размером уставного капитала и, во-вторых, оценка тенденции изменения.

На рисунке 1 показана динамика изменения чистых активов по годам.

Отрицательная величина чистых активов, означающая неэффективность финансово-хозяйственной деятельности организации и одновременно ее неспособность расплатиться по своим обязательствам, - достаточно распространенное для российских организаций явление. Динамика чистых активов в анализируемом периоде отрицательная. В 2016 г. стоимость чистых активов составила -9319 тыс.р., что на 1675 тыс.р. ниже уровня 2014 г. На основе анализа характера изменения чистых активов производится оценка уровня финансового состояния. Снижение суммы чистых активов свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия и платежеспособности предприятия, увеличении риска банкротства.

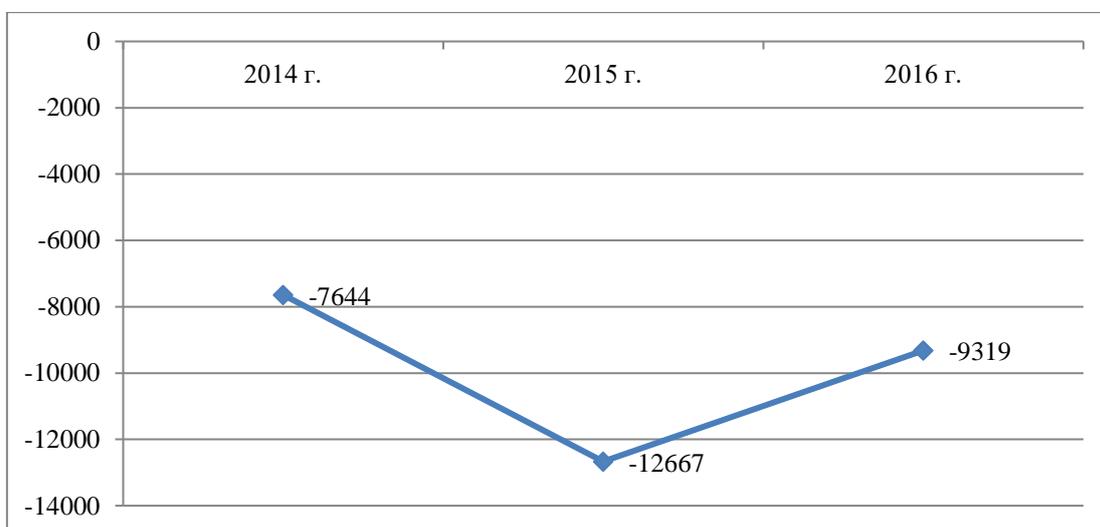


Рисунок 1. Анализ динамики изменения чистых активов, тыс.р.

Следует разделять платежеспособность и кредитоспособность, так кредитоспособность показывает возможность предприятия расплачиваться по своим обязательствам с помощью наиболее

ликвидных видов актива. Тогда как платежеспособность отражает возможность погашения долгов как с помощью наиболее ликвидных активов, так и медленно реализуемых: станки, оборудование, здания и т.д. В результате это может отразиться на устойчивости долгосрочного развития всего предприятия в целом.

Помимо динамической оценки, величину чистых активов для предприятий сравнивают с размером уставного капитала. Это позволяет оценить риск банкротства предприятия. Данный критерий сравнения определен в законе ГК РФ (п. 4 ст. 99 ГК РФ; п. 4 ст. 35 Закона об акционерных обществах).

На рисунке 2 представлено соотношение чистых активов и уставного капитала.



Рисунок 2. Соотношение чистых активов и уставного капитала, тыс.р.

Чистые активы предприятия ниже уставной капитал, что не исключает риск банкротства предприятия в судебном порядке. Чистые активы анализируются также с другими экономико-финансовыми показателями организации. Так динамика роста чистых активов сопоставляется с динамикой изменения выручки от продаж и чистой прибыли. Выручка от продаж является показателем отражающим эффективность систем продаж и производства предприятия. Чистая

прибыль является важнейшим показателем прибыльности деятельности бизнеса, именно за счет нее, прежде всего, финансируются активы предприятия.



Рисунок 3. Динамика чистых активов, выручки и чистой прибыли, тыс.р.

Изменение чистой прибыли и выручки от реализации отразилось на величине чистых активов и финансовом состоянии предприятия.

Для характеристики долгосрочной платёжеспособности предприятия рекомендуют применять показатели, которые отражены в таблице 9.

Таблица 9

Показатели оценки долгосрочной платёжеспособности
предприятия

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности по состоянию на определённую дату	0,703	0,723	0,816
Период инкассации дебиторской задолженности, дн.	239,873	62,272	71,587
Коэффициент покрытия чистыми активами совокупных обязательств	-0,267	-0,237	-0,182
Коэффициент покрытия чистыми оборотными активами кредиторской задолженности	0,001	-0,041	-0,038
Доля чистых оборотных активов в общей величине чистых активов	-0,004	0,174	0,211

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности за анализируемый период увеличился на 0,113 и составил в 2016 г. 0,816. Это говорит о том, что на 1 рубль дебиторской задолженности приходится 0,816 рублей кредиторской. Период оборачиваемости дебиторской задолженности сократился в 2016 г. по сравнению с 2014 г. до уровня 71 дн. Коэффициент покрытия чистыми оборотными активами кредиторской задолженности в 2016 г. составил 0,038, а в 2014 г. 0,001.

