



НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ

Журнал выходит 4 раза
в год

№ 2 (42) 2016
ISSN 2224-042X

Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Краснодарскому краю и Республике Адыгея (Адыгея). Свидетельство о регистрации ПИ №ТУ23-01556.

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий ВАК Министерства образования и науки РФ (01.12.2015 г.). Зарегистрирован в системе Российского Индекса Научного Цитирования (РИНЦ). Подписной индекс в каталоге «Пресса России» – 29158. Статьи рецензируются.

Учредитель и издатель:

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Редакционный совет:

А.Ю. Архипов, д-р экон. наук, профессор, директор Высшей школы бизнеса Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону, Россия);

В.В. Гаврилов, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры финансов и кредита ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет» (г. Воронеж, Россия);

О.В. Иншаков, д-р экон. наук, профессор, президент ФГАУ ФПО «Волгоградский государственный университет» (г. Волгоград, Россия);

Н.Г. Кузнецов, д-р экон. наук, профессор, проректор по учебной работе, зав. кафедрой экономической теории ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет» (г. Ростов-на-Дону, Россия);

Е.Л. Логинов, д-р экон. наук, зам. директора по науке ФГБН «Институт проблем рынка РАН» (г. Москва, Россия);

И.А. Перонко, д-р экон. наук, профессор, заслуженный экономист Кубани; заслуженный экономист РФ; советник губернатора Краснодарского края (г. Краснодар, Россия);

Л.С. Шаховская, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой мировой экономики и экономической теории ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет» (г. Волгоград, Россия);

Хартмут Задек, д-р техн. наук, профессор, директор института логистики Университета «Отто фон Гюрике» (г. Магдебург, Германия);

А.А. Задоя, д-р экон. наук, профессор, проректор Университета им. А. Нобеля (г. Днепрпетровск, Украина);

Александр Фигус, д-р полит. наук, профессор университета Link Campus (г. Рим, Италия);

Юрген Кесслер, д-р юр. наук, профессор, Университет прикладных технических и экономических наук (г. Берлин, Германия);

Ракель Перейра, д-р экон. наук, профессор, директор программы бакалавриата по международной торговле факультета бухгалтерского учета и администрирования Политехнического университета (г. Порто, Португалия)

Главный редактор:

И. В. Шевченко, д-р экон. наук, профессор

Зам. главного редактора:

Ю. Н. Александрин, канд. экон. наук, доцент

В. В. Заболоцкая, канд. экон. наук, доцент

М. В. Плешакова, канд. экон. наук, доцент

Ответственный секретарь:

А. К. Кочиева, канд. экон. наук

Редакционная коллегия:

Е. Н. Александрова, канд. экон. наук, доцент

А. А. Воронов, д-р экон. наук

Л. А. Воронина, д-р экон. наук, профессор

Г. Г. Вукович, д-р экон. наук, профессор

Л. Н. Дробышевская, д-р экон. наук, профессор

Л. И. Егорова, д-р экон. наук, профессор

А. Д. Зарещкий, д-р экон. наук, доцент

А. А. Кизим, д-р экон. наук, профессор

М. Е. Листопад, д-р экон. наук, доцент

К. О. Литвинский, канд. экон. наук, доцент

В.И. Милета, канд. экон. наук, доцент

О. В. Никулина, д-р экон. наук, доцент

Корректурa: Л.С. Ефремова

Верстка: А.П. Савченко

Адрес редакции и издателя журнала:

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149, ауд. 236

тел. (861) 219-95-53; e-mail: econ_tp@mail.ru

http://econ.kubsu.ru/econtp.html

Подписано в печать 05.06.2016. Печать цифровая.

Формат 60x84 1/8. Уч.-изд. л. 14,0. Тираж 500.

Свободная цена. Заказ №

Отпечатано в издательско-полиграфическом центре

Кубанского государственного университета

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149, тел. (861)219-95-51

© Кубанский государственный университет, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Рыбина З.В.

Проблемы формирования многоукладной экономики в современной России 3

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Заболоцкая В.В., Фоцан Г.И.

Применение метода главных компонент для детерминирования ключевых показателей оценки отраслевой и региональной специфики малого и среднего бизнеса региона 8

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Листопад М.Е., Махов М.В.

Угрозы экономической безопасности предприятий телекоммуникационной отрасли РФ 14

Телюк М.С.

Сравнительная оценка методов среднесрочного прогнозирования урожайности сельскохозяйственных культур 18

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Воронина Л.А., Золотарева И.Д.

Экономика региональной науки и ее роль в инновационном развитии 24

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Сопина Н.В., Боркова Е.А., Ватлина Л.В.

Актуальные проблемы приватизации федеральных государственных унитарных предприятий в России 32

Муравьева М.А.

Механизм управления последствиями хозяйственной деятельности в био-социо-экономической системе 39

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Кузнецов А.В.

Наследие венецианских купцов: о сущности двойной записи в бухгалтерском учете 44

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Плешакова М.В., Мельникова А.Н.

Современные проблемы управления банковскими рисками в кредитных организациях и пути их решения 54

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Пучкина Е.С., Толстов Н.С.

Оценка фундаментальной стоимости бизнеса в системе финансового менеджмента: методические подходы и практические рекомендации 59

КОРПОРАТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Дармилова Ж.Д., Сальников Д.Ю.

Выбор методологии разработки программного обеспечения на основании анализа проекта 71

Брыкалов С.М., Юрлов Ф.Ф.

Методика многокритериального выбора эффективных стратегий предприятия атомной отрасли при использовании SWOT-анализа 76

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Милета В.И., Шаров А.В.

Методические аспекты оценки социальной устойчивости малого и среднего предпринимательства 85

МАРКЕТИНГ

Покуль В.О.

Принципы подачи маркетинговых коммуникаций в социальных медиа в зависимости от мотивационных факторов потребительского поведения 90

СЛОВО МОЛОДЫМ УЧЕНЫМ

Ощепкова Д.С.

Интеллектуальная собственность в структуре человеческого капитала предприятия как источник инноваций 97

Фаттахов И.Э.

Применение инструментов инновационного менеджмента в управлении региональным развитием в современной российской экономике 105

Хабыев Я.

Вопросы совершенствования методов стратегического планирования в предпринимательстве Туркменистана 109

Хабыева А.

Прямые иностранные инвестиции и развитие внешней торговли Туркменистана 118

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Сидоров В.А., Ядгаров Я.С.

Феномен рыночного хозяйства: точки соприкосновения и диалектические аспекты 126

ABSTRACT 129

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ 144



SCIENTIFIC-PRACTICAL JOURNAL

The journal is published 4 times a year

№ 2 (42) 2016
ISSN 2224-042X

The Journal is registered by the Federal service for supervision in the sphere of communications, information technology and mass communications of the Krasnodar region and the Republic of Adygea (Adygea). Registration certificate PI №TU23-01556.

The scientific and practical journal is included in the List of peer-reviewed scientific publications of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation (01.12.2015). Subscription Index – 29158.

The articles are reviewed

Founder and Publisher:

The state institution of higher education "Kuban State University"

Editorial Board:

A.Y. Arkhipov, Doctor of Economic Sciences, Director of Graduate Business School, Southern Federal University (Rostov-on-Don, Russia);
V.V. Gavrilov, Doctor of Economic Sciences, Professor of Finance and Credit Department of Voronezh State University (Voronezh, Russia);
O.V. Inshakov, Doctor of Economic Sciences, Professor, President of Volgograd State University (Volgograd, Russia);
N.G. Kuznetsov, Doctor of Economic Sciences, Pro-Rector for Academic Affairs, Head of Economic Theory Department of Rostov State Economic University (Rostov-on-Don, Russia);
E.L. Loginov, Doctor of Economic Sciences, deputy, Director of Science FGBUN «Institute of Market Problems, RAS» (Moscow, Russia);
I.A. Peronko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Economist of the Kuban, Honored Economist of the Russian Federation, Adviser of Governor of Krasnodar Region (Krasnodar, Russia);
L.S. Shakhovskaya, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of World Economy and Economic Theory Department of Volgograd State Technical University (Volgograd, Russia);
Alessandro Figus, PhD of Political Sciences, Professor, Link Campus University of Roma (Italy);
Hartmut Zadek, Doctor of Technical Sciences, Professor, Director of Institute Logistics, University "Otto von Guericke" (Magdeburg, Germany);
Zadaya Anatolii, Doctor of Economics, Professor, First Vice-Rector of Alfred Nobel University (Dnepropetrovsk, Ukraine);
Jurgen Kessler, Doctor of Law, Professor, Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin – University of Applied Sciences (Berlin, Germany);
Raquel Pereira, PhD in Economics, Professor, Program Director of International Trade Bachelor Degree Program, School of Accounting and Administration in the Polytechnic Institute (Porto, Portugal)

Editor:

I. V. Shevchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor

Deputy Editor in Chief:

Y. N. Aleksandrin, Ph. D. in Economics, Associate Professor
M. V. Pleshakova, Ph. D. in Economics, Associate Professor
V. V. Zabolotskaya, Ph. D. in Economics, Associate Professor

Executive Secretary:

A. K. Kochieva, Ph. D. in Economics

Editorial Board:

E. N. Aleksandrova, Ph. D. in Economics, Associate Professor
A. A. Voronov, Doctor of Economic Sciences
L. N. Drobyshevskaya, Doctor of Economic Sciences, Professor
L. I. Egorova, Doctor of Economic Sciences, Professor
A. A. Kizim, Doctor of Economic Sciences, Professor
M. E. Listopad, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
K. O. Litvinsky, Ph. D. in Economics, Associate Professor
V. I. Mileta, Ph. D. in Economics, Associate Professor
O. V. Nikulina, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
L. A. Voronina, Doctor of Economic Sciences, Professor
G. G. Vukovich, Doctor of Economic Sciences, Professor
A. D. Zaretsky, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Corrector: L. S. Efremova

Print layout: A. P. Savchenko

Address editorial and magazine publisher:

350040, Stavropolskaya Str., 149, Krasnodar, r. 236.
tel. (861) 219-95-53; e-mail: econ_tp@mail.ru
http://econ.kubsu.ru/econtp.html
Copy deadline 05.06.2016. Digital printing.
Format 60 x 84 1/8.A.p.l. 14.0. Run of 500. Free price.

Publishing and printing center Kuban State University
350040, Stavropolskaya Str., 149, Krasnodar.
tel. (861) 219-95-51

© Kuban State University, 2016

CONTENT

ECONOMIC THEORY

Rybina Z.V.
Problems of formation of multistructural economy in modern Russia 3

REGIONAL ECONOMY

Zabolotskaya V.V., Fochan G.I.
The application of principal component analysis method in determining the key performance indicators for estimation of sectoral and regional risks of SMEs..... 8

BRANCH ECONOMY

Listopad M.E., Mahov M.V.
Threat of economic security in the companies of telecommunications industry in Russia 14
Telyuk M.C.
Comparing of the mid-term forecasting methods of crop yields..... 18

INNOVATION ECONOMY

Voronina L.A., Zolotareva I.D.
Economics of regional science and its role in the innovation development 24

INSTITUTIONAL ECONOMY

Sopina N.V., Borkova E.A., Vatlina L.V.
Current problems of privatization federal state unitary enterprises in Russia..... 32
Muravieva M.A.
Mechanism of consequences of economic activities in the bio-socio-economic system 39

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SYSTEMS

Kuznetsov A.V.
The heritage of venetian merchants: about the essence of double-entry in accounting 44

BANKING

Pleshakova M.V., Melnikova A.N.
Contemporary problems of bank risk management in the credit organizations and their solutions..... 54

FINANCIAL MANAGEMENT

Puchkina E.S., Tolstov N.S.
The evaluation of fundamental costs of business in the system of financial management: methodical approaches and practical recommendations 59

CORPORATE MANAGEMENT

Darmilova J.D., Salnikov D.Yu.
The methodology development of software selection process on the basis of the project analysis 71
Brykalov S.M., Yurlov F.F.
Method of multi-criteria selection of an effective strategy for nuclear industry enterprise on the basis of SWOT-analysis..... 76

ENTREPRENEURSHIP

Mileta V.I., Sharov A.V.
Methodological aspects of assessing of social sustainability of small and medium-sized enterprises 85

MARKETING

Pokul V.O.
Principles of marketing communications in social media with accordance of motivational factors of consumer behaviour 90

WORD FOR YOUNG SCIENTISTS

Oshchepkova D.S.
Intellectual property in the structure human capital companies as a source of innovation 97

Fattakhov I.E.
The applications of innovation management tools in the process of regional development in the modern russian economy 105

Habyev Y.
On improvement of the strategic management techniques in the Turkmen entrepreneurship 109

Habyeva A.
Foreign direct investment and development of external trade of Turkmenistan 118

SCIENTIFIC LIFE

Sidorov V.A., Yadgarov Y.S.
Phenomenon of market economy: points of contiguity and dialectical aspects 126

ABSTRACT 129

CONDITIONS OF PUBLICATION 144

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МНОГОУКЛАДНОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

*З.В. РЫБИНА, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой
экономической теории, финансов и предпринимательства,
Международный институт менеджмента ЛИНК
e-mail: economica@ou-link.ru*

Аннотация

Ренессанс в России рыночной экономики способствовал созданию условий для развития многоукладной экономики. Однако ее формирование сопряжено с рядом проблем: отсутствие единой дефиниции общественно-экономического уклада; отсутствие качественных и количественных критериев их идентификации. В данной статье анализируются означенные проблемы и предлагается механизм их решения.

Ключевые слова: общественно-экономический уклад, способ производства, производственные отношения, форма собственности на средства производства.

Одной из, но не единственной, причин краха социалистической системы явилось целенаправленное формирование упрощенной экономической структуры. Фактически на протяжении 70 лет из экономики различными способами выдавливались антагонистические и дружественные социалистическому общественно-экономические уклады. В результате это привело почти к повсеместному господству государственной собственности на средства производства, формированию огосударственной экономической системы, потере ею восприимчивости к научно-техническому прогрессу и устойчивости к внешним воздействиям, внутреннему дисбалансу.

Ренессанс рыночных отношений вызвал к жизни целый ряд не существовавших в социалистической экономике форм собственности: частную, иностранную, смешанную и т.д. На этой основе началось формирование многоукладной экономики, что видится одной из стратегических задач современной России. Между тем проблему составляет не только идентификация отдельных общественно-эко-

номических укладов, но и отсутствие единого подхода к трактовке многоукладности.

Впервые о многоукладности как характеристике переходного периода заговорил В.И. Ленин. По его утверждению, «между капитализмом и коммунизмом лежит известный переходный период. Он не может не соединять в себе черты и свойства обоих этих укладов общественного хозяйства» [5, с.271]. На этой основе некоторые авторы стали рассматривать многоукладность как исключительную характеристику переходного периода [8, с. 9; 9, с. 21; 10, с. 375; 19, с. 326]. Этот подход надолго утвердился в отечественной экономической литературе.

Позже появились и другие интерпретации данного понятия. Так, В.Ю. Яковец утверждает, что наличие нескольких укладов является основной чертой любого общества [21, с. 65], другие авторы говорят об усложнении структуры общества по мере его развития [20, с. 865]. А.И. Левковский считает сосуществование нескольких укладов определяющей характеристикой группы стран [4, с. 9]. Есть и такое мнение, что многоукладность экономики – это свойство отдельно взятой страны [13, с. 349]. Еще одна точка зрения исходит из того, что многоукладность развивается лишь в рамках определенного способа производства [1, с. 291].

Некоторые авторы так и не смогли определиться с индивидуальной точкой зрения на этот счет. Так, Н.В. Сычев, рассматривая многоукладность как свойство любой экономической системы, тем не менее использует различные критерии для ее идентификации. Например, характеризуя первобытнообщинное общество как многоукладное, он выделяет четыре последовательно сменяющих друг друга общественно-экономических уклада. Фактически речь идет о выделении на протяжении указанной формации четырех господствующих укладов, но не об их сосу-

ществовании! В то же время идентификация в социалистической экономике трех укладов свидетельствует о наличии у автора и другой точки зрения на многоукладность – сосуществование в экономике господствующего уклада и нескольких более мелких, играющих менее заметную, но не менее важную роль в структуре экономики страны [18, с. 49].