При анализе ликвидности важно не только определить значения коэффициентов и их динамику, но и узнать и причинах изменения ликвидности.

Для этого проведем факторный анализ коэффициента текущей ликвидности, для этого представим его в виде факторной модели:

$$L_{ml} = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}, \quad (2)$$

где A_1 - величина наиболее ликвидных активов, тыс. р.;

A_2 - величина быстро реализуемых активов, тыс. р.;

A_3 - величина медленно реализуемых активов, тыс. р.;

Π_1 - величина наиболее срочных обязательств, тыс. р.;

Π_2 - величина срочных обязательств, тыс. р.

Проведем анализ изменений за счет изменения различных групп имущества и обязательств в 2016 году по сравнению с 2015 годом. Определим насколько тесно взаимосвязаны данные показатели, как изменение одного из них влияет на изменение прочих [1].

За счет изменения наиболее ликвидных активов

$$\Delta L_{мл}^{A1} = \frac{A1_1 + A2_0 + A3_0}{\Pi1_0 + \Pi2_0} - \frac{A1_0 + A2_0 + A3_0}{\Pi1_0 + \Pi2_0}, \quad (3)$$

$$\Delta L_{тл}^{A1} = \frac{69 + 38747 + 10457}{53441 + 0} - \frac{2027 + 38747 + 10457}{53441 + 0} = 0,922 - 0,958 = -0,036$$

За счет изменения быстрореализуемых активов

$$\Delta L_{мл}^{A2} = \frac{A1_1 + A2_1 + A3_0}{\Pi1_0 + \Pi2_0} - \frac{A1_1 + A2_0 + A3_0}{\Pi1_0 + \Pi2_0}, \quad (4)$$

$$\Delta L_{мл}^{A2} = \frac{69 + 41888 + 10457}{53441 + 0} - \frac{69 + 38747 + 10457}{53441 + 0} = 0,981 - 0,922 = 0,059$$

За счет изменения медленно реализуемых активов

$$\Delta L_{мл}^{A3} = \frac{A1_1 + A2_1 + A3_1}{\Pi1_0 + \Pi2_0} - \frac{A1_1 + A2_1 + A3_0}{\Pi1_0 + \Pi2_0}, \quad (5)$$

$$\Delta L_{мл}^{A3} = \frac{69 + 41888 + 7354}{53441 + 0} - \frac{69 + 41888 + 10457}{53441 + 0} = 0,923 - 0,981 = -0,058$$

За счет изменения наиболее срочных обязательств

$$\Delta L_{мл}^{\Pi1} = \frac{A1_1 + A2_1 + A3_1}{\Pi1_1 + \Pi2_0} - \frac{A1_1 + A2_1 + A3_1}{\Pi1_0 + \Pi2_0}, \quad (6)$$

$$\Delta L_{мл}^{\Pi1} = \frac{69 + 41888 + 7354}{51276 + 0} - \frac{69 + 41888 + 7354}{53441 + 0} = 0,962 - 0,923 = 0,039$$

За счет изменения срочных обязательств

$$\Delta L_{мл}^{П2} = \frac{A1_1 + A2_1 + A3_1}{П1_1 + П2_1} - \frac{A1_1 + A2_1 + A3_1}{П1_1 + П2_0}, \quad (7)$$

$$\Delta L_{мл}^{П2} = \frac{69 + 41888 + 7354}{51276 + 0} - \frac{69 + 41888 + 7354}{51276 + 0} = 0$$

Таблица 10

Изменение коэффициента текущей ликвидности

Показатель	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. от 2015 г., (+;-)
Коэффициент текущей ликвидности	0,958645983	0,961678	0,003032

Общее изменение коэффициента текущей ликвидности в 2016 г. по сравнению с 2015 г. составило 0,003032.

В таблице 11 рассмотрим влияние факторов на изменение коэффициента текущей ликвидности.

Таблица 11

Влияние факторов на изменение коэффициента текущей ликвидности в 2016 году

Наименование фактора	Влияние на коэффициент текущей ликвидности
Изменение наиболее ликвидных активов	-0,036638536
Изменение быстрореализуемых активов	0,058775098
Изменение медленно-реализуемых активов	-0,058064033
Изменение наиболее срочных обязательств	0,038959466
Изменение срочных обязательств	-
Общее изменение коэффициента текущей ликвидности	0,003031995

Как видно из данных таблицы наибольшее влияние на изменение коэффициента ликвидности предприятия оказывает рост быстро реализуемых активов и сокращение медленно-реализуемых активов

предприятия. Сокращение наиболее срочных обязательств повлиял на увеличение коэффициента, однако гораздо в меньшей степени.

Для оценки рейтинга субъектов хозяйствования и степени финансового риска довольно часто используются методы многомерного рейтингового анализа. В зарубежных странах для оценки риска банкротства и кредитоспособности организаций широко используются факторные модели известных западных экономистов Альтмана, Лиса, Таффлера, Бивера и др.

Методика оценки банкротства по модели Альтмана. Профессор Э.И. Альтман применил методы дискриминантного анализа для оценки уровня коммерческого риска. Его целью было определение возможностей использования модели для дифференциации фирм, перед которыми не стоит угроза банкротства, и компаний с высокой вероятностью будущего краха. Методология основывается, прежде всего, на количественных показателях. Пятифакторная модель Э. Альтмана имеет следующий вид:

$$Z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + 0,999x_5, \quad (8)$$

где Z – надежность, степень отдаленности от банкротства;

x_1 – собственные оборотные средства / всего активов (показывает степень ликвидности активов);

x_2 – нераспределённая прибыль / всего активов (показывает уровень генерирования прибыли);

x_3 – прибыль до уплаты налогов и процентов / всего активов (показывает

x_4 – собственный капитал (рыночная оценка) / привлеченный капитал;

x_5 – выручка (нетто) от реализации / всего активов.

Таблица 12

Вероятность банкротства в соответствии со значением Z

Значение Z	Вероятность банкротства
Менее 1,8	Очень высокая (дефолт)
1,81-2,7	Высокая (зона неопределенности)
2,71-2,99	Возможна (зона неопределенности)
Более 3,0	Очень низкая (перспектива платежеспособности)

По данным финансовой отчётности предприятия рассчитаем показатель вероятности банкротства по методике Альтмана в таблице 13.

Таблица 13

Показатели оценки вероятности банкротства по модели Альтмана

Показатель	Комментарий	2014 г.	2015 г.	2016 г.
x ₁	Собственный оборотный капитал / всего активы	0,001	-0,041	-0,039
x ₂	Нераспределённая прибыль / всего активы	0,004	0,009	-0,015
x ₃	Прибыль до уплаты налогов и процентов / всего активы	0,00007	0,011	0,002
x ₄	Собственный капитал / привлечённый капитал	0,004	0,009	-0,014
x ₅	Выручка от реализации / всего активы	1,051	4,142	4,162
Z		1,059	4,143	4,089

Вероятность банкротства предприятия в 2015-2016 гг. является очень низкой, а в 2014 г. очень высокой – оценено по пятифакторной модели Альтмана. Существенное значение при расчёте данного показателя оказала выручка от реализации.

Методика оценки банкротства по модели Лиса. В модели Лиса факторы-признаки учитывают такие результаты деятельности, как ликвидность, рентабельность и финансовая независимость организации.

$$Z = 0,063x_1 + 0,092x_2 + 0,057x_3 + 0,001x_4, \quad (9)$$

где x₁ - оборотный капитал / сумма активов;

x_2 - прибыль от реализации / сумма активов;

x_3 - нераспределенная прибыль / сумма активов;

x_4 - собственный капитал / заемный капитал.

Расчет показателей, вошедших в модель, представлен в таблице

14.

Таблица 14

Показатели оценки банкротства предприятия по модели Лиса

Показатель	Комментарий	2014 г.	2015 г.	2016 г.
x_1	Доля оборотных средств в активах	0,9971	0,9500	0,9758
x_2	Рентабельность активов по прибыли от реализации	-0,0010	0,0051	-0,0008
x_3	Рентабельность активов по нераспределенной прибыли	0,0035	0,0088	-0,0149
x_4	Коэффициент покрытия по собственному капиталу	0,0039	0,0091	-0,0145
Z		0,0629	0,0608	0,0605

Интерпретация результатов: $Z < 0,0347$ - вероятность банкротства высокая; $Z > 0,0347$ - вероятность банкротства малая. При расчёте вероятности банкротства по модели Лиса было получено, что вероятность банкротства предприятия в анализируемом периоде мала.

Методика оценки банкротства по модели Гордона. Модель прогнозирования платежеспособности предприятий была разработана канадским ученым Гордоном Спринггейтом (GordonSpringate) в 1978 г. Это вторая модель прогнозирования банкротства после модели Альтмана. Для создания своей модели он поэтапно применял дискриминантный анализ, чтобы из 19 финансовых показателей выбрать 4 наиболее точно определяющих платежеспособность компании.

$$Z = 1,03x_1 + 3,07x_2 + 0,66x_3 + 0,4x_4, \quad (10)$$

где x_1 – оборотный капитал / баланс;

x_2 – (прибыль до налогообложения + проценты к уплате) / баланс;

x_3 – прибыль до налогообложения / краткосрочные обязательства;

x_4 – выручка от реализации / баланс.

Если $Z < 0,862$ предприятие получает оценку «крах». При создании модели Спрингейт использовал данные 40 предприятий и достиг 92,5 процентной точности предсказания неплатежеспособности на год вперед.

Таблица 15

Показатели оценки банкротства предприятия по модели Гордона

Показатель	Комментарий	2014 г.	2015 г.	2016 г.
x_1	Оборотный капитал / баланс	0,997	0,950	0,976
x_2	(Прибыль до налогообложения + проценты к уплате) / баланс	0,00007	0,011	0,002
x_3	Прибыль до налогообложения / краткосрочные обязательства	0,00006	0,011	0,002
x_4	Выручка от реализации / баланс	1,051	4,142	4,162
Z		1,448	2,676	2,679

Оценив вероятность банкротства предприятия по модели Гордона можно сделать заключение, что у риск банкротства отсутствует.

Следует отметить, что использование зарубежных моделей для оценки риска банкротства требует больших предосторожностей. Тестирование различных организаций по данным моделям показало, что они не в полной мере подходят для оценки риска банкротства отечественных организаций из-за разной методики отражения инфляционных факторов, разной структуры капитала и различий в законодательной базе.

В России для оценки вероятности банкротства предприятий широко используются факторные модели отечественных экономистов.