На наш взгляд, существование нескольких трактовок понятия многоукладности опираются на различные интерпретации общественно-экономического уклада, существующие в отечественной экономической литературе. Их сравнительный анализ позволяет идентифицировать три подхода к трактовке экономического уклада. В рамках первого подхода уклад рассматривается как подспособ способа производства [7, с. 119]. Представители второго подхода идентифицируют уклад с системой производственных отношений [14, с. 130]. Соотнесение уклада, хоть и не жесткое, с основными структурами общественно-экономической формации обосновывает взгляд на многоукладность как на характеристику переходного периода. Именно на протяжении переходного периода сосуществуют уходящий и новый способы производства, причем в это время происходит смена их ролей: господствующий способ производства превращается в общественно-экономический уклад, а новый уклад занимает место господствующего способа производства. Аналогичная трансформация происходит и с производственными отношениями.

В то же время само по себе толкование уклада как подспособа способа производства или как системы производственных отношений представляется несколько суженным, излишне теоретизированным, не позволяющим идентифицировать различные, отличные от господствующего, типы общественно-экономических укладов. Действительно, каким образом в рамках этих подходов можно объяснить существование уклада малого предпринимательства или иностранного уклада? Только наличием в экономике мелкопредпринимательского или иностранного подспособа способа производства или аналогичной системы производственных отношений, что представляется крайне неубедительным.

Сторонники третьего подхода позиционируют общественно-экономический уклад как тип хозяйствования определенных групп населения [13, с.333]. В таком контексте многоукладность представляется свойством любой экономической системы на любом этапе ее развития, а под многоукладностью экономи-

ки понимается одновременное сосуществование в ней многих условий хозяйствования, определяемых различными видами трудовой деятельности и формами собственности на средства производства и рабочую силу.

Однако признание многоукладного характера экономики и даже идентификация некоторых отдельно взятых общественно-экономических укладов не дают оснований для устойчивого функционирования экономической системы.

В этом аспекте второй проблемой формирования многоукладной экономики становится отсутствие механизма идентификации общественно-экономических укладов. С ренессансом рыночных отношений возобновился интерес к понятию общественно-экономического уклада. В 1990-х гг. было предложено несколько оригинальных трактовок данной дефиниции, рассматривающих его как определенный вид деятельности и жестко связанный с формой собственности на средства производства [16, с. 151; 17, с. 117]. Так, на основе формирования федеральной, региональной, муниципальной формы собственности, с одной стороны, и вида деятельности – управление различными уровнями народного хозяйства, с другой стороны, в настоящее время выделяются федеральный, региональный, муниципальный уклады. Синтез частной формы собственности с таким видом деятельности, как предпринимательство, привел к выделению частнопредпринимательского уклада. На этом дальнейшее развитие данного подхода к трактовке общественно-экономического уклада исчерпало свои возможности.

Во-первых, остановившись на трактовке системы социально-трудовой деятельности в самом широком контексте, представители рассматриваемого направления выделяют лишь предпринимательство и управление национальной экономикой. Соответственно первый вид деятельности подразделяется на уклады крупного, среднего и малого предпринимательства. До сих пор эта группа экономистов не выделяет уклад микропредпринимательства, хотя микропредприятия составляют до 98% малых предприятий.

Во-вторых, сторонники данного подхода не всегда последовательны в его практической реализации. Так, для выделения конкретных экономических укладов они опираются то на форму собственности на средства производства, то на вид деятельности. По первому критерию, например, выделяются кооперативный, государственный и иностранный уклады, а по второму – финансовый, предпри-

нимательский и семейный. Подобные аналогии можно провести и с другими общественно-экономическими укладами.

В-третьих, применение данного подхода приводит к необходимости выделения в экономике, например, частного уклада малого предпринимательства, смешанного уклада среднего предпринимательства, семейного уклада малого предпринимательства и т.д. Однако роль и место таких экономических укладов в экономической системе до конца не прояснены.

В-четвертых, не секрет, что мелкопредпринимательский уклад в туристической сфере принципиально отличается от аналогичного уклада в отрасли информационных технологий, а в торговле соседствуют частнокапиталистический уклад, уклады среднего и малого предпринимательства. Более того, в учебной литературе предпринимательская деятельность классифицируется на производственную, коммерческо-посредническую и финансово-кредитную. В свою очередь каждый из этих типов деятельности включает более мелкие направления [3, с. 40–43]. Между тем, с точки зрения Н.В. Сычева и А.В. Соболева, различия между этими видами деятельности нивелируются.

В-пятых, несоответствие друг другу экономического и юридического понятий собственности. Дело в том, что экономисты выделяют гораздо больше форм собственности, чем нашедших свое отражение в законодательных актах и государственной статистике. Так, неформализованными до сих пор остаются индивидуальная, кооперативная, акционерная, коллективная формы собственности, а значит, основанные на них общественно-экономические уклады не могут быть формализованы, тем более их интересы не могут быть учтены при разработке государственной экономической политики.

Третья проблема, которую необходимо решить, это определение величины, минимально допустимой для констатации конкретного общественно-экономического уклада. В пореформенной России, кроме уже означенных, принято выделять государственно-капиталистический, крестьянско-потребительский, крестьянско-товарный, предпринимательско-товарный, диаспорный, общественный, теневой уклады и некоторые другие. Но насколько эти уклады имеют право на легитимность? По справедливому выражению Л.В. Никифорова, возникновение социально-экономического уклада не может обеспечить только та или иная форма собственности, не-

обходимо, чтобы потенциал производственной или хозяйственной ниши и ресурсов, на котором она основывается, был достаточен для развития относительно целостного воспроизводимого блока отношений и связей [15, с. 56].

В этой связи следует отметить, что в целом ряде отраслей экономики сформировались условия, достаточные для выделения общественно-экономических укладов. Так, в сельском хозяйстве осуществляют деятельность 61956 малых предприятий, в обрабатывающей промышленности – 156613, в строительстве – 182110, в торговле – 631130, в прочих услугах – 350268 [2, с. 15]. Фактически это сопоставимо с численностью представителей общественного и религиозного укладов, функционируют 114392 и 23848 организаций соответственно [2, с. 18]. Однако религиозный и общественный уклады имеют право на существование, а, например, уклад малого предпринимательства в строительстве – нет.

Между тем стихийное, неконтролируемое формирование многоукладной экономики может рассматриваться как определенный тормоз в достижении ее стратегических целей. Одним из решений означенных проблем представляется формирование механизма идентификации общественно-экономических укладов.

На первом этапе этого механизма целесообразно выработать единое определение общественно-экономического уклада, в качестве которого предлагается следующая трактовка.

Общественно-экономический уклад – это условия хозяйствования, жизнеобеспечения и жизнеустройства определенной части населения, определяемые:

- системой социально-трудовой деятельности этого населения или его местом в общественном разделении труда;
- формой собственности на предметы и средства труда, а также рабочую силу [12, с. 42].

При этом представляется необходимой дальнейшая разработка понятия системы социально-трудовой деятельности, конкретизация его с учетом основных отраслей народного хозяйства: агропромышленного комплекса, металлургии, ТЭК, торговли, транспорта и связи, пищевой промышленности и т.д.

На втором этапе необходимо, опираясь на форму собственности на средства производства и вид трудовой деятельности, идентифицировать общественно-экономические уклады, существующие в современной российской экономике. В предлагаемой системе

координат каждый общественно-экономический уклад занимает свое, только ему отведенное место. В таком случае можно будет говорить о существовании в России муниципального уклада в образовании, частнокапиталистического уклада в металлургии; мелко-предпринимательского уклада в торговле или туризме.

Кроме того, такая система координат позволяет определить объемы каждого уклада, удельный вес в экономике страны. В перспективе это даст возможность регулировать развитие общественно-экономических укладов, прогнозировать появление новых, стимулировать развитие одних и сдерживать развитие других укладов, в случае необходимости осуществлять адресную поддержку.

На третьем этапе определяется статус каждого общественно-экономического уклада в экономике страны. Институционализация общественно-экономических укладов может быть проведена на основе их формального и неформального признания. По отношению к ним формальным следует считать официальное (законодательное закрепление) формы собственности. Неформальным признанием является фактическое существование того или иного уклада. Расположим в матрице «легальность – легитимность» общественно-экономические уклады, выделяемые в современной российской экономике [10, с. 219].

Блок А – «легитимность – легальность» составляют уклады, имеющие законодательно закрепленную форму собственности и неформальное признание: федеральный, региональный, муниципальный, религиозный, общественный уклады. Конкретный вид деятельности и законодательное признание форм собственности позволяют идентифицировать эти уклады однозначно.

В Блок Б «нелегальность – легитимность» с полным правом можно отнести уклады среднего, малого и микропредпринимательства, крестьянско-потребительский, предпринимательно-товарный, крестьянско-товарный, крупнопредпринимательский и диаспорный уклады, как правило, определяющие конкретный вид деятельности, но имеющие формально незаконную форму собственности.

Блок С «легальность – нелегитимность» включает уклады с узаконенной формой собственности, но не столь однозначно определяемым видом деятельности: частнопредпринимательский, кооперативный. Формально основываясь на частной и общественной собственности, эти уклады имеют столь широкие сферы деятельности, что должны быть

подразделены на более мелкие виды, конкретизирующие род занятий. Наконец, **блок Д** «нелегальность – нелегитимность» составляют теневой и семейный уклады.

В связи с предлагаемой трактовкой следует отметить, что многоукладная экономика должна стремиться к тому, чтобы максимальное количество укладов входило в блок А, т.е. были легальны и легитимны. В этих условиях может быть обеспечена прозрачность их функционирования, мониторинг динамики развития. Блоки Б и С предназначены для зарождающихся укладов, причем блок С – для укладов, формирующихся стихийно, а блок Б – для укладов, создаваемых целенаправленно. Что касается блока Д, то он будет существовать в любой многоукладной экономике, причем совершенно необязательно этот блок будет включать только теневой уклад, размеры которого в экономике любой страны должны контролироваться. Этот блок может стать стартовой позицией для многих стихийно возникающих общественно-экономических укладов.

Предлагаемый механизм позволяет довольно ясно представлять объемы и роль в экономике страны каждого общественно-экономического уклада, его место. Следовательно, появляется возможность управлять процессом формирования, стимулирования, сдерживания развития тех или иных укладов для достижения стратегических целей экономики страны.

Библиографический список

1. История политической экономии капитализма / под ред. Е.Е. Журковой. Л., 1989.
2. Итоги сплошного федерального статистического наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства за 2010 год. М., 2012. Т. 2.
3. *Лануста М.Г.* Предпринимательство. М., 2011.
4. *Левковский А.И.* Третий мир в современном мире. М., 1970.
5. *Ленин В.И.* Полн. собр.соч. М., 1970. Т. 39.
6. *Никифоров Л.В., Кузнецова Т.Е.* Уклад и многоукладность: социально-экономическое содержание // Многоукладность России: исторические корни, состояние и перспективы. М., 2009. С. 12–24.
7. *Осипов Ю.М.* Опыт философии хозяйства. Хозяйство как феномен культуры и самоорганизующаяся система. М., 1990.

8. Политическая экономия социализма / под ред. А.К. Покрытана. Киев, 1988.
9. Политическая экономия / под ред. А.М. Румянцева. М., 1978.
10. Политическая экономия: словарь / под ред. О.И. Ожерельева. М., 1990.
11. *Рыбина З.В.* Многоукладность экономики в контексте исторического развития. М., 2015.
12. *Рыбина З.В.* Роль общественно-экономических укладов в формировании социальной структуры общества // Дискуссия. 2015. № 3. С. 39–44.
13. *Рязанов В.Т.* Экономическое развитие России XIX–XX вв. СПб., 1998.
14. *Семенов Ю.И.* Общественно-экономические уклады // Теория общественно-экономической формации. М., 1982. С. 126–164.
15. Смешанное общество: российский вариант / под ред. Л.В. Никифорова. М., 1999.
16. *Соболев А.В.* Своеобразие кооперативного уклада // Многоукладность России: исторические корни, состояние и перспективы. М., 2009. С. 151–174.
17. *Сычев Н.В.* Политическая экономия. М., 2002.
18. *Сычев Н.В.* Формирование многоукладной экономики современной России // Марксизм. Российская трагедия: причины, этапы, пути преодоления / под ред. А.А. Ковалева, А.П. Проскурина. М., 2014. С. 49–59.
19. Экономическая история / под ред. П.С. Бычкова. М., 1967.
20. Экономическая энциклопедия / под ред. Л.И. Абалкина. М., 1999.
21. *Яковец Ю.В.* История цивилизаций. М., 1995.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ГЛАВНЫХ КОМПОНЕНТ ДЛЯ ДЕТЕРМИНИРОВАНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ОТРАСЛЕВОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ СПЕЦИФИКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РЕГИОНА

*В.В. ЗАБОЛОЦКАЯ, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: zvikky@hotmail.com*

*Г.И. ФОЩАН, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры теоретической экономики, Кубанский государственный университет
e-mail: foshan@mail.ru*

Аннотация

В статье с помощью метода главных компонент представлено исследование снижения размерности количества качественных показателей оценки отраслевой и региональной специфики при осуществлении анализа финансово-экономического состояния малых и средних предприятий, позволившее авторам детерминировать линейно-независимые и математически информативные показатели (КПИ).

Ключевые слова: оценка финансово-экономического состояния, малое и среднее предпринимательство, метод главных компонент, корреляционный анализ, ключевые оценочные показатели, матрица ковариации, отраслевые и региональные риски.

В современных рыночных условиях современное предприятие сферы малого и среднего бизнеса – это открытая и динамически развивающаяся социально-экономическая система, имеющая свою специфику и отраслевые особенности функционирования в регионе. Разнообразные разнонаправленные финансовые, социальные и экономические результаты, получаемые в ходе осуществления хозяйственной деятельности, не могут адекватно оцениваться только с помощью какого-либо одного показателя [1].

В современных условиях турбулентного развития экономики без применения современных математических методов оценки невозможно определить взаимосвязи и степень

влияния параметров на анализируемые социально-экономические процессы и явления.

Метод главных компонент является одним из наиболее широко применяемых методов снижения размерности анализируемых социально-экономических явлений и процессов, позволяющих детерминировать ключевые качественные и количественные оценочные показатели. Данный метод позволяет строить маломерное признаковое пространство, называемое главными компонентами, сохраняя при этом большую часть информативности исходных показателей.

Применим данный метод для определения ключевых показателей комплексной оценки деятельности малых и средних предприятий в условиях высокой степени неопределенности относительно будущего финансового состояния и экономической среды функционирования. В рамках продолжения исследования, осуществленного по результатам проекта № 11-022-96519 р_ю_ц, реализованного при финансовой поддержке РФФИ, проведена комплексная и интегральная оценка 50 предприятий Краснодарского края с применением 35 влияющих показателей (далее – наблюдений), характеризующих комплексную оценку финансово-экономического состояния предприятий сферы малого и среднего бизнеса, которые образуют 9 групп показателей (рис. 1) [2, с. 143–150].