Иркутская модель оценки вероятности банкротства предприятия. Учеными Иркутской государственной экономической академии предложена своя четырехфакторная модель прогноза риска банкротства, которая внешне похожа на модель Э. Альтмана для предприятий, акции которых не котируются на бирже:

$$R = 8,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,63K_4, \quad (11)$$

где K_1 - оборотный капитал / актив;

K_2 - чистая прибыль / собственный капитал;

K_3 - выручка от реализации / актив;

K_4 - чистая прибыль / затраты на производство и реализацию (себестоимость проданных товаров, коммерческие расходы, управленческие расходы).

Иркутская модель по замыслу авторов, должна была обеспечить более высокую точность прогноза банкротства предприятия, так как по определению (модель все-таки российская) лишена недостатков присущих иностранным разработкам [6].

Таблица 16

Вероятность банкротства в соответствии со значениями R

Значение R	Вероятность банкротства, %
Менее 0	Максимальная (90-100)
0-0,18	Высокая (60-80)
0,18-0,32	Средняя (35-50)
0,32-0,42	Низкая (15-20)
Более 0,42	Минимальная (до 10)

Вероятность банкротства предприятия оцененная по Иркутской модели - мала (таблица 17).

Таблица 17

Оценки банкротства предприятия по Иркутской модели

Показатель	Комментарий	2014 г.	2015 г.	2016 г.
K ₁	Оборотный капитал / активы	0,9971	0,9500	0,9758
K ₂	Чистая прибыль / собственный капитал	0,0090	0,9773	-0,1265
K ₃	Выручка от реализации / активы	1,0511	4,1419	4,1621
K ₄	Чистая прибыль / себестоимость продукции	0,000033	0,0211	0,0004
R		0,9555	3,5882	2,4921

Методика оценки вероятности банкротства по модели. Модели автора имеют отличные от других аналитических моделей принципы построения: А.В. Колышкин отобрал показатели, наиболее часто встречающиеся в моделях других исследователей, и, исходя из этого, придал им вес. В результате были получены три статистические модели прогнозирования банкротства. В общем виде модели выглядят следующим образом:

$$\text{Модель № 1} = 0,47K_1 + 0,14K_2 + 0,39K_3, \quad (12)$$

$$\text{Модель № 2} = 0,61K_4 + 0,39K_5, \quad (13)$$

$$\text{Модель № 3} = 0,49K_4 + 0,12K_2 + 0,19K_6 + 0,19K_3, \quad (14)$$

где K₁ – рабочий капитал к активам;

K₂ – рентабельность собственного капитала;

K₃ – денежный поток к задолженности;

K₄ – коэффициент покрытия;

K₅ – рентабельность активов;

K₆ – рентабельность продаж [3].

Таблица 18

Критические показатели рассматриваемых моделей

Модель	Благополучие	Банкроты	Зона неопределённости
I	0,08-0,16	(-0,20)-(-0,08)	(-0,08)-0,08
II	1,07-1,54	0,35-0,49	0,49-1,07
III	0,92-1,36	0,25-0,38	0,38-0,92

Несомненным достоинством рейтинговых моделей является простота. Вместе с тем, методы определения весовых значений показателей далеко не всегда обеспечивают необходимую точность.

Таблица 19

Оценки банкротства предприятия по модели А.В. Колышкина

Показатель	Комментарий	2014 г.	2015 г.	2016 г.
K ₁	(Оборотные активы – краткосрочные обязательства) / итого активов	0,00105	-	-
K ₂	Чистая прибыль / собственный капитал	0,00901	0,97727	-
K ₃	(Сумма поступление - сумма выплат) / задолженность	0,00004	0,00885	0,00183
K ₄	Оборотные активы / краткосрочные обязательства	1,00105	0,95865	0,96168
K ₅	Чистая прибыль / итого активов	0,00003	0,00877	0,00186
K ₆	Чистая прибыль / выручку от продаж	0,00003	0,00212	0,00045
Модель №1		0,00177	0,12101	-
Модель №1		0,61065	0,58819	0,58735
Модель №1		0,49161	0,58909	0,45647

Проанализировав 3 модели вероятности банкротства А.В. Колошкина можно отметить, что предприятие находится в зоне неопределённости.

Методика оценки банкротства российских учёных основанная на модели Альтмана. Использование этих моделей в отечественной практике вполне правомерно, однако влияние внешних факторов в российских условиях намного выше, поэтому количественные значения Z-счета, определяющие вероятность банкротства отличаются

от западных. Отечественные экономисты внесли некоторые изменения в первую модель Z-счета Э. Альтмана, которая приняла следующий вид:

$$Z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + 1,0x_5, \quad (15)$$

где x_1 – оборотный капитал / всего активов;

x_2 – резервный капитал и нераспределенная прибыль / всего активов;

x_3 – прибыль до налогообложения / всего активов;

x_4 – уставной и добавочный капитал / заемные средства;

x_5 – выручка от реализации / всего активов.

Таблица 20

Показатели оценки банкротства предприятия по модели
российских учёных, основанная на модели Альтмана

Показатель	Комментарий	2014 г.	2015 г.	2016 г.
x_1	Оборотный капитал / всего активов	0,99714	0,95004	0,97582
x_2	(Резервный капитал + нераспределённая прибыль) / всего активов	0,00352	0,00879	-0,0149
x_3	Прибыль до налогообложения / всего активов	0,00007	0,01098	0,00234
x_4	Уставный и добавочный капитал / заёмные средства	0,00035	0,00019	0,00020
x_5	Выручка от реализации / всего активов	1,05107	4,14190	4,16205
Z		2,25301	5,33060	5,32000

По данным результата было выявлено, что вероятность банкротства предприятия мала.