Заменим каждое из наблюдений векторами $F_i = (f_i^{(1)}, f_i^{(2)}, \dots, f_i^{(p)})$ с существенно меньшим, чем p , числом компонент p' , так, чтобы система новых показателей сохранила в себе в существенной части ту информацию, которая

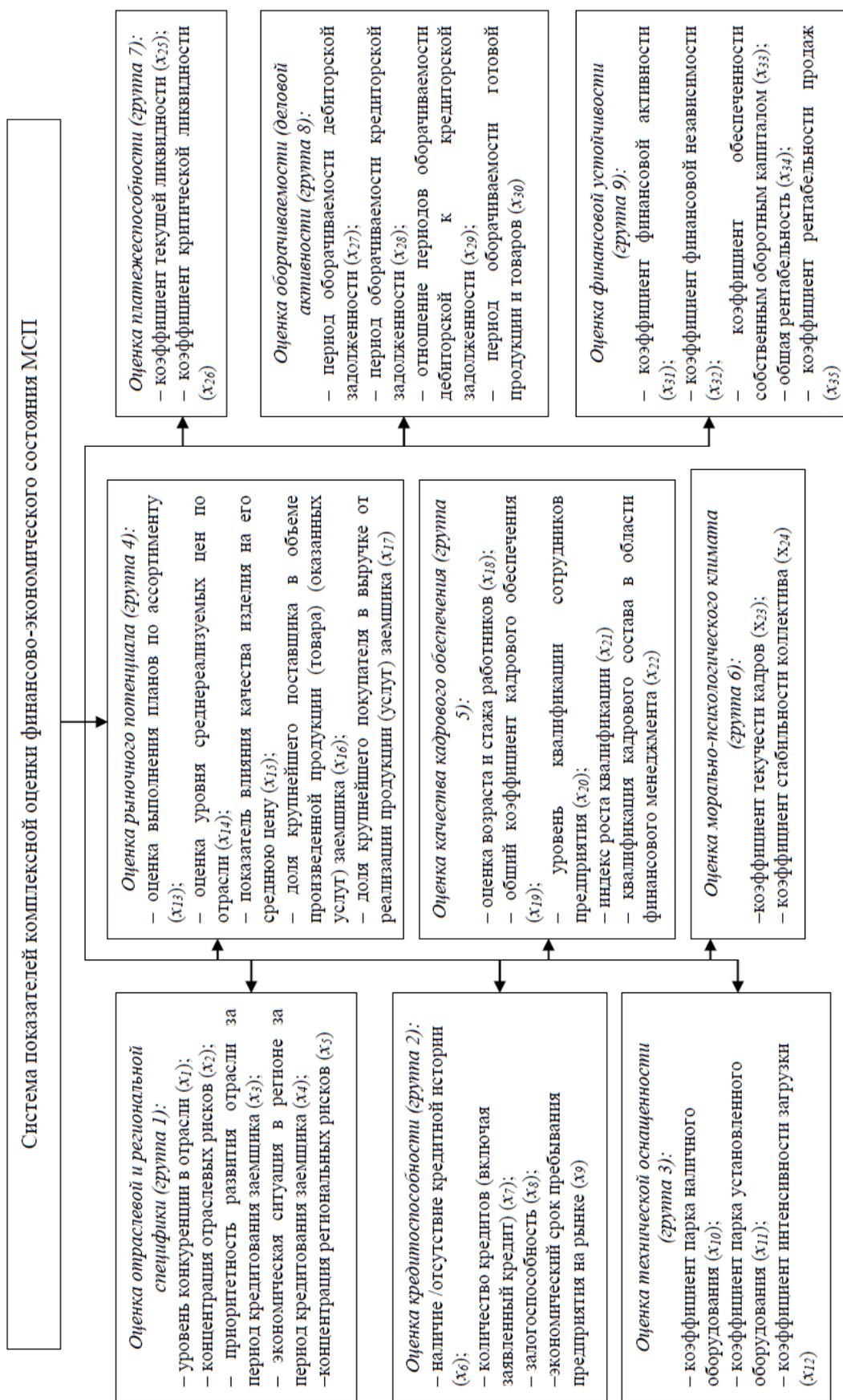


Рис. 1. Система показателей комплексной оценки финансово-экономического состояния предприятий малого и среднего предпринимательства [2, с. 143–150]

содержится в исходном массиве данных [4, с. 50–57].

Для этого найдем L – матрицу собственных векторов корреляционной матрицы предикторов, λ – матрицу собственных чисел. С учетом свойств главных компонент критерий информативности был выбран в виде

$$J_F^{(p)} = \frac{\lambda_1 + \lambda_2 + \dots + \lambda_p}{\lambda_1 + \lambda_2 + \dots + \lambda_p} > 50\%.$$

Данная формула дает основу при принятии решения о том, какое количество последних главных компонент можно изъять из исследования без особого ущерба, редуцировав тем самым размерность анализируемого пространства.

Матрица нагрузок главных компонент A определялась формулой $A = L^T \lambda^{\frac{1}{2}}$, тогда $X = A \cdot F_H$. Коэффициенты матрицы нагрузок одновременно определяют степень тесноты парной линейной связи между главными компонентами и показателями и удельный вес влияния главных компонент на признак x_i . Элементы этой матрицы $|a_{ij}| > 0,6$ свидетельствуют о том, какие признаки x_i связаны с главной компонентой, а значит, как следствие, позволят придать ей экономический смысл.

В результате проведенного комплексного факторного анализа для 35 оценочных показателей было выявлено, что главными компонентами являются 15 финансово-экономических показателей: $x_{18}, x_{22} - x_{35}$. Указанные показатели линейно независимы и содержат 80 % информативности.

В современных условиях неустойчивости и рисков бизнес-среды, на наш взгляд, целесообразно использовать системы (комплексы) качественных и количественных оценочных показателей. Это вызвано тем, что ни один из общеизвестных оценочных показателей не в состоянии однозначно отразить многообразные конечные технические, социально-экономические, финансовые и другие результаты хозяйственной деятельности предприятий [1]. Более того, согласно рекомендациям Basel II качественные факторы оценки финансово-экономического состояния и кредитоспособности должны содержаться в обязательном порядке [6]. Применение только финансовых показателей, как известно, существенно снижает эффективность осуществляемой оценки.

Для достижения высокой результативности осуществления комплексной оценки финансово-экономической деятельности целесообразно применение системы показате-

лей КРІ (Key Performance Indicators) – ключевых показателей эффективности. Расчет КРІ-показателей позволит детерминировать ключевые факторы успеха бизнеса и математически достоверно определить наиболее информативно-весовые измерители в каждой из 9 групп показателей для отслеживания стратегических целей развития конкретного субъекта сферы малого и среднего бизнеса по выделенным направлениям.

Важно отметить, что в российской практике применение КРІ для осуществления комплексной оценки малых и средних предприятий является относительно новым подходом, но весьма перспективным. На наш взгляд, такой подход весьма актуален при осуществлении комплексного анализа и аудита их финансово-экономической и хозяйственной деятельности, в том числе при разработке автоматизированных программных комплексов.

Поэтому мы провели анализ главных компонент по каждому классу факторов в отдельности. В данной части исследования изложены выводы по ключевым показателям первой группы финансово-хозяйственной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в регионе, а именно для оценки отраслевой и региональной специфики. Детальные расчеты и выводы для остальных групп показателей представлены во второй части исследования.

Для анализа группы 1 используем качественные показатели $x_1 - x_5$, которые включают оценку региональных и отраслевых рисков. Для первой группы формируем выборочную корреляционную матрицу (табл. 1).

Таблица 1

Корреляционная матрица оценки региональной и отраслевой специфики предприятий малого и среднего бизнеса

x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
1,00	0,10	0,09	0,05	-0,20
0,10	1,00	-0,04	-0,09	-0,14
0,09	-0,04	1,00	0,21	0,04
0,05	-0,09	0,21	1,00	0,04
-0,20	-0,14	0,04	0,04	1,00

Все коэффициенты этой матрицы имеют коэффициент корреляции меньше 0,2, а инфляционный коэффициент дисперсии (VIF) находится в пределах от 1,0 до 1,5, что свидетельствует об отсутствии мультиколлинеарности. Определитель этой матрицы равен 0,87, следовательно, эта

матрица является положительно определенной и можно найти собственные числа λ_i (табл. 2) и матрицу собственных векторов L (табл. 3) в среде Maple (рис. 2). Вклад главных компонент представлен в табл. 4.

Таблица 2

Собственные числа λ_i матрицы для оценочных показателей отраслевой и региональной специфики

λ_1	λ_2	λ_3	λ_4	λ_5
1,31	1,25	0,88	0,76	0,79

Таблица 3

Матрица собственных векторов оценочных показателей отраслевой и региональной специфики

-0,43	-0,50	0,26	0,55	0,44
-0,53	-0,01	-0,81	0,12	-0,20
0,25	-0,62	-0,33	-0,54	0,40
0,35	-0,57	-0,01	0,31	-0,68
0,59	0,22	-0,40	0,55	0,37

Таблица 4

Расчет главных компонент показателей I класса, в %

f_1	f_2	f_3	f_4	f_5
26,27	25,04	17,63	15,19	15,87

Из анализа табл. 4 следует, что первая главная компонента $f^{(1)}$ исчерпывает 26,27 % исходных признаков, вторая – 25,04 %, третья – 17,63 % исходных признаков. Общий суммарный процент составляет 68,94 %. Поэтому можно снизить размерность с пяти факторов до трех первых главных компонент. Выясним их экономический смысл, для этого рассчитаем матрицу нагрузок (рис. 3).

Звездочкой отмечены элементы $|a_j| > 0,6$, которые следует учитывать при интерпретации главных компонент F_1 и F_2 . Как видно из матрицы нагрузки (рис. 3), по казатель x_4 имеет высокую нагрузку на первую главную компоненту. Следовательно, первой главной компоненте можно придать экономический смысл «экономическая ситуация в регионе за период кредитования заемщика». Показатель x_3 имеет высокую нагрузку на вторую главную компоненту, тогда ее экономический смысл

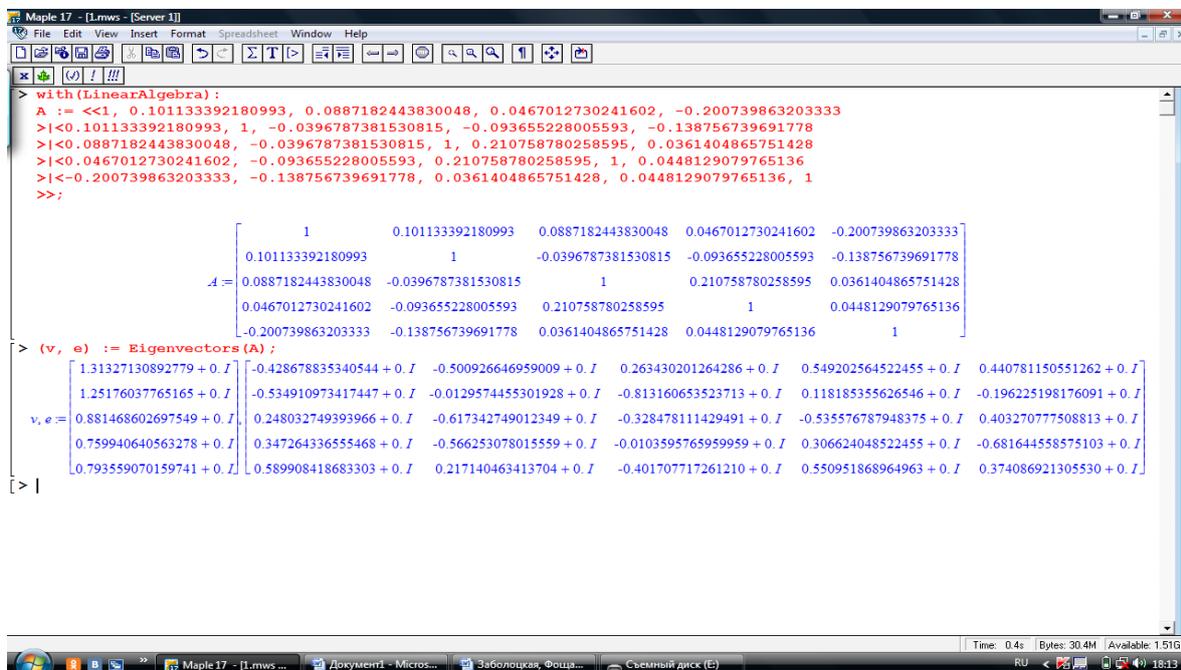


Рис. 2. Собственные числа и вектора в среде Maple для первой группы показателей

L^T	-0,43	-0,53	0,25	0,35	0,59
	-0,50	-0,01	-0,62	-0,57	0,22
	0,26	-0,81	-0,33	-0,01	-0,40
	0,55	0,12	-0,54	0,31	0,55
	0,44	-0,20	0,40	-0,68	0,37
$\lambda^{1,2}$	1,15	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	1,12	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,94	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00	0,87	0,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,88
A	-0,49	-0,60	0,23	0,30	0,55
	-0,57	-0,01	-0,58	-0,49	0,19
	0,30	-0,91*	-0,31	-0,01	-0,36
	0,63*	0,13	-0,50	0,27	0,49
	0,51	-0,22	0,38	-0,59	0,33

Рис. 3. Матрица нагрузок для показателей отраслевой и региональной специфики

«приоритетность развития отрасли за период кредитования заемщика».

Нагрузки показателей x_i на третью главную компоненту незначительны. Это свидетельствует о том, что указанная главная компонента слабо связана с этими показателями; ее влияние на исходные показатели незначительно. В связи с этим в качестве главных компонент возьмем две главные компоненты с общим суммарным процентом 51,31 %.

Таким образом, из 5 независимых качественных показателей 1-й группы только 2 являются ключевыми показателями (КПИ). Они обеспечивают высокую достоверность итоговой (скоринговой) оценки отраслевой и региональной специфики:

x_3 – приоритетность развития отрасли за период кредитования заемщика;

x_4 – экономическая ситуация в регионе за период кредитования заемщика.

Данные качественные КПИ-показатели, как показало исследование, могут быть использованы дополнительно как при осуществлении внутреннего аудита и анализа финансово-хозяйственной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в регионе, так и при формировании автоматизированных систем скоринга с использованием внутренней рейтинговой системы (IRB Approach). При этом важно еще раз отметить, что такой подход рекомендуется Базельским комитетом по банковскому надзору как один из основных [5, 6].

Применение детерминированных КПИ-показателей при формализации автоматизированных скоринг-моделей, базирующихся на новых математических методах, таких как нейронные сети, нечетко-продукционные системы, позволит усовершенствовать методологические подходы к осуществлению комплексной и интегральной оценки кредитоспособности, в том числе для предприятий-заемщиков сферы малого и среднего бизнеса, которые функционируют в условиях турбулентного развития, неопределенности и рисков внешней бизнес-среды региона [6], а также организовать систему оперативного мониторинга в коммерческих банках уровня кредитоспособности заемщика для отслеживания ключевых моментов его деятельности, определяющих способность к возврату ссуды. Интенсивность такого мониторинга должна быть пропорциональна уровню рисков и размеру предоставленных кредитных средств, а также изменяющейся экономической ситуации в экономике региона.

Итак, развитие методологии оценки кредитоспособности, по мнению авторов, должно быть основано на применении новейших математических методов и использовании системы внутренней рейтинговой оценки (IRB), что позволит ускорить переход на международные стандарты бухгалтерской отчетности (МСФО) и облегчит процесс интеграции России в единое экономическое пространство.

Библиографический список

1. *Босчаева З.Н., Коган М.В.* Оценка эффективности деятельности малых предпринимательских структур // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2011. № 2. С. 101–104.
2. *Заболоцкая В.В.* Финансово-кредитное обеспечение деятельности субъектов малого предпринимательства в России и за рубежом. Краснодар, 2013.
3. *Заболоцкая В.В.* Методология оценки кредитоспособности субъектов малого предпринимательства на основе теории нечетких множеств // Экономика и предпринимательство. 2015. № 8-1 (61-1). С. 1042–1051.
4. *Калайдин Е.Н., Подгорнов В.В., Фоцан Г.И.* Методы прикладной статистики в задачах моделирования социально-экономических систем: учебное пособие. Кубанский госуниверситет. Краснодар, 2002. – 138 с.
5. *Шаталова Е.П., Шаталов А.Н.* Кредитоспособность и кредитный риск в банковском риск-менеджменте // Финансы и кредит. 2010. № 17. С. 46–53.
6. Capital Requirements Directive IV Framework Internal Ratings Based Approach to Credit Risk in the Banking Book. Allen & Overy Client Briefing Paper 4. London, 2014, January.

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ РФ

*М.Е. ЛИСТОПАД, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: mlistopad@inbox.ru*

*М.В. МАХОВ, аспирант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: maksim-mahov@mail.ru*

Аннотация

В статье охарактеризованы основные типы угроз экономической безопасности телекоммуникационных компаний России, также дана классификация угроз и выявлены наиболее существенные классы угроз на современном этапе.

Ключевые слова: телекоммуникационная компания, угроза экономической безопасности, современные технологии.

Проблема обеспечения защиты экономических интересов предприятия в современном мире все больше актуализируется, но ей уделяется недостаточно внимания со стороны руководства предприятий. В условиях современной рыночной экономики, несовершенства законодательства, роста частного предпринимательства, усиления внешних экономических угроз крайне важной проблемой экономической науки становится проблема обеспечения экономической безопасности.

Особое значение проблема обеспечения экономической безопасности имеет для предприятий телекоммуникационной отрасли, так как данная отрасль является одной из важнейших при обеспечении не только экономической, но и национальной безопасности государства. Кроме того, в соответствии с прогнозом экспертов, с 1985 г. и предположительно до 2018 г. длится 5-й цикл Кондратьева [2]. Одним из важнейших драйверов развития всей мировой экономики в этот период является развитие телекоммуникационной отрасли.

В современной научной литературе существует два подхода к определению экономической безопасности предприятия. Авторы, использующие первый подход

(Е.А. Олейников, В.К. Сенчагов, А.В. Ломовцева, Т.В. Трофимова и др.), используют понятие угрозы и защищенности от неё [1, 4, 9]. Представители второго подхода (Н.В. Матвеев, А.А. Беспалько, В.П. Мак-Мак и др.) избегают употребления понятия угрозы при определении безопасности, а используют управленческие или экономические понятия: функционирование, эффективность, достижение цели, развитие [5, 6, 7]. Также существуют авторские определения, которые объединяют или смешивают оба подхода.

Обеспечение экономической безопасности предприятия телекоммуникационной отрасли в целях максимальной эффективности должно основываться на ряде принципов (рис. 1). Раскроем содержание каждого принципа.

1. Принцип законности. Вся деятельность телекоммуникационного предприятия, включая её службу безопасности, должна носить полностью законный характер. В противном случае процесс обеспечения экономической безопасности может быть нарушен по вине самого предприятия. Среди негативных последствий могут быть различного рода санкции от правоохранительных органов, привлечение предприятия в качестве ответчика в суде.

2. Принцип экономической целесообразности. Необходима организация защиты только тех объектов телекоммуникационного предприятия, на защиту которых расходы меньше, чем возможные потери от реализации угроз данным объектам. Также необходимо учитывать финансовые возможности телекоммуникационной компании по обеспечению экономической безопасности.

3. Принцип законности. Вся деятельность телекоммуникационного предприятия, включая её службу безопасности, должна носить

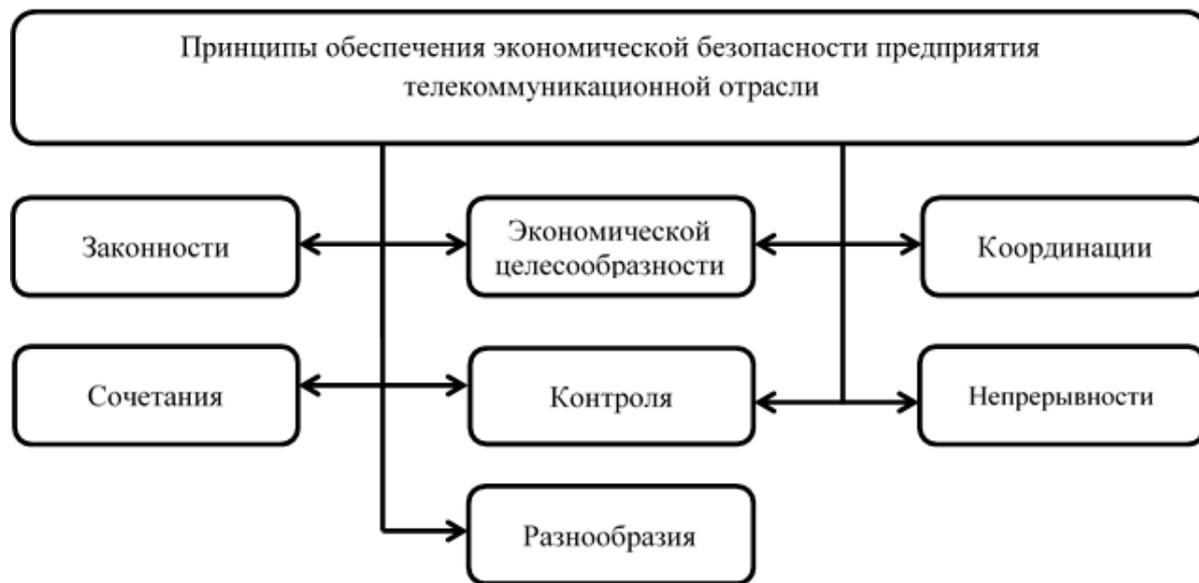


Рис. 1. Принципы обеспечения экономической безопасности предприятия телекоммуникационной отрасли

полностью законный характер. В противном случае процесс обеспечения экономической безопасности может быть нарушен по вине самого предприятия. Возможны негативные последствия – различного рода санкции от правоохранительных органов, привлечение предприятия в качестве ответчика в суде.

4. Принцип экономической целесообразности. Необходима организация защиты только тех объектов телекоммуникационного предприятия, на защиту которых расходы меньше, чем возможные потери от реализации угроз данным объектам. Также необходимо учитывать финансовые возможности телекоммуникационной компании по обеспечению экономической безопасности.

5. Сочетания. Для обеспечения экономической безопасности телекоммуникационной компании должны совместно использоваться превентивные и реактивные меры. Превентивные – это меры предупредительного характера, которые позволяют не допустить возникновения или реализации угрозы экономической безопасности.

6. Реактивные – это меры, предпринимающиеся при возникновении реальных угроз или же необходимости минимизации их отрицательных последствий.

7. Принцип непрерывности. Работа системы обеспечения экономической безопасности телекоммуникационного предприятия должна осуществляться постоянно.

8. Принцип разнообразия. Выбор способов преодоления возникших угроз экономической безопасности телекоммуникационной компа-

нии зависит от их характера и уровня тяжести последствий ее реализации.

9. Координация. Для достижения поставленных целей необходимо постоянно согласовывать деятельность различных подразделений службы безопасности телекоммуникационной компании, самой компании и сочетать организационные, экономико-правовые и прочие способы защиты.

10. Принцип контроля. Система обеспечения экономической безопасности телекоммуникационного предприятия должна быть полностью подконтрольна его руководителям. Это необходимо по двум причинам: для устранения вероятности того, что система безопасности превратится в замкнутое образование, которое ориентировано на решение своих узких задач без учета интересов компании в целом, и для оценки эффективности деятельности системы безопасности и ее возможного совершенствования.

Понятие угрозы является важнейшим при определении понятия «экономическая безопасность». В большинстве определений экономической безопасности термин «угроза» так или иначе присутствует. С точки зрения теории систем, угроза является постоянно существующей объективной реальностью, которая потенциально направлена на нарушение свойств системы, при этом её уровень опасности не зависит от усилий, предпринимаемых для обеспечения безопасности.

Для того чтобы охарактеризовать состояние объекта воздействия угроз, исходя из подверженности данному воздействию, ис-

пользуют понятие «уязвимость». Уязвимость объекта и опасность угрозы тесно взаимосвязаны. Например, если опасность конкретной угрозы для конкретного объекта отражает его уязвимость перед ней, одновременно с этим уязвимость конкретного объекта перед конкретной угрозой отражает ее опасность для него.

Таким образом, под угрозой для экономической безопасности компании телекоммуникационного сектора понимают сложившиеся экономические и/или иные условия, факторы в экономической и иных сферах деятельности общества, способные напрямую или косвенно оказывать отрицательное воздействие на экономическую безопасность компании телекоммуникационного сектора в настоящем или будущем времени.

Для раскрытия содержания угроз экономической безопасности предприятий телекоммуникационного сектора данные угрозы необходимо классифицировать. Особый интерес при классификации угроз экономической безопасности представляют классификации М. Королева и А. Соловьева [3, 8]. На основе данных классификаций выделено восемь основных видов угроз экономической безопасности предприятия телекоммуникационного сектора (рис. 2).

Рассмотрим указанные типы угроз подробно. Кадровые угрозы связаны с уходом ценных сотрудников телекоммуникационного предприятия к конкурентам, учащением

несчастных случаев на производстве или случаев заболеваний работников, деградацией их профессиональных навыков. Среди этого типа угроз наиболее явные – физические и моральные страдания работников компании. Данные угрозы персоналу, однако, связаны с крупными экономическими издержками, так как уходят ценные сотрудники, возникают затраты на возмещение работникам или членам их семей причиненного им морального и материального ущерба. Кроме того, кадровые угрозы включают скрытые процессы – снижение уровня знаний, деградацию способностей сотрудников компании. Для преодоления подобных угроз используются различные профилактические меры, такие как инструктаж, повышение квалификации, самообразование, конференции для обмена опытом и т.п.

Технологические угрозы являются угрозами возникновения аварий и сбоев в работе оборудования и сооружений связи. Угрозы материальным ценностям и технике проявляются в виде кражи, повреждения сооружений связи или иного недвижимого имущества и т.п. Данная категория угроз наносит наиболее значительный урон экономической безопасности телекоммуникационного предприятия.

Материальные угрозы предполагают количественное и качественное соответствие материальных ресурсов телекоммуникационной компании её потребностям.

Институциональные угрозы – угрозы, связанные с выполнением контрактов теле-

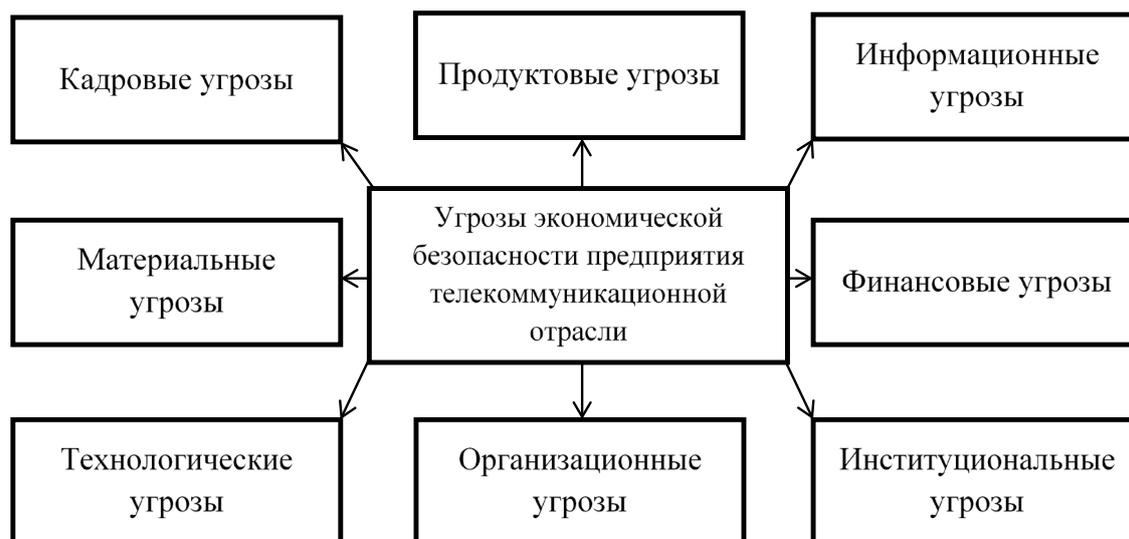


Рис. 2. Угрозы экономической безопасности предприятия телекоммуникационной отрасли

коммуникационного предприятия, институциональных требований среды, нормальным ходом бизнес-процессов.

Информационные угрозы – угрозы утечки специфических и ценных для компании телекоммуникационного сектора данных – отчетов по НИОКР, ноу-хау, технологической и конструкторской документации и т.п.

Продуктовые угрозы – угрозы качеству предоставляемых услуг связи.

Финансовые угрозы – угрозы своевременности погашения кредитов и денежных расчетов, т.е. нормальному финансовому обеспечению бизнес-процессов телекоммуникационной компании.

Организационные угрозы – угрозы эффективной координации действий телекоммуникационной компании и ее партнеров в рамках системы разделения труда.

На основании приведенной выше классификации можно сделать вывод об обширном масштабе деятельности, которую необходимо проводить для обеспечения экономической безопасности компании телекоммуникационного сектора. Обобщив данную классификацию, можно выделить две основные группы угроз экономической безопасности телекоммуникационной компании.

1. Угрозы собственности предприятия телекоммуникационной отрасли. К данной группе относятся угрозы, связанные с покушением или нанесением ущерба материальным и интеллектуальным активам предприятия телекоммуникационной отрасли.

2. Угрозы нарушения экономической деятельности предприятия телекоммуникационной отрасли. К данной группе угроз относят: несоблюдение законодательства, невыполнение договорных обязательств, увеличение дебиторской задолженности, принятие ошибочных управленческих решений, снижение квалификации работников и т. п.

В настоящее время основными угрозами для предприятий телекоммуникационной отрасли являются конкурентные, экономические, правовые, политические и кадровые угрозы. Часть из этих угроз оказывают влия-

ние на все отрасли экономики России (финансовые риски, нестабильная экономическая и политическая обстановка, демографическая яма и т.п.). К специфическим угрозам, т.е. тем, которые характерны именно для предприятий телекоммуникационного сектора, можно отнести угрозы перенасыщения рынка, обострения конкуренции со стороны как традиционных, так и новых операторов связи в связи с решениями органов государственной власти и появлением новых технологий.

Библиографический список

1. Гапоненко В.Ф., Беспалько А.Л., Власков А.С. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. М., 2007. С. 12.
2. Гринин Л.Е. Кондратьевские волны, технологические уклады и теория производственных революций // Кондратьевские волны. Аспекты и перспективы / отв. ред. А.А. Акаев [и др.]. Волгоград, 2012. С. 222–262.
3. Королев М. Классификация угроз и направлений защиты фирмы // Хранитель. 2008. №7. С. 21–24.
4. Ломовцева А.В., Трофимова Т.В. Инновационная активность и формирование экономической безопасности предприятий // Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Н. Новгород, 2013.
5. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия. М, 2003.
6. Матвеев Н.В. Экономическая безопасность предприятия: дис. ... канд. экон. наук. М., 1999.
7. Олейников Е.А. Экономическая и национальная безопасность. М., 2005.
8. Соловьев А.И. Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта // Конфидент. 2002. №3. С. 46–50.
9. Экономическая безопасность России. Общий курс / под ред. В.К. Сенчагова. М., 2005.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА МЕТОДОВ СРЕДНЕСРОЧНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УРОЖАЙНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР

*М.С. ТЕЛЮК, ассистент кафедры теории и социально-экономической статистики,
РЭУ им. Г.В. Плеханова
email: myfranker@gmail.com*

Аннотация

Статья посвящена сравнительной оценке двух наиболее распространенных методов прогнозирования показателей урожайности сельскохозяйственных культур: авторегрессионных моделей – скользящего среднего и множественных линейных регрессий. Автор сравнивает данные методы исходя из качества прогноза на среднесрочную перспективу урожайности сельскохозяйственных культур.

Ключевые слова: урожайность, авторегрессионные модели, множественная линейная регрессия, прогнозирование, скользящее среднее.

Урожай и урожайность – важнейшие результативные показатели растениеводства и сельскохозяйственного производства в целом. Уровень урожайности отражает воздействие экономических и природных условий, в которых осуществляется сельскохозяйственное производство. Установление точных размеров урожайности различных сельскохозяйственных культур возможно только после завершения уборки и оприходования всей полученной продукции. Однако в большинстве случаев сведения об урожае необходимы намного раньше полного созревания сельскохозяйственных культур и начала их уборки. Например, для определения валовых сборов сельскохозяйственных культур в перспективном периоде в Центральном федеральном округе (ЦФО), на основе чего рассчитывается самообеспеченность федерального округа по основным культурам растениеводства на среднесрочный период. Поэтому определение ожидаемых (прогнозных) размеров уро-

жая и урожайности необходимо для принятия управленческих решений [1, 11].