Библиографический список

1. Багрецов Н.Д., Рознина Н.В., Карпова М.В., Овчинникова Ю.И. Оценка инвестиционной привлекательности СПК "Невский" с

помощью общего раздела расчётно-аналитической методики. В сборнике: Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2015. - С. 49-54.

2. Графеева А.В., Рознина Н.В. Финансовая устойчивость и платёжеспособность как фактор финансовой безопасности предприятия. В сборнике: Современные проблемы финансового регулирования и учета в агропромышленном комплексе материалы I Всероссийской научно-практической конференции. 2017. - С. 110-114.

3. Багрецов Н.Д., Рознина Н.В., Карпова М.В., Захарова М.И. Официальные российские методики по финансовому анализу, направленному на выявление признаков потенциального банкротства предприятий В сборнике: Тенденции развития экономики и менеджмента. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Инновационный центр развития образования и науки. 2014. -С. 75-81.

4. Начарова Е.А., Шабалина А.В., Рознина Н.В. Оценка управления текущими активами и пассивами организации В сборнике: Современные проблемы финансового регулирования и учета в агропромышленном комплексе материалы I Всероссийской научно-практической конференции. 2017. - С. 118-122.

5. Рознина Н.В., Карпова М.В. Тенденции развития АПК Курганской области. В сборнике: Развитие научной, творческой и инновационной деятельности молодежи материалы IV Всероссийской научно-практической онлайн конференции молодых ученых. Министерство сельского хозяйства РФ; ФГБОУ ВПО "Курганская государственная сельскохозяйственная академия имени Т. С. Мальцева". 2013. - С. 18-20.

6. Рознина Н.В., Карпова М.В. Модели количественной оценки вероятности банкротства, разработанные отечественными специалистами. В сборнике: Разработка стратегии социальной и экономической безопасности государства материалы Всероссийской заочной научно-практической конференции. 2015. - С. 184-189.

7. Рознина Н.В., Карпова М.В., Багрецов Н.Д. Оценка конкурентоспособности ООО «Союз» с помощью показателей

инвестиционной привлекательности, на основе системы мониторинга Банка России // Островские чтения. - 2016. - № 1. - С. 403-414.

8. Рознина Н.В., Карпова М.В., Багрецов Н.Д. Анализ издержек обращения торгового предприятия. В сборнике: Финансово-экономический анализ и принятие решений на современном этапе экономического развития сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. НОО «Профессиональная наука». 2017. - С. 238-262.

9. Рознина Н.В., Багрецов Н.Д., Карпова М.В. Оценка денежных потоков. В сборнике: Разработка стратегии социальной и экономической безопасности государства Материалы III Всероссийской заочной научно-практической конференции. 2017. - С. 221-225.

10. Рознина Н.В., Багрецов Н.Д., Карпова М.В. Оценка эффективности производственно-финансовой деятельности предприятия. В сборнике: Институциональные и финансовые механизмы развития различных экономических систем. Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. Стерлитамак, 2017. - С. 73-77.

11. Соколова Е.С., Рознина Н.В. Оценка угроз Экономической безопасности предприятия. В сборнике: Институциональные и финансовые механизмы развития различных экономических систем. Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. Стерлитамак, 2017. - С. 84-87.

СЕКЦИЯ 6. МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

УДК 332

Чеглакова Л.С. Основные тенденции развития малого и среднего предпринимательства в Кировской области

The main tendencies of development of small and average business
in the Kirov region

Чеглакова Лариса Сергеевна,
Кандидат экономических наук,
доцент кафедры сервиса, туризма и торгового дела
Вятский государственный университет
Cheglakova Larisa Sergeevna,
PhD in Economics, Associate Professor,
Department of service, tourism and trade business
Vyatka State University

Аннотация. В статье представлена характеристика основных тенденций развития малого и среднего предпринимательства в Кировской области. Проведен анализ динамики деятельности субъектов малого и среднего бизнеса региона, а также представлены основные формы и виды поддержки, оказываемые на уровне регионального правительства.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, валовой региональный продукт, государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства.

Abstract. The characteristic of the main tendencies of development of small and average business in the Kirov region is presented in article. The analysis of dynamics of activity of subjects of small and medium business of the region is carried out and also the main forms and types the supports given at the level of the regional government are presented.

Keywords: small and average business, gross regional product, state support of subjects of small and average business.

За последние годы в вопросах развития малого и среднего
предпринимательства, создания благоприятного

предпринимательского климата в Кировской области сделан значительный шаг вперед. По данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства⁵ за период с 01.08.2016 по 30.04.2017 в Кировской области зарегистрировано 6567 новых субъекта малого и среднего предпринимательства (МСП), в основном это микропредприятия. Динамика вновь зарегистрированных субъектов МСП представлена в таблице 1.