В научной литературе имеется множество методов прогнозирования урожайности сельскохозяйственных культур:

- методы экспоненциального сглаживания и экстраполяции;
- модели прогнозирования – авторегрессионные с интегрированным скользящим средним (ARIMA);
- модели сингулярно-спектрального анализа (SSA);
- модели на основе дистанционных и метеорологических наблюдений и др. [2, 3, 5–10].

Однако в большинстве исследований прогнозирование проводилось без учёта материально-технического оснащения сельскохозяйственного производства, несмотря на то что ориентировочные данные о материально-техническом оснащении при прогнозных значениях урожайности упрощают принятие управленческих решений. В данной работе автор стремится восполнить этот пробел.

Далее в работе будут рассмотрены два метода прогнозирования урожайности:

- 1) множественная линейная регрессия с учётом материально-технического оснащения;
- 2) модель авторегрессии – скользящего среднего.

Целью исследования является выбор наилучшего, т.е. дающего наиболее достоверные результаты, метода прогнозирования урожайности на среднесрочную перспективу по ЦФО.

Исходные данные. Построение моделей производилось на основе данных ЦФО за 1996–2015 гг. Модели строились на основе 1996–2011 гг. (обучающая выборка), а 2012–2015 гг. (тестовая выборка) использовались

Сравнительная оценка методов среднесрочного прогнозирования...

для оценки качества построенных моделей. Значения урожайности рассматриваются по хозяйствам всех категорий. Данные были взяты из системы ЕМИСС¹ за весь доступный период с 1996–2015 гг. по пяти основным сельскохозяйственным культурам, выращиваемым на территории ЦФО (рис. 1).

Методы среднесрочного прогнозирования урожайности. В работе автор рассматривает два наиболее известных метода прогнозирования урожайности для среднесрочного периода (обзор данных методов):

– авторегрессионные модели – скользящего среднего;

– множественная линейная регрессия.

При построении авторегрессионных моделей – скользящего среднего использовались только временные ряды урожайности сельскохозяйственных культур. Методом перебора модель выбиралась из следующего списка [4]:

– «AR» – авторегрессионная модель;

– «MA» – модель скользящего среднего;

– «ARMA» – модель авторегрессии – скользящего среднего;

– «ARIMA» – интегрированная модель авторегрессии – скользящего среднего;

– «SARIMA» – сезонная модель авторегрессии – скользящего среднего;

– «SARIMA» – сезонная интегрированная модель авторегрессии – скользящего среднего;

– «ARCH» – авторегрессионная условная гетероскедастичная модель;

– «GARCH» – обобщённая авторегрессионная условная гетероскедастичная модель.

Переобучение модели является одной из основных проблем, с которыми приходится сталкиваться при её построении на основе коэффициента детерминации. Вследствие этого построение модели основывалось на критерии AIC (информационный критерий Акаике). Данный критерий был выбран потому, что он, в отличие от других (BIC, SBC), содержит функцию штрафа, линейно зависящую от числа параметров. Штраф за каждый последующий добавленный параметр в модель критерий AIC оценивает в равной мере. Поэтому данный критерий был использован для оценки качества модели, чтобы штрафы всех параметров были соразмерны. Качество модели определяется меньшим значением критерия AIC [5].

Все расчёты в данной работе произведены в среде Wolfram Research, Inc., Mathematica, Version 10.2, Champaign, IL (2015).

Построение моделей. Результаты полученных моделей представлены в табл. 1.

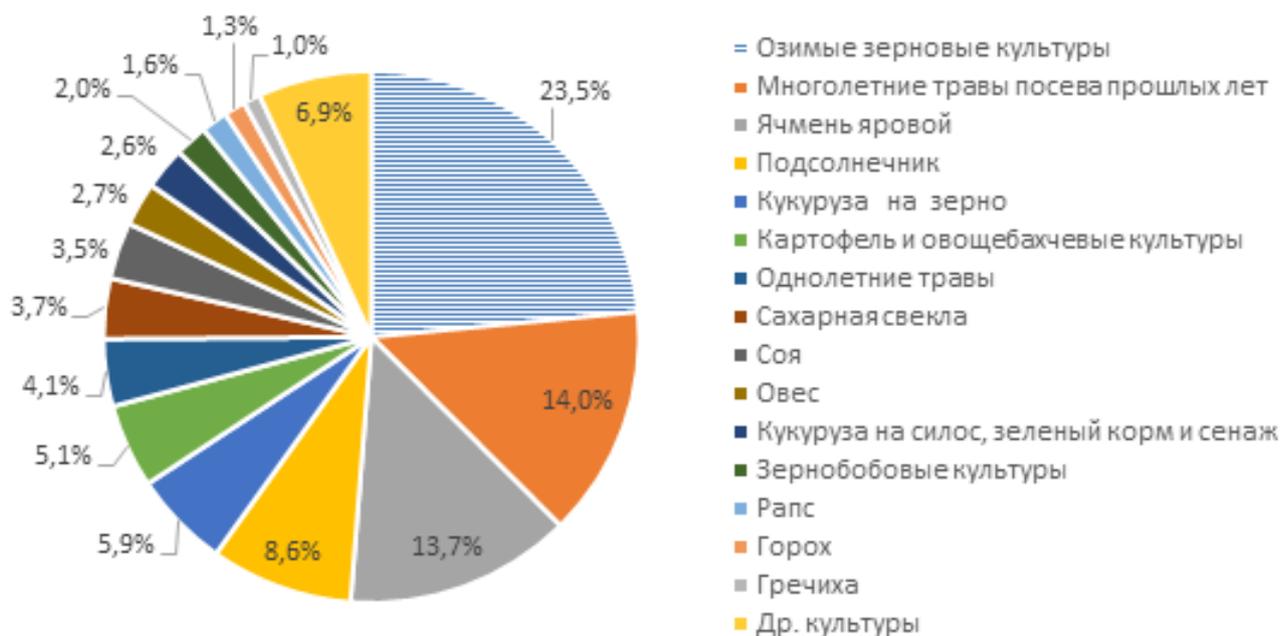


Рис. 1. Структура посевной площади сельскохозяйственной культур в ЦФО (источник: Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>)

¹ Единая межведомственная информационно-статистическая система. URL: <http://www.fedstat.ru>.

Таблица 1

Результаты построенных авторегрессионных моделей

№ с/х культуры	Модель	AIC
1	ARIMA [2, 1, 1]	54,3297
2	MA [0]	5,15336
3	ARIMA [2, 1, 2]	56,3508
4	ARIMA [1, 1, 1]	38,8514
5	MA [0]	84,7006

Стоит отметить, что для некоторых сельскохозяйственных культур модель упростилась до скользящей средней нулевого порядка. Для удостоверения, что это не ошибка, рассмотрим список из 10 лучших кандидатов для многолетних трав посева прошлых лет (табл. 2).

Таблица 2

Кандидаты моделей для многолетних трав посева прошлых лет

№	Кандидаты	AIC
1	MA[0]	5,1534
2	MA[1]	6,9918
3	AR[1]	7,0346
4	ARMA[1,1]	9,1146
5	ARIMA[0,1,1]	11,6092
6	ARIMA[0,1,2]	12,6210
7	ARIMA[1,1,1]	13,0257
8	ARIMA[1,1,0]	13,2571
9	ARIMA[0,1,0]	14,4788
10	ARIMA[1,1,2]	14,7771

Источник: авторские расчёты

Далее приведены результативные данные при использовании других критериев к построению авторегрессионных моделей – скользящего среднего (см. ниже).

Выбор факторных признаков при построении многомерных линейных регрессий урожайности основывался на следующих показателях:

x1 – число Вольфа;

x2 – внесение сельскохозяйственными организациями калийных удобрений в пересчё-

те на 100% питательных веществ на 1 га посева, кг;

x3 – внесение сельскохозяйственными организациями азотных удобрений в пересчёте на 100% питательных веществ на 1 га посева, кг;

x4 – внесение сельскохозяйственными организациями органических удобрений на 1 га посева, т;

x5 – внесение сельскохозяйственными организациями фосфорных удобрений в пересчёте на 100% питательных веществ на 1 га посева, кг;

x6 – бороны, шт. на га;

x7 – грабли тракторные, шт. на га;

x8 – жатки валковые, шт. на га;

x9 – косилки, шт. на га;

x10 – культиваторы, шт. на га;

x11 – опрыскиватели и опыливатели тракторные, шт. на га;

x12 – плуги, шт. на га;

x13 – пресс-подборщики, шт. на га;

x14 – протравливатели семян, шт. на га;

x15 – разбрасыватели твёрдых минеральных удобрений, шт. на га;

x16 – сеялки, шт. на га;

x17 – тракторные прицепы, шт. на га;

x18 – тракторы, шт. на га;

x19 – комбайны зерноуборочные, шт. на га;

x20 – комбайны картофелеуборочные, шт. на га;

x21 – комбайны кормоуборочные, шт. на га;

x22 – комбайны кукурузоуборочные, шт. на га;

x23 – комбайны льноуборочные, шт. на га;

x24 – свеклоуборочные машины (без ботвоуборочных), шт. на га;

x25 – машины для внесения в почву органических удобрений, шт. на га.

В качестве основного фактора, характеризующего природно-климатические условия возделывания сельскохозяйственной культуры, представлена солнечная активность, которая измеряется числом Вольфа. При прогнозировании урожайности с помощью многомерной линейной регрессии предполагается, что значения факторных признаков заранее известны, так как это данные об имеющемся материально-техническом оснащении сельскохозяйственного производства. Исключение составляет значение числа Вольфа, прогнозное значение которого берётся из прогнозных данных обсерватории¹.

¹ Центр анализа данных по влиянию Солнца (Бельгия). URL: <http://sidc.oma.be>.

Количество параметров (факторов) при построении многомерных регрессий превышает количество значений наблюдений рядов динамики. Поэтому целесообразнее использовать модифицированный (скорректированный) критерий Акаике (AICc) [12] для отбора наилучшей линейной регрессии. Продолжительность ряда динамики, на основе которого производится построение моделей, составляет 16 лет, поэтому более двух факторов в модель не будут включаться для получения корректного результата.

Многомерные линейные регрессии строились методом перебора всех возможных одно- и двухфакторных линейных регрессий. Наилучшей считалась, модель, имеющая наименьшее значение критерия AICc.

Основные показатели, характеризующие отобранные регрессии по пяти основным сельскохозяйственным культурам, выращиваемым в ЦФО, представлены в табл. 3.

Полученное уравнение регрессии можно считать в целом статистически значимым с вероятностью 95%, так как наблюдаемое значение F-критерия Фишера выше критического. Факторы, не имеющие содержательного смысла в характеристике урожайности сельскохозяйственной культуры, убирались автоматически как наименее влияющие на результативный признак. В качестве факторных признаков в большинстве своём выступают данные о технической вооружённости сельхозпроизводства. По некоторым культурам видно малое значение коэффициента детерминации. К примеру, урожайность «кукурузы на зерно» объясняется зависимостью от фактора «x1 – жатки валковые, шт. на га» всего на 45%.

Сравнение прогнозных значений. Для получения более достоверных данных по ка-

честву прогноза указанные методы были применены ко всем сельскохозяйственным культурам, по которым имеются данные с 1996–2015 гг. в ЕМИСС. Результаты прогнозирования значений урожайности двумя методами по всем 27 сельскохозяйственным культурам¹ в сравнении с тестовой выборкой представлены на рис. 2.

Прогнозные значения модели за 2012–2014 гг. изображены на оси абсцисс, а на оси ординат – фактические значения за аналогичный период. Если прогнозное значение модели совпадает с фактическим, точечное значение должно находиться на биссектрисе $x = y$, т.е. на линии идеальных значений. Чем ближе значение к прямой $x = y$, тем более качественно модель даёт прогнозные результаты. Из рис. 2 видно, что наиболее точные результаты дают авторегрессионные модели – скользящего среднего по сравнению с множественной линейной регрессией. Для более наглядных результатов были рассчитаны среднеквадратические значения ошибок моделей на тестовой выборке, на основе которых было рассчитано среднее значение коэффициента вариации по всем сельскохозяйственным культурам:

$$\bar{v} = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{\sigma}{\bar{y}_i}}{n},$$

где σ – среднеквадратическое отклонение ошибки по тестовой выборке; \bar{y}_i – среднее значение урожайности сельскохозяйственной культуры за весь рассматриваемый период; n – число сельскохозяйственных культур (в данном случае 27).

В табл. 4 представлены значения среднеквадратических ошибок при использовании следующих критериев:

Таблица 3

Результаты построения множественных линейных регрессий

№ С/Х культуры	Факторы, включённые в модель	R ²	AICc	F
1	19,9582 – 175871 x7 + 122847 x9	0,718733	88,7713	16,7814
2	20,7711 – 139809 x7 + 94678,7 x9	0,510561	101,544	4,48654
3	9,67058 + 3513,55 x17 – 19224,2 x7	0,496347	47,2219	12,7194
4	17,82 – 1787,31 x17	0,579314	77,2452	16,865
5	43,9504 – 25536,3 x8	0,450054	124,54	11,4571

1 По всем культурам, представленным в ЕМИСС с 1996 г. URL: <https://www.fedstat.ru>.

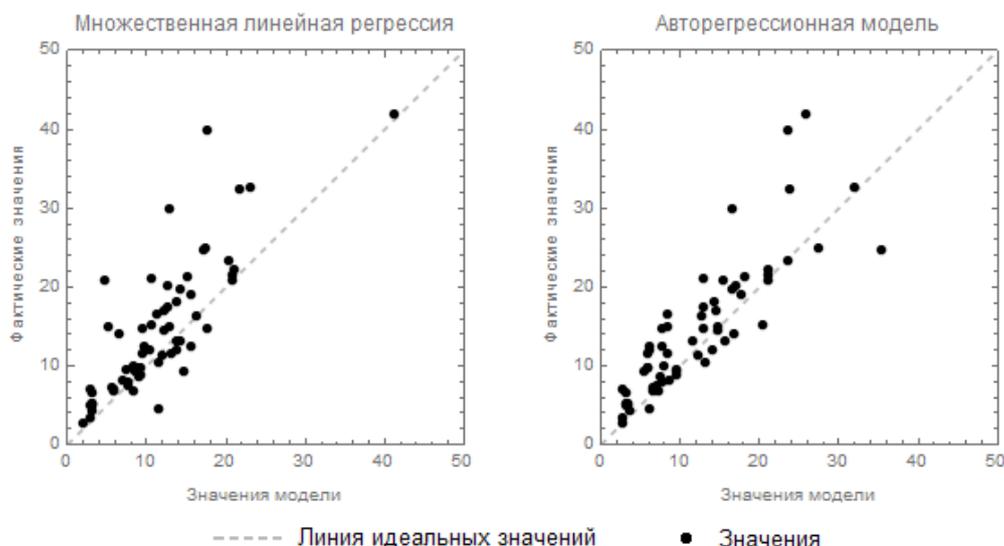


Рис. 2. Сравнение результатов прогноза с тестовой выборкой (2 метода)

Таблица 4

Среднее значение коэффициента вариации ошибки модели при разных критериях

Модель	AIC	AICc	BIC	SBC
Авторегрессионные модели – скользящего среднего	0,421628	0,50822	$2,27784 \times 10^{22}$	0,476775
Множественная линейная регрессия	0,467078	0,445283	0,45454	0,612057

1) AIC – информационный критерий Акаике;

2) AICc – скорректированный критерий Акаике;

3) BIC – Байесовский информационный критерий;

4) SBC – Байесовский критерий Шварца.

Выбранные критерии в построенных моделях дают наименьшую ошибку в тестовой выборке, что свидетельствует о правильности выбранных критериев.