Таблица 1

Вновь зарегистрированные субъекты МСП в Кировской области*

Субъект МСП	Количество вновь зарегистрированных субъектов			Всего
	на 01.08.2016	на 01.12.2016	на 01.05.2017	
Микропредприятия	1808	2467	2292	6567
В т.ч. юридические лица	633	837	655	2125
Индивидуальные предприниматели	1175	1630	1637	4442
Малые предприятия	0	0	0	0
Средние предприятия	0	0	0	0

*составлено автором по данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства [2]

В 2017 году на территории Кировской области осуществляют хозяйственную деятельность 53924 субъекта малого и среднего предпринимательства, в том числе 53777 малых и микропредприятий, число индивидуальных предпринимателей – 29011 человек (таблица 2). Количество малых предприятий (с учетом микропредприятий) по сравнению с 2016 годом выросло на 412 единиц (рост на 0,8 %), численность индивидуальных предпринимателей увеличилась на 64

⁵ Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства ведется в РФ с 01.08.2016 г.

человека (рост на 0,2 %). За анализируемый период число малых предприятий (юридических лиц) возросло в 2,7 раза.

Таблица 2

Количество субъектов МСП

Дата	Юридические лица			Индивидуальные предприниматели			Всего
	МКП*	МП	СП	МКП	МП	СП	
на 01.08.2016	20272	2088	124	28132	492	6	51114
на 01.01.2017	22330	2094	141	28454	487	6	53512
на 01.05.2017	22695	2077	141	28525	480	6	53924

* МКП – микропредприятия МП – малые предприятия СП – средние предприятия

** составлено автором по данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства [2]

Всего на 01.01.2017 по оценочным данным в сфере малого предпринимательства занято 186,5 тыс. человек, что составляет 29,9 % от численности занятых в экономике области [4].

Кировская область по уровню развития малого и среднего предпринимательства находится на уровне, примерно соответствующем уровню развития МСП в Приволжском федеральном округе (далее ПФО), однако уступает среднероссийским значениям показателей. В 2016-2017 гг. ПФО занимает 2 место среди Федеральных округов РФ (после Центрального ФО) по количеству субъектов МСП – 1 089 867 ед. на 10.04.2017. Кировская область среди 14 субъектов ПФО в январе–сентябре 2016 г. занимала 9 место по числу малых предприятия (без учета микро- и средних предприятий) – 1,8 тыс. ед., что составляет 5,7% к итогу по ПФО или 1% к итогу по РФ. По обороту малых предприятий (без учета микро- и средних предприятий) Кировская область занимает 8 место среди субъектов ПФО – 90,8 млрд. руб. (4,2% к итогу по ПФО и 0,7% к итогу по РФ) [3].

По данным 2014 года более четвертой части валового регионального продукта приходится на хозяйствующие субъекты малого бизнеса, в том числе доля малых предприятий составляет 21%, индивидуальных предпринимателей – почти 8% (рис. 1).



Рисунок 1. Вклад малого бизнеса в ВРП Кировской области [5]

Малый бизнес представлен во всех отраслях экономики области (рис. 2).

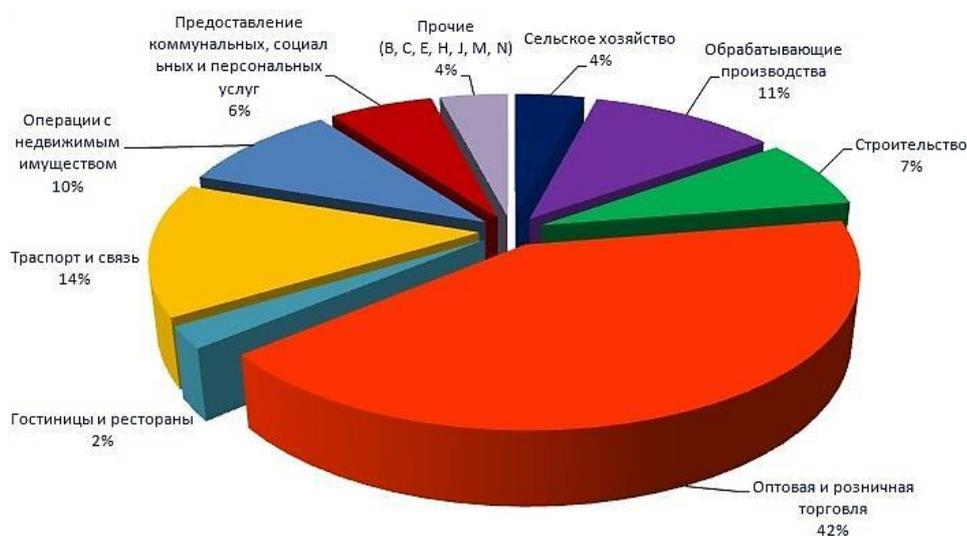


Рисунок 2. Структура малого предпринимательства в отраслях экономики Кировской области [4]

Наибольшее количество субъектов малого предпринимательства работают в сфере розничной и оптовой торговли и операций с недвижимым имуществом, в сфере предоставления транспортных и

коммунальных услуг, общественного питания, бытовых услуг населению, а также в производственной сфере: деревообрабатывающем, мебельном, пищевом и швейном производствах. Наибольший оборот имеют малые предприятия, работающие в сфере оптовой и розничной торговли – 60,5%, обрабатывающем производстве – 14,6% (производство пищевых продуктов, обработка древесины, металлургическое производство), операций с недвижимым имуществом – 7,6%, строительстве – 7,4% [3].

В 2016 году по оценочным данным:

- среднемесячная заработная плата работников малых предприятий (с учетом микропредприятий) составила 16 935 рублей (рост к уровню 2015 года на 20,1 %);
- инвестиции в основной капитал малых предприятий (с учетом микропредприятий) составили 9,2 млрд. рублей (снижение к уровню 2015 года на 11,2 %).

Налоговые поступления от субъектов малого предпринимательства в консолидированный бюджет области в 2015 году составили 3 514,2 млн. рублей (рост к уровню 2015 года на 5,2 %).

В Кировской области поддержка малого и среднего предпринимательства осуществляется в рамках государственной программы «Развитие предпринимательства и внешних связей» (до 2016 года – «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства») на 2013 – 2020 годы.

Объем финансирования программы в 2016 году составил 178,3 млн. рублей, в том числе 44,1 млн. рублей средств областного бюджета и 134,2 млн. рублей средств федерального бюджета, привлеченных в рамках федерального конкурса, проводимого Минэкономразвития

России среди субъектов РФ на поддержку малого и среднего предпринимательства [1].

В рамках программы субъектам предпринимательской деятельности предоставляется широкий спектр поддержки: финансовая, информационно-консультационная, имиджевая, кадровая поддержка, развитие молодежного предпринимательства, поддержка малых инновационных компаний и экспортно ориентированных предприятий, содействие предпринимателям в продвижении их продукции на межрегиональные и международные рынки, развитие малого предпринимательства в муниципальных образованиях с монопрофильным типом экономики, дополнительные меры поддержки предпринимателей, осуществляющих деятельность в сферах народных художественных промыслов, торговли и туризма.

Таким образом, можно сделать вывод, что в регионе наметились серьезные сдвиги в области различных видов поддержки субъектов малого и среднего бизнес и создаются условия для их развития. Остается надеяться, что такая положительная тенденция останется в дальнейшем.

Библиографический список

1. Аналитическая записка о реализации в 2016 году мероприятий государственной программы Кировской области «Развитие предпринимательства и внешних связей» на 2013-2020 годы. URL: <http://www.kirovreg.ru/econom/smallbusiness/> (дата обращения: 15.09.2017)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>

2. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. URL: <https://ofd.nalog.ru/> (дата обращения: 15.05.2017)

3. Официальный сайт Территориального органа государственной статистики по Кировской области. URL: <http://kirovstat.gks.ru> (дата обращения: 15.09.2017)

4. Портал малого и среднего предпринимательства URL: <https://mbko.ru/tendenzii.php> (дата обращения: 15.09.2017)

5. Пресс выпуск ко Дню предпринимательства. URL: http://kirovstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kirovstat/resources/b0f30f804ce42528b70df74fc772e0bb/predrinim.pdf (дата обращения: 15.05.2017)

СЕКЦИЯ 7. ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В СНГ. ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ

УДК 338.22

Шилова Т.Я. Евразийская интеграция в контексте арктических интересов региона

Eurasian integration in the context of the Arctic interests of the region

Шилова Татьяна Яковлевна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства, Северный Арктический Федеральный Университет имени М.В.Ломоносова

Shilova Tatiana Yakovlevna,

candidate of economic Sciences, associate Professor of Economics and business, Northern Arctic Federal University named after M. V. Lomonosov

Аннотация. Реализация арктической программы предполагает использование всех факторов экономического сотрудничества со странами Евразийского сообщества. Процесс взаимовыгодного сотрудничества имеет важнейшее значение для дальнейшего развития экономики региона.

Ключевые слова: Арктика, АЗРФ, газовый комплекс, горнопромышленный комплекс, морской транспорт, Северный морской путь.

Abstract. Implementation of the Arctic program involves the use of all factors of economic cooperation with the countries of the Eurasian community. The process of mutually beneficial cooperation is of crucial importance for the further development of the regional economy.

Keywords: Arctic, Arctic zone of the Russian Federation, gas, mining industry, fisheries complex, competitive advantages, sea transport, the Northern sea route.

В евразийской интеграции Россия играет ключевую роль. От России ждут инновационного прорыва, осуществления системных преобразований, которые учитывали бы национальные интересы

государств, входящих в состав евразийского интегрированного сообщества. Арктические интересы, как России, так и других государств определенным образом получили отражение в экономических сферах стран, входящих в евразийский союз. Россия, как участник Евразийского экономического союза (ЕАЭС), заинтересована в вовлечении стран-партнёров в программу освоения Арктики. Совместная работа стран-участниц ЕАЭС над реализацией проектов в Русской Арктике будет способствовать укреплению взаимовыгодных экономических отношений этих стран.

В условиях современных геополитических интересов России Арктика становится центром мировых экономических интересов и становится привлекательной для инвесторов. В Арктической зоне проживает более 2,5 млн. человек, что составляет около 2% населения страны, создается около 15% ВВП, обеспечивается четверть экспорта. Лидирующее место в структуре экономики Арктической зоны занимает газовый комплекс, здесь добывается более 80% российского газа. На втором месте – горнопромышленный комплекс. Значительная часть российских алмазов добывается на данной территории, свыше 95% металлов платиновой группы, более 90% никеля и кобальта, 60% меди. Третье место в хозяйственной структуре занимает рыбный комплекс. Здесь добывается более трети рыбы и морепродуктов России.