В итоге стоит отметить, что авторегрессионные модели – скользящего среднего дают наименьшее среднее значение коэффициента вариации ошибки на тестовой выборке по всем рассмотренным сельскохозяйственным культурам.

Итак, в работе были рассмотрены два метода прогнозирования урожайности на среднесрочную перспективу. Был выбран наилучший метод, дающий наименьшую относительную ошибку при прогнозировании на среднесрочную перспективу на уровне ЦФО.

Авторегрессионные модели – скользящего среднего, построенные на основе данных материально-технического оснащения, де-

монстрируют более качественные результаты по сравнению с множественной линейной регрессией. Стоит отметить, что это утверждение верно только при прогнозировании на среднесрочную перспективу и на макроуровне (т.е. с использованием данных на уровне федерального округа). Но это не свидетельствует о малоприменимости множественной регрессии при прогнозировании урожайности на макроуровне. Такие результаты были получены, по мнению автора, из-за короткого известного временного ряда урожайности, имеющегося в базе данных ЕМИСС, вследствие чего не удалось построить более качественные множественные регрессии и достаточно достоверно оценить влияние материально-технического оснащения на урожайность сельскохозяйственных культур.

Библиографический список

1. Афанасьев В.Н., Маркова А.И. Статистика сельского хозяйства: учеб. пособие. М., 2003.
2. Горбачев И.В., Панова Т.В., Панов М.В. Прогнозирование урожайности зерновых и зернобобовых культур в хозяйствах ЦФО РФ

до 2020 года // Вестник Брянской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 2. С. 43–46.

3. *Иванов П.В., Ткаченко И.В.* Экономико-математическое моделирование в АПК. Ростов н/Д, 2013.

4. *Канторович Г.Г.* Лекции по курсу «Анализ временных рядов» // Экономический журнал ВШЭ. 2002. №1–4, 2003. №1.

5. *Низомов С.С.* Применение методов корреляционно-регрессионного и кластерного анализа при прогнозировании урожайности зерновых культур // Гуманитарные и социальные науки. 2014. № 2. С. 768–772.

6. *Низомов С.С.* Применение методов статистического моделирования при прогнозировании урожайности зерновых культур // Вестник БГАУ. 2014. №2. С. 132–135.

7. *Петрова И.Ф., Свешникова И.В., Малых Н.И.* Прогнозирование развития и размещения зернового хозяйства в стране // Экономика сельского хозяйства России. 2015. № 5. С. 68–73.

8. *Семин Е.А.* Совершенствование способов прогнозирования урожайности зерновых

культур: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Воронеж, 2015.

9. *Симоненко Е.И.* Методология среднесрочного и долгосрочного прогнозирования урожайности и валового сбора зерновых культур // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 9. С. 182–184.

10. *Тихонов В.Е., Неверов А.А.* Долгосрочное прогнозирование урожайности полевых культур на основе планетно-солнечно-земных связей в степном Предуралье // Бюллетень Оренбургского научного центра УрО РАН. 2014. № 4. С. 1–14.

11. *Ткаченко И.В., Ткаченко Н.И.* Экономико-стохастическое моделирование как аппарат системного подхода к управлению сельскохозяйственными предприятиями // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. 2014. № 2(31). С. 109–116.

12. *Burnham K.P., Anderson D.R.* Multimodel inference: understanding AIC and BIC in Model Selection // Sociological Methods & Research. 2004. Vol. 33, pp. 261–304.

ЭКОНОМИКА РЕГИОНАЛЬНОЙ НАУКИ И ЕЕ РОЛЬ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ

Л. А. ВОРОНИНА, доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет e-mail: labvectorplus@gmail.com

И. Д. ЗОЛОТАРЕВА, кандидат исторических наук, профессор, зав. аспирантурой, Южный институт менеджмента e-mail: zolotarid@mail.ru

Аннотация

В настоящей статье рассматриваются проблемы и перспективы развития региональной науки с точки зрения эффективности научных исследований, что требует повышения качества научных исследований, развития преемственности научных школ и увеличения выгод от коммерциализации научного знания за счет интеграции партнерских отношений научно-исследовательских организаций и научных коллективов вузов с субъектами формирующегося рынка инноваций.

Ключевые слова: экономика науки, регион, интеграция партнерских отношений, научная деятельность, коммерциализация научных результатов, инновационные приоритеты.

Современное развитие национального хозяйства располагает значительным потенциалом научной деятельности для перехода на инновационный путь развития и сохранения темпов устойчивого роста. В условиях кризиса и снижения цен на нефть значимость науки и научной деятельности как источника инновационного развития резко возрастает. В связи с этим на первый план в экономическом развитии выходит экономика науки. В стратегическом планировании и структурной перестройке макроэкономических пропорций научные знания становятся важнейшим ресурсом повышения конкурентоспособности как страны в целом, так и ее регионов с отдельно взятыми экономическими агентами.

Научная деятельность в регионе имеет свои особенности. Она опирается на потенциал научных школ и вновь созданных научных знаний, благодаря которым формируется научный результат, имеющий как фундаментальный, так и прикладной характер и не

всегда оказывающий влияние на инновационный рост региона.

Экономика региональной науки опирается на основные базовые категории научной деятельности [1]:

– для реализации процесса инновационного воспроизводства, базирующегося на факторах инновационного развития, необходимо использовать научный потенциал региональной научной деятельности, на формирование которого влияет система партнерских отношений региональных научных школ и организаций с российскими и зарубежными исследователями;

– высокий уровень вероятностного и творческого процесса научной деятельности влияет на его результат, который может быть воплощен в рыночном наукоемком товаре, что требует особого подхода к определению системы показателей эффективности науки;

– важнейшим ресурсом для коммерциализации научных исследований региональных научных школ, коллективов и организаций является продажа научного результата через патентование или лицензирование, либо путем заимствования отдельных результатов из открытых информационных источников со ссылкой на них, без нарушения авторского права;

– развитие региональной науки в прикладном ее значении измеряется степенью коммерциализации результатов научной деятельности, готовностью рыночных агентов приобрести и потребить научный результат в той или иной форме;

– научное знание может воспроизвести новое знание как на стыке разных научных школ и направлений, так и при использовании его в прикладных и фундаментальных исследованиях одного направления, что имеет вероятностный характер и не всегда прямо зависит от уровня материального и финансового обеспечения.

Под влиянием развития региональной научной деятельности претерпевает изменение и сам процесс воспроизводства знаний. Современной региональной научной деятельности присущи следующие особенности:

- региональная наука пока еще не стала основой развития инновационного производства в регионе, так как осуществляется слабое взаимодействие научных организаций с производственными компаниями региона, потому что последние осуществляют свою инновационную деятельность, как правило, на зарубежном оборудовании и при использовании патентов других научных организаций, региональная наука воспроизводит научные результаты только для себя самой, поэтому реальный бизнес очень слабо мотивирован для финансирования региональной науки;
- научная деятельность в регионе слабо связана со стратегическими приоритетами

развития региона, что является базисом для перехода на инновационный этап развития региональной экономики в целом;

– региональная наука имеет несколько источников финансирования, при этом бюджетное финансирование приоритетно в прорывных направлениях научной деятельности и для развития фундаментальной науки, а финансирование организаций предпринимательского сектора преобладает в прикладной науке с высоким процентом коммерциализации ее результатов. Что касается венчурного финансирования, то оно присуще рисковому стартапам с высоким уровнем рентабельности на стадии их тиражирования.

Реальное положение в области сформировавшейся системы многоканального финансирования науки в Краснодарском крае иллюстрирует рис.1.

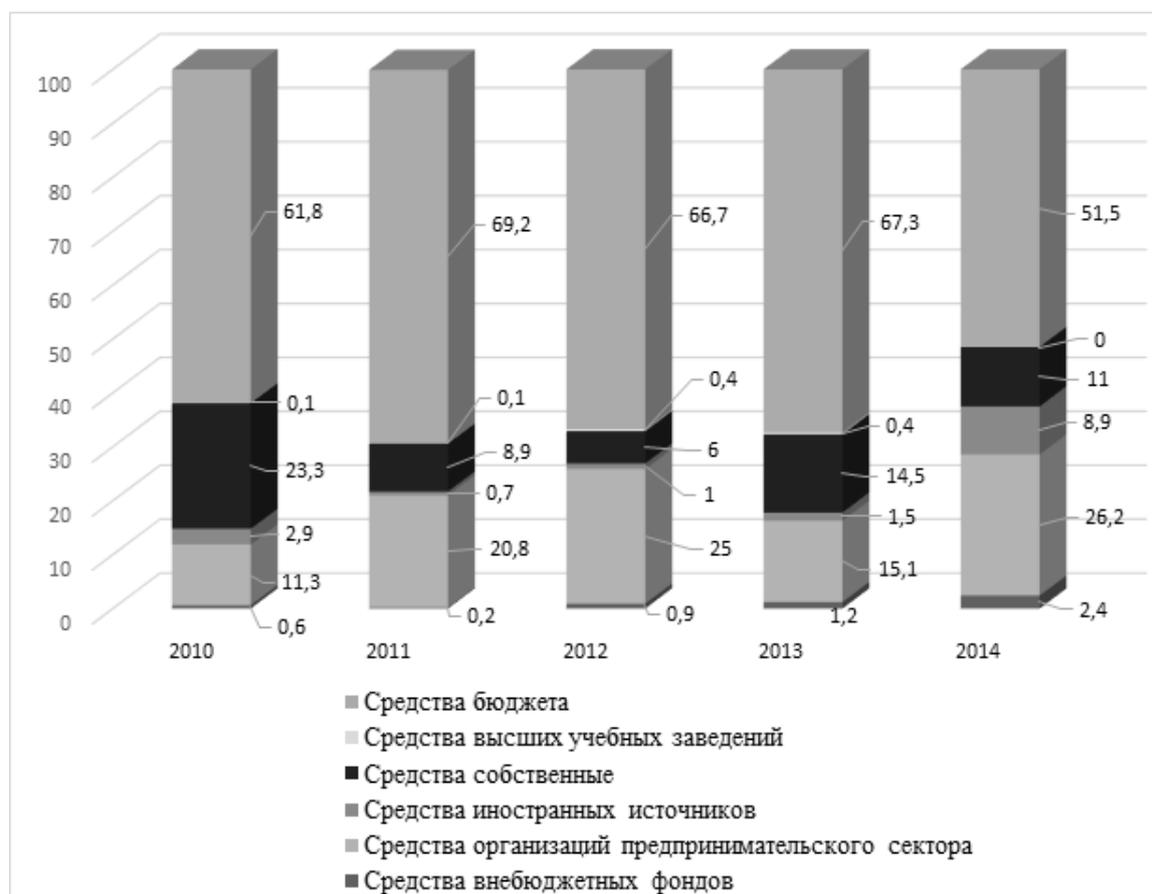


Рис. 1. Динамика структуры внутренних затрат на научные исследования и разработки по источникам финансирования в Краснодарском крае в 2010–2014 гг.¹, % [4, С. 29].

¹ Включая бюджетные ассигнования на содержание вузов (2010 г. – 0,8%, 2011 г. – 0,2%, 2012 г. – 0,2%, 2013 г. – 0%, 2014 г. – 0,2%) и средства организаций государственного сектора ((2010 г. – 1,1%, 2011 г. – 0,9%, 2012 г. – 3,8%, 2013 г. – 0,8%, 2014 г. – 0,5%).

Динамика структуры источников финансирования показывает, что стратегически важным в Краснодарском крае для финансирования науки являются средства федерального бюджета, которые имеют тенденцию к сокращению с 61,8% в 2010 г. до 51,5% в 2014 г. в общей структуре финансовых источников, при этом, увеличивается доля средств организаций предпринимательского сектора с 11,3% в 2010 г. до 26,2% в 2014 г. Высшие учебные заведения финансируют науку весьма слабо – в 2010–2011 гг. этот источник в структуре финансовых ресурсов составлял всего лишь 0,1%, в 2012–2014 гг. он увеличился до 0,4%. Высшие учебные заведения, как правило, софинансируют выигранные гранты из научных фондов и целевые ведомственные программы с использованием уже имеющихся в высших учебных заведениях материальных и нематериальных активов без закупки новых, а также с использованием реальных собственных денежных средств от коммерциализации научных результатов в вузовских технопарках и бизнес-инкубаторах (например, с использованием патентов, оборудования центров коллективного пользования, программ ЭВМ и пр.). Собственные средства научных организаций и учреждений имеют тенденцию к снижению с 23,3% в 2010 г. до 11,0% в 2014 году. Что касается средств из иностранных источников, то несмотря на экономические санкции их доля увеличилась в общей структуре финансовых ресурсов с 2,9% в 2010 г. до 8,9% в 2014 г. Весьма скромный удельный вес в структуре финансирования науки имеют внебюджетные фонды, однако наблюдается их рост с 0,6% в 2010 г. до 2,4% в 2014 г. Анализ рис. 1 свидетельствует о приоритетном бюджетном финансировании науки до сегодняшнего дня с тенденцией его снижения при возрастании роли источников финансирования предпринимательского сектора.

С учетом выявленной тенденции роль научной деятельности в развитии инновационной экономики региона предопределяет сближение стратегии развития экономики знаний с коммерческой выгодой. Однако коммерческий результат для предпринимательских структур имеет значительный лаг времени между вложением средств и получением прибыли. Как правило, развитие партнерских отношений и бизнеса тормозят недооценка рисков научной деятельности, низкая вероятность коммерциализации научных результатов, отсутствие рыночного спроса на продукты и услуги научной сферы, старение квалификации научных кадров в совокупности с общим физио-

логическим старением выдающихся ученых и разрывом в преемственности научных школ.

Последнее подтверждает статистика по отдельно взятому региону – Краснодарскому краю, в 2014 г. Несмотря на то что численность исследователей в возрасте до 29 лет имеет тенденцию к росту, однако специалистов высшей квалификации, а именно докторов и кандидатов наук, больше всего в возрастной группе 35–39 лет и 60–69 лет, значительная их численность в группе 70 лет и более (рис. 2).

Исходя из тенденции старения научных кадров высшей квалификации в регионе, можно констатировать проблему стагнации научных школ при отсутствии стимулов роста численности молодых ученых высшей квалификации. Эту закономерность подтверждает также и сокращение численности аспирантов в расчете на одну организацию со 110 чел. в 2010 г. до 67 в 2014 г., при этом численность аспирантов в научных организациях намного меньше, чем в высших учебных заведениях, и снизилась с 13 аспирантов в 2010 г. до 6 аспирантов в 2014 г., тенденция снижения сохранилась в 2014 г. и в вузах количество аспирантов по сравнению с 2010 г. снизилось до 109, в то время как в 2010 г. составляло примерно 161 аспирант на один вуз, что свидетельствует об оттоке в ближайшем будущем молодых научных кадров высшей квалификации из научной сферы региона, а следовательно, повлияет на уровень инновационной активности региональной экономики в целом (рис. 3).

Исследование результативности подготовки научных кадров высшей квалификации подтверждает устойчивую тенденцию к снижению выпуска аспирантов в Краснодарском крае, а именно выпуск аспирантов на одну организацию снизился с 24,5 в 2010 г. до 17,4 в 2014 г., а в научных организациях он составил 5,3 и 2,8 соответственно в 2010 и 2014 гг. В вузах выпуск научных кадров высшей квалификации также имеет тенденцию к снижению (2010 г. – 34,6, в 2014 г. – 27,4 с незначительным ростом в 2012 г. – 40,4) (рис. 4).