Особое значение для Арктики представляет морская транспортная инфраструктура России и Северный морской путь (СМП). Национальные интересы России как морской державы впервые были сформулированы в «Морской доктрине Российской Федерации на период до 2020 года», где отмечалось, что освоение пространств и ресурсов Мирового океана, частью которого является и Северный

Ледовитый Океан - одно из основных направлений морской цивилизации. СМП является главной судоходной магистралью России в Арктике, основой развития ее транспортной инфраструктуры. Роль морского транспорта на Севере России всегда была одним из ключевых в системе жизнеобеспечения страны. Результатом реформирования экономики стало резкое сокращение производства и транспортных перевозок в регионе. К концу 1990-х годов потенциал СМП использовался всего на 25-30%. Основными пользователями СМП в России в настоящее время являются «Норильский никель», «Лукойл», «Роснефть», «Росшельф», «Газпром», Красноярский край, Саха-Якутия, Чукотка[1].

Привлечение ресурсов государств - членов ЕАЭС в арктические проекты имеет большое значение для формирования общего рынка углеводородов. Совместные инвестиции в разработку месторождений и транспортную логистику – залог взаимовыгодных отношений и сближения государств ЕАЭС. По прогнозам ученых, именно арктические регионы России в ближайшие 30 лет станут основным источником углеводородов для стран ЕАЭС. Здесь Россия видит союзников не только в роли потребителей, но и в качестве активных участников разработки новых месторождений

Проблема восстановления морской транспортной инфраструктуры имеет как экономическую, так и геополитическую составляющие. Руководство страны уделяет особое значение ускорению реализации программы развития СМП как трансконтинентального евроазиатского морского транспортного коридора. В 2016 году объем перевозок по Северному морскому пути составил уже около 7 млн. тонн, впервые превысив советские

показатели. Без СМП невозможно дальнейшее освоение минеральных и углеводородных ресурсов Севера.

Оценка возможностей СМП зарубежными специалистами противоречива. Одни считают, что использование СМП предполагает высокие эксплуатационные затраты, существенные факторы риска. Позитивно настроенные специалисты отмечают целесообразность развития СМП. В документах Балтийского и Международного морского Совета (ВМСО) подчеркивалось, что сокращая почти вдвое проход судов по сравнению с действующими транзитными маршрутами, СМП позволит сэкономить на расходах горючего, а сокращение времени транспортировки существенно повысит качественные показатели международной торговли. Некоторые специалисты считают, что конкурентоспособность СМП повысится через 10-15 лет в результате реализации программы его развития.

Зарубежные специалисты и судовладельцы, позитивно оценивающие СМП, отмечают необходимость снижения факторов риска: обеспечение безопасной проводки судов через опасные участки, отсутствие протекционизма в организации перевозок, установление фиксированных ставок гарантированного обслуживания транзита, устранение излишних бюрократических процедур.

Проблемам сотрудничества и координации интересов в российской Арктике уделяется все большее внимание в формате дискуссий и диалогов с зарубежными партнерами. Одним из таких форматов явился проходивший в марте этого года в Архангельске Международный арктический форум «Арктика - территория диалога», который является крупнейшей площадкой для совместного обсуждения с зарубежными партнерами актуальных проблем и

перспектив развития Арктического региона. В мае 2017 года в МИА «Россия сегодня» состоялась международная конференция «Арктика как регион сотрудничества стран-участников ЕАЭС». Организатором конференции выступил «Центр информационного и правового обеспечения развития Арктики». По мнению директора Института ЕАЭС В.А.Лепёхина, использование СМП китайскими партнерами проблематично, так как они делают акцент на железнодорожный транспорт, продвигая трансграничные проекты. Тем не менее, с учётом рисков и неопределённостей при реализации проекта «Один пояс – один путь» именно Северный морской путь, будучи российским проектом, может стать единственным безопасным, максимально коротким и дешёвым коридором, призванным соединить Юго-Восточную Азию с Европой[2].

В настоящее время ни в Договоре о ЕАЭС, ни в Стратегии экономического развития ЕАЭС, развитие Арктики и Крайнего Севера не сформулировано в отдельное направление. Между тем, привлечение научных и технических ресурсов стран-участниц Союза к реализации арктических проектов, позволит конкретизировать программу сотрудничества по данной теме. Сотрудничество России со странами ЕАЭС по Арктике в перспективе не будет носить единичный характер и повысит экономический эффект реализации проектов, приносящих взаимную выгоду участникам. В этих условиях и при современной сложной ситуации в мировой политике особое значение будут иметь условия достижения баланса интересов союзников и партнёров по формирующейся «Большой Евразии».

Библиографический список

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>

1. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года. URL: http://narfu.ru/development_program/Strategy_arctic.pdf (дата обращения 23.09.2017)

2. Проблемы совместного освоения Арктики в условиях геополитического противоборства. URL: <http://arctic-centre.com/ru/novosti/itemlist/tag/> (дата обращения 23.09.2017)

Электронное научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ФИНАНСЫ: СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

сборник научных трудов по материалам I Международной научно-
практической конференции

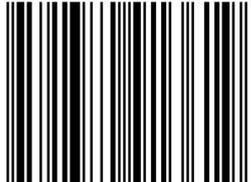
25 сентября 2017 г.

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству
обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов



ISBN 978-1-370-91361-9



9 781370 913619

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 11,5. Тираж 100 экз.
 Издательство НОО Профессиональная наука
 Нижний Новгород, ул. Ломоносова 9, офис 309
 Издательство Smashwords, Inc. 15951 Los Gatos Blvd., Ste 16, USA