Выпуск аспирантов не всегда сопровождается защитой диссертационных работ, что подтверждается сравнительным анализом динамики выпуска и защит диссертаций, например, в научно-исследовательских организациях в период 2010–2014 гг. процент защит в общем выпуске аспирантов составил в среднем за исследуемый период 19%, по годам этот показатель составлял 2010 г. – 5%, 2011 г. – 27%, 2012 г. – 25%, 2013 г. – 17%, 2014 г. – 21%. Снижение результатов научных ис-

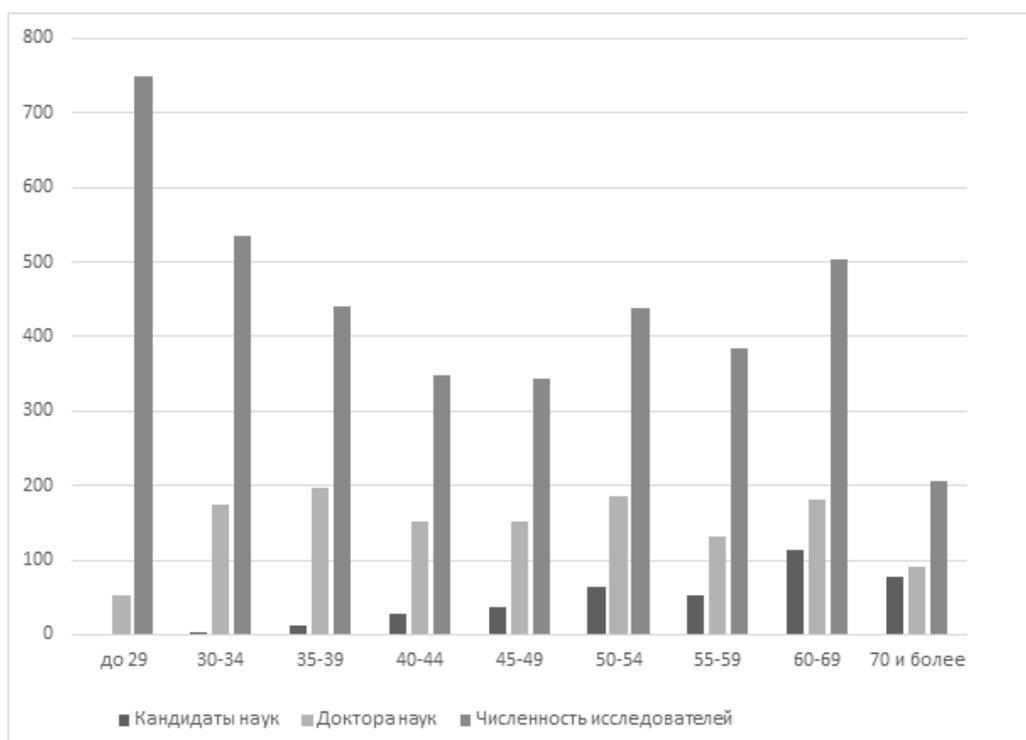


Рис. 2. Распределение исследователей Краснодарского края в 2014 г. [4, С. 26]

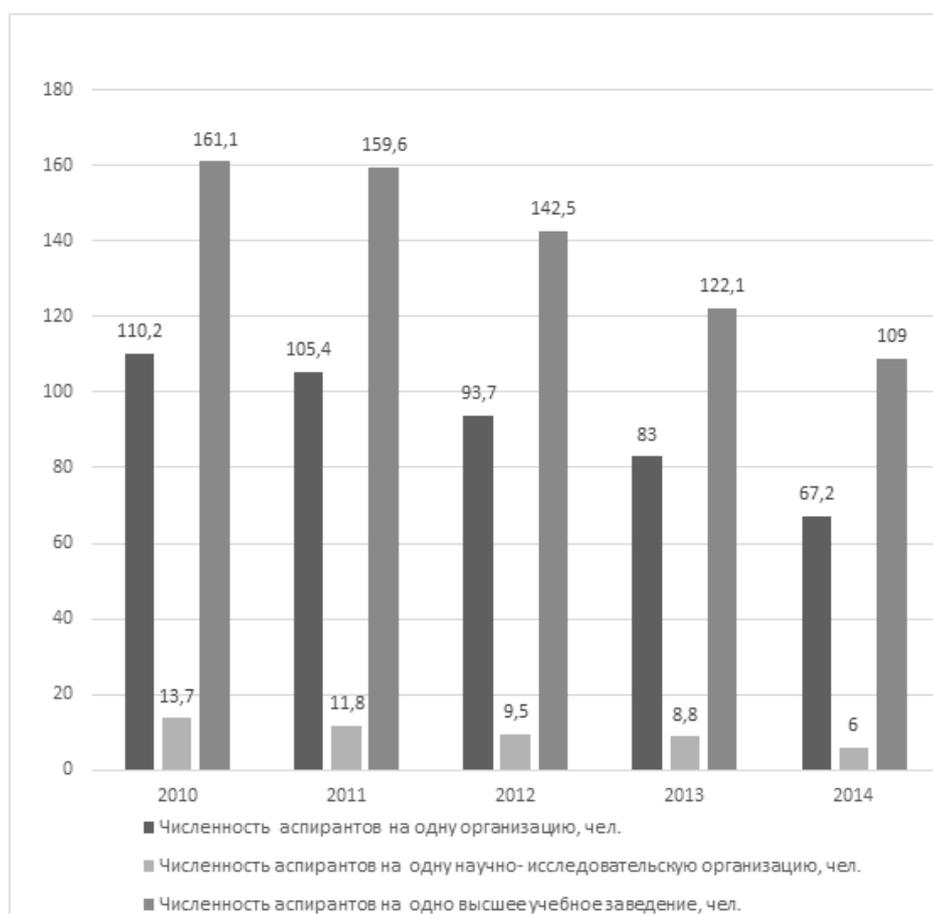


Рис. 3. Динамика численности аспирантов на одну организацию в Краснодарском крае в 2010–2014 гг. (рассчитана авторами) [4, С. 21]

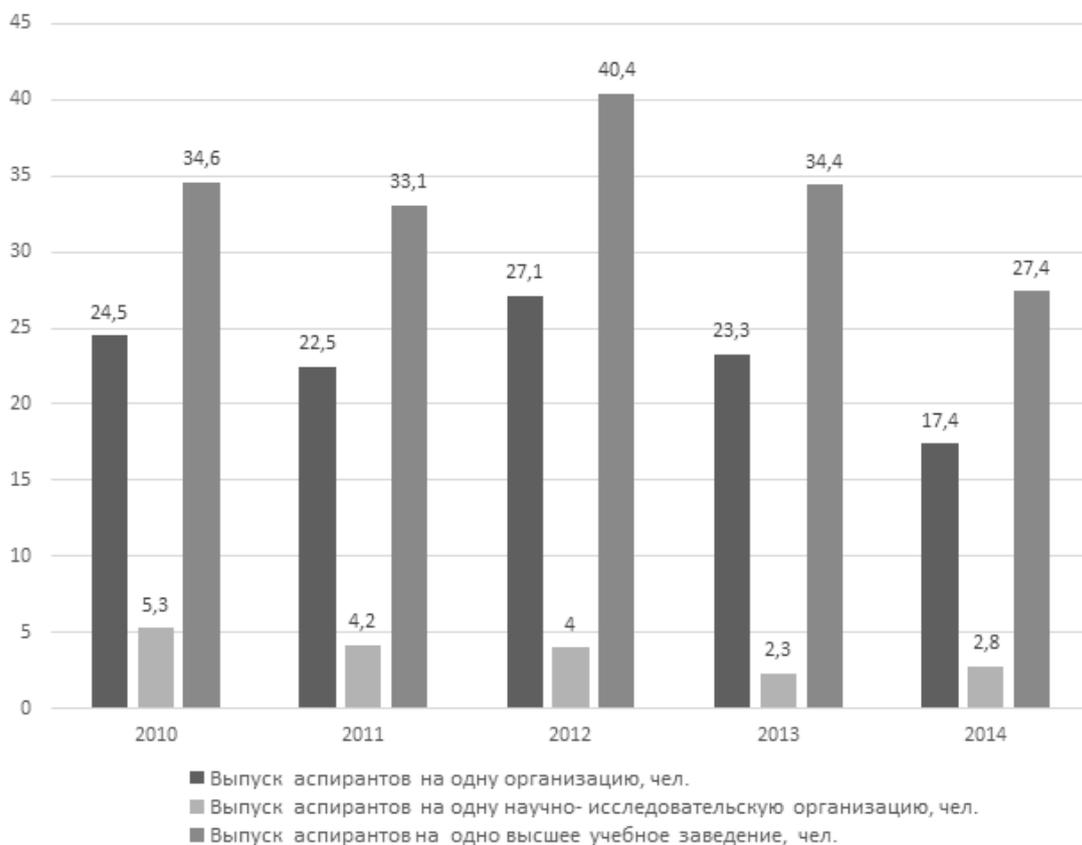


Рис. 4. Динамика выпуска аспирантов на одну организацию в Краснодарском крае в 2010–2014 гг. (рассчитана авторами) [4, С. 26].



Рис. 5. Динамика выпуска и защит диссертаций в научно-исследовательских организациях в Краснодарском крае в 2010–2014 гг. [4, С. 21]

следований прямо повлияло на получение патентов как основы для развития инновационных проектов.

По сравнению с 2010 г. в 2014 г. число выданных патентов уменьшилось, при этом произошел рост действующих патентов (рис. 6). Роль научной деятельности в инновационном развитии региона базируется на том, что наука в современном обществе станет основой конкурентоспособности национальной экономики и будет влиять непосредственно на развитие российского инновационного менеджмента [2]. На региональном уровне научная деятельность ограничена не только долей средств, который региональный бюджет выделяет на ее развитие, но и качеством научных кадров, а в настоящее время еще и барьерами входа талантливых ученых в систему аттестации научных кадров из-за прекращения деятельности диссертационных советов. Это влияет на процесс распространения результатов научной деятельности в экономической деятельности региональных инновационных

организаций: наблюдается неравномерность и скачкообразность объема отгруженных инновационных товаров.

Это показывает рис. 7, отражающий динамику объема отгруженных инновационных товаров, работ, услуг, при этом в 2014 г. были самые высокие темпы роста отгруженных инновационных продуктов в целом, в то время как за пределы РФ вывозятся незначительные объемы инновационных товаров, о чем свидетельствует сглаженная кривая, отражающая низкие темпы роста (рис. 7).

Региональные научные организации и научные коллективы используют в своей деятельности и достижения внешних (инорегиональных) научных школ и организаций. Это требует создания научно-инновационной сети, эффективность которой была доказана в работе [5]. Научно-инновационная сеть позволяет увеличить динамичность научной деятельности, т.е. изменение партнерских отношений между ними при неформальном распределении процессов и определении степени их выполнения.

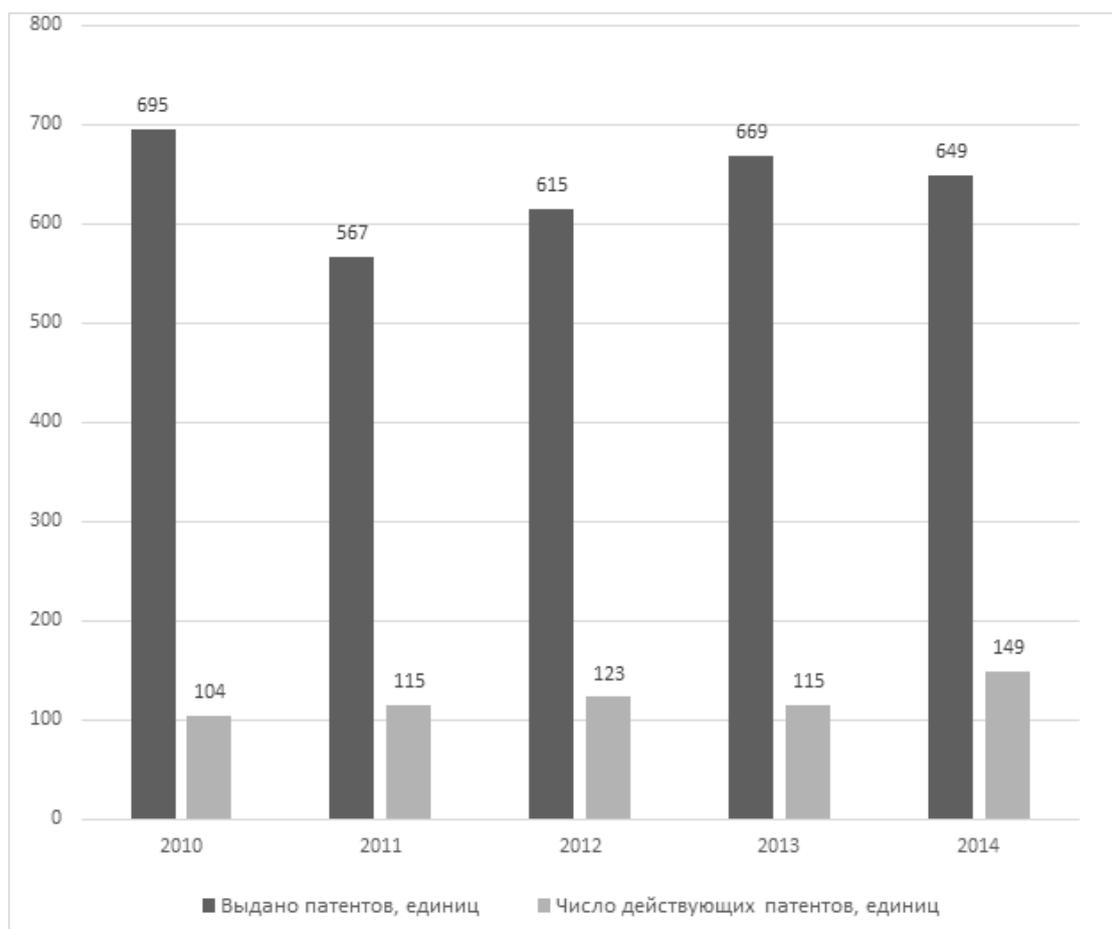


Рис. 6. Динамика поданных заявок на патенты, выданных и действующих патентов в 2010–2014 гг. в Краснодарском крае [4, С. 39]

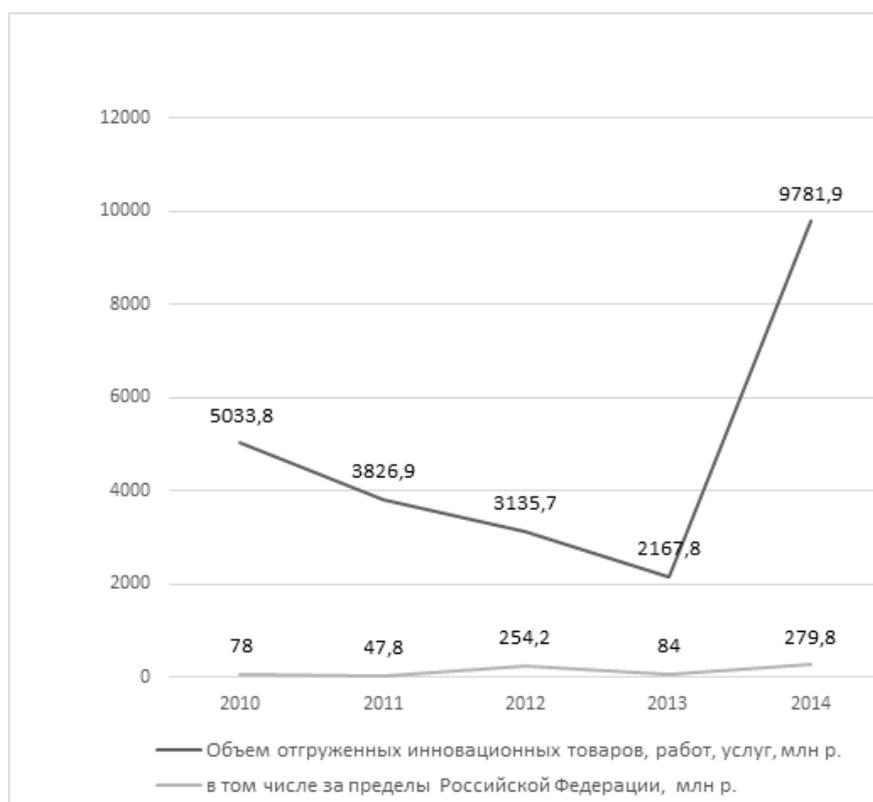


Рис. 7. Динамика объема отгруженных инновационных товаров, работ и услуг организациями промышленного производства и сферы услуг (без НДС, акцизов и других аналогичных платежей) [4, С. 44]

Для организации совместной деятельности при выполнении научных проектов целесообразно создавать научные консорциумы. При умелом управлении ими можно не только снизить общие издержки на развитие научной деятельности, но и обеспечить непрерывный процесс генерации инновационных знаний, осуществлять обмен научными результатами и сформировать эффективную систему управления экономикой науки [3]. Научные знания быстро устаревают и теряют уровень инновационности, в связи с этим для их постоянного обновления необходимо формирование научных коллективов из числа активного, творческого и высококвалифицированного персонала независимо от его места нахождения. Привлечение ученых из других регионов, из-за рубежа позволит снизить риски внутреннего венчура квалифицированного персонала и увеличить инновационную активность экономических агентов. Динамика инновационной активности организаций в Краснодарском крае показывает увеличение количества организаций, занимающихся инновационной деятельностью, с 61 в 2010 г. до 92 в 2014 г. (рис. 8).

Открытость научной деятельности и быстрое распространение научных знаний в научном сообществе и за его пределами ге-

нерирует особые риски в области нарушения авторского права, в связи с этим необходимы код доступа к секретным инновационным знаниям; определение в научных консорциумах уровня открытости научных результатов; методы стимулирования обращения к источникам знаний.

Новые подходы к оценке влияния науки на инновационную деятельность нарушают баланс интересов инсайдеров и аутсайдеров агентов инновационного развития и вызывают сопротивление стратегическим инновациям, что требует от агентов модернизации существующих стратегических подходов либо их замену новой качественной парадигмой стратегии развития научной деятельности в регионе.

Чтобы создать условия для развития инновационной деятельности, требуется формирование партнерских отношений в среде однородных групп экономических агентов и интеграционных форм взаимодействия в инновационной экономике и региональном социуме.

Для повышения эффективности региональной науки необходимо, во-первых, сформировать систему открытого доступа к научным результатам [6], что позволит пре-



Рис. 8. Динамика инновационной активности организаций в Краснодарском крае в 2010–2014 гг. [4, С. 39]

одолеть барьеры для использования результатов науки потребителем рынка научных знаний и инноваций и снизит издержки для воспроизводства инноваций за счет прямого взаимодействия с авторами научных разработок и научными школами, во-вторых, создать механизм мотивации притока молодых и талантливых ученых в сферу научной деятельности, в-третьих, активизировать процессы защиты интеллектуальной собственности и авторского права ученых и изобретателей, что ускорит процесс внедрения научных результатов в практику инновационного бизнеса, в-четвертых, сформировать механизмы взаимодействия вузовской науки, научно-исследовательских организаций и бизнеса для реализации синергетического эффекта при коммерциализации научных знаний.

Использование результатов научной деятельности повлияет на повышение конкурентоспособности региона и ускорит жизненный цикл создания инновационного продукта или услуги как основной дополнительной ценности для потребителя инновационных продуктов и услуг не только в регионе, но и за его пределами.

В заключение можно сделать вывод о том, что для решения поставленной научной про-

блемы необходимо продолжить исследования основных тенденций современной научной деятельности в различных регионах страны и определить их влияние на развитие экономической системы с точки зрения процессов использования результатов фундаментальной и прикладной науки в инновационном кластере развития территорий.

Библиографический список

1. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М., 2008.
2. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Экономическая наука современной России. Экспрес-выпуск. 2003. №1.
3. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс, СПб., 2011.
4. Ратнер С.В. Методологические проблемы развития конкурентоспособных научно-инновационных сетей: организационно-экономическое и инструментальное обеспечение. Ростов н/Д, 2009.
5. Наука в Краснодарском крае. Статистический сборник. Краснодар, 2015.
6. Экономика знаний / под ред. В.П. Колесова. М., 2008.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИВАТИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

*Н.В. СОПИНА, кандидат экономических наук, доцент кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли факультета экономики и финансов, Санкт-Петербургский государственный экономический университет
e-mail: nsopina@mail.ru*

*Е.А. БОРКОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли факультета экономики и финансов, Санкт-Петербургский государственный экономический университет
e-mail: e.borkova@mail.ru*

*Л.В. ВАТЛИНА, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики факультета экономики и управления, Сибирский университет потребительской кооперации
e-mail: vatlina01@mail.ru*

Аннотация

В статье рассматриваются плановые и фактические показатели приватизации унитарных предприятий, поскольку именно с ними возникает много проблем. Обозначены цели, которые преследует государство, занимаясь приватизацией не самых привлекательных своих активов, большую часть из которых составляют ФГУП. В работе выявляются причины, объясняющие низкие темпы приватизации таких предприятий. Одна из таких причин – низкая заинтересованность руководителей унитарных предприятий и государственных служащих в передаче имущества в частные руки.

Ключевые слова: приватизация, частная собственность, государственная собственность, государство, государственные компании, частные компании, доход от приватизации.

Концепция управления государственным имуществом и приватизацией в Российской Федерации была принята правительством в 1999 г. Именно тогда подход государства в области отношений к собственности изменился. Суть изменений заключалась в том, что в начале XXI в. «назрела необходимость пересмотра принципов и приоритетов в области управления и распоряжения государственным имуществом, усиления государственного контроля и регулирования в госсекторе экономики», а в 1990-е гг. задачей государства являлось создание институтов рынка для развития

частной собственности, для чего государство передавало свою собственность частному сектору. В соответствии с этим новыми целями государства, согласно Концепции, были [10]:

- рост доходов федерального бюджета в результате эффективного управления государственной собственностью;
- привлечение максимально возможного количества объектов государственной собственности в процесс совершенствования управления;
- использование государственных активов как инструмента для привлечения инвестиций в экономику.

По условиям данного документа, государственные предприятия переходят в руки частных собственников, которые бы лучше всего справились с их управлением. Таким образом, для государства существуют два положительных аспекта: во-первых, государство выиграет от получения приватизационного дохода, во-вторых, в экономике появится жизнеспособное предприятие, что в результате будет влиять на экономический рост.

Но, если опираться на статистические данные и проведенные исследования, практическая реализация целей оказалась далека от планов, заложенных в Концепции. Этот тезис также подтверждают результаты проверки, проведенной Счетной палатой РФ в 2014 г.

По данным Счетной палаты в 2010–2014 гг. в федеральный бюджет поступило только 21% доходов от общего числа запланированных, которые государство намеривалось получить в результате осуществления про-

грамм приватизации [6]. При этом большая часть полученных средств пришлась на доходы от продажи акций крупных компаний, таких как ОАО «Интер РАО ЕЭС», ОАО «ВТБ».

Однако в 2015 г., после усиления контролем правительства над выполнением плана по приватизации, доходы от приватизации уже превысили запланированные цифры и составили 7,2 млрд р. вместо 3 млрд р. Вместе с тем от управления непосредственно государственным имуществом в бюджет поступило порядка 5 млрд р., и приватизацию компании ПАО «Совкомфлот» отложили на 2016 г., поэтому поступлений от крупных сделок в бюджет как таковых не было [3] (см. рис. 1).

Также в докладе Счетной палаты говорится, что планы по приватизации пакетов акций акционерных обществ, которые находились в собственности РФ, не были полностью выполнены, но уже в 2015 г. этот показатель превысил первоначальный на 48%. По словам главы Росимущества РФ, это связано с тем, что были привлечены независимые торговые площадки, такие как www.avito.ru, www.igt.ru, и этот процесс получил широкое освещение в СМИ [2] (см. рис. 2).

В начале 2016 г. правительством был представлен список крупнейших государственных компаний, которые могут быть приватизированы. В него вошли: ОАО «НК «Роснефть»,

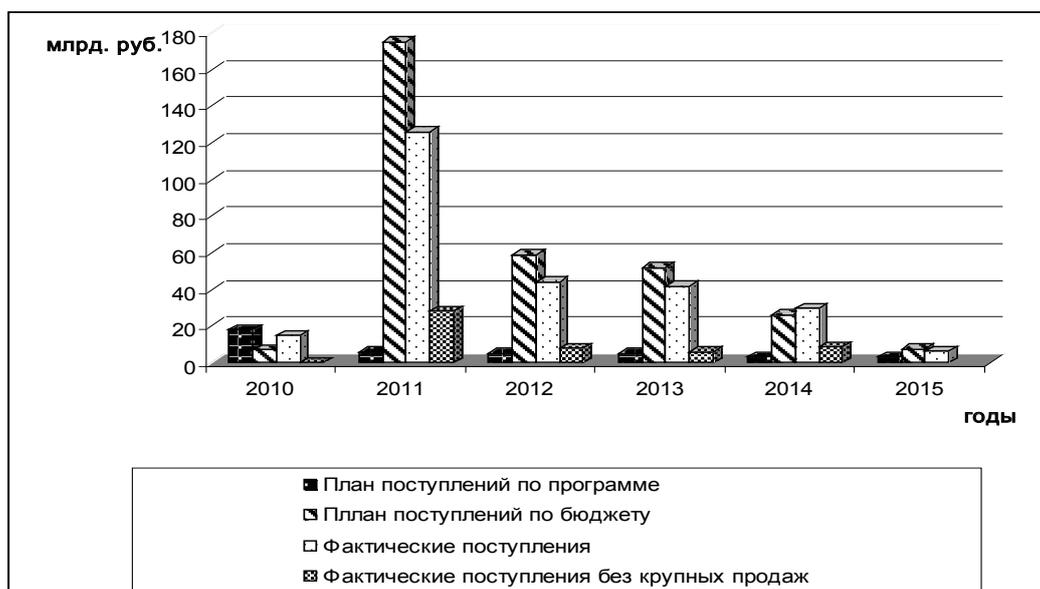


Рис. 1. Поступления от приватизации в 2010–2015 гг.



Рис. 2. Выполнение плана приватизации в 2010–2015 гг.

ПАО АНК «Башнефть», АК «АЛРОСА», ОАО РЖД, ОАО «Аэрофлот», ПАО «Совкомфлот» и группа ВТБ. Почему именно сейчас, в период экономической нестабильности, государство решило отказаться от части наиболее привлекательных активов? Наиболее очевидным ответом является то, что государство хочет покрыть существующий дефицит бюджета. Дефицит госбюджета в 2016 г. составит порядка 2,4 трлн р., а государство планирует получить от приватизации приблизительно 1 трлн р., т.е. этих средств явно будет недостаточно [8]. Сейчас правительству следует выбрать наиболее правильный подход к процессу передачи акций крупнейших компаний в частные руки и не повторить своих прошлых ошибок. Не секрет, что приобрести государственные активы желают как иностранные, так и отечественные инвесторы, но в условиях экономической нестабильности необходимо выбрать наиболее эффективного собственника, при этом учитывая и национальные интересы.

Еще одна проблема, с которой столкнулись аудиторы, – это низкие темпы акционирования ФГУП (в среднем 60 предприятий в год) [6]. При этом следует сказать, что приватизация ФГУП считается одной из приоритетных задач, указанной в Концепции.

ФГУП занимают значительную долю в структуре государственного имущества, и необходимость их приватизации связана с тем, что они имеют низкие показатели эффективности. Например, рентабельность унитарных предприятий по сравнению с аналогичными частными компаниями в 2 раза ниже, а чистая прибыль ниже на 80% [7]. При этом если учесть, что они, находясь на попечении государства, требуют значительные средства на

свое содержание, а доходы приносят низкие, их деятельность наносит непосредственный ущерб государству. Следовательно, целью государства является передать ФГУП в руки эффективных собственников, которые смогут создать на их базе прибыльные предприятия. На рис. 3 представлено, как изменялось количество унитарных предприятий в собственности государства с 2007 по 2013 гг. [5].

Однако сокращения числа ФГУП совсем не означает, что они были приватизированы и переданы в собственность эффективным владельцам. Наоборот, показатели приватизации оказались низкими. Так на рис. 4 представлены плановые и фактические показатели приватизации унитарных предприятий, полученные на основании данных Росимущества РФ [1]. Цифры за 2014–2016 гг. отражают данные только на 2014 и 2015 гг. По рисунку видно, что плановые и фактические значения не совпадают друг с другом, что отражается и в процентном выражении на рис. 5.

Высокий показатель (60%) выполнения плана приватизации следует объяснить лишь тем, что при его подсчете учитываются суммарные значения за 3 года. Почему же происходит несоответствие плана и факта? Чтобы ответить на этот вопрос, следует рассмотреть сначала те действия, которые государство может совершать в отношении предприятий, предлагаемых к приватизации:

- передача на иной уровень публично-правовых образований;
- реорганизация;
- ликвидация;
- отчуждение от государственной собственности;
- акционирование с внесением акций в ГК;

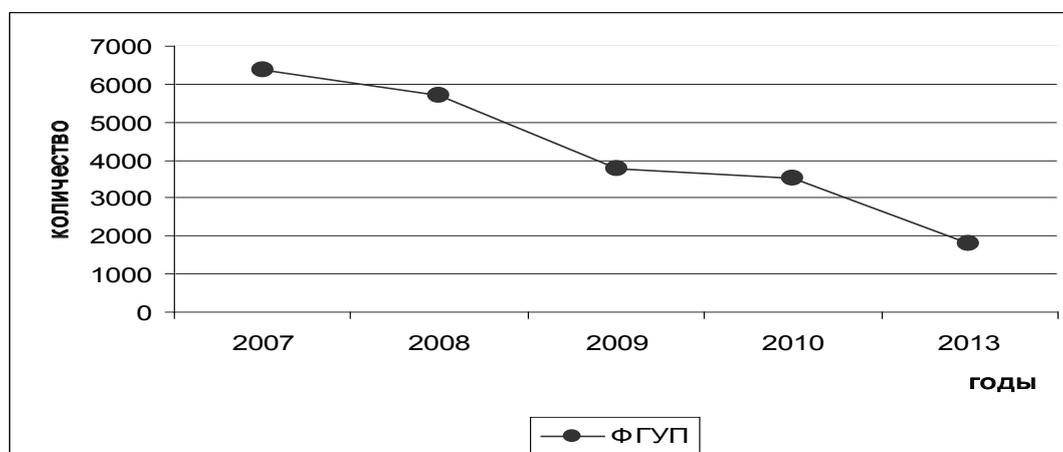


Рис. 3. Сокращение количества ФГУП в собственности государства

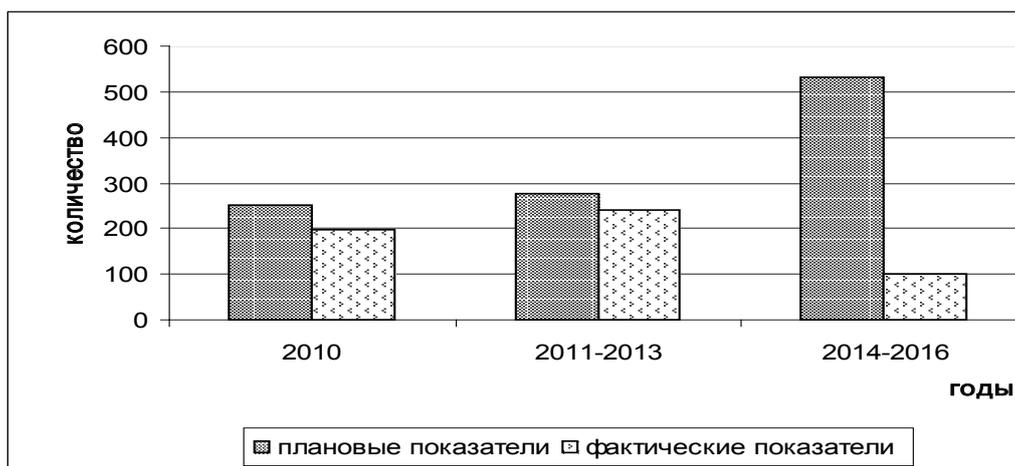


Рис. 4. Плановое и фактическое выполнение приватизации ФГУП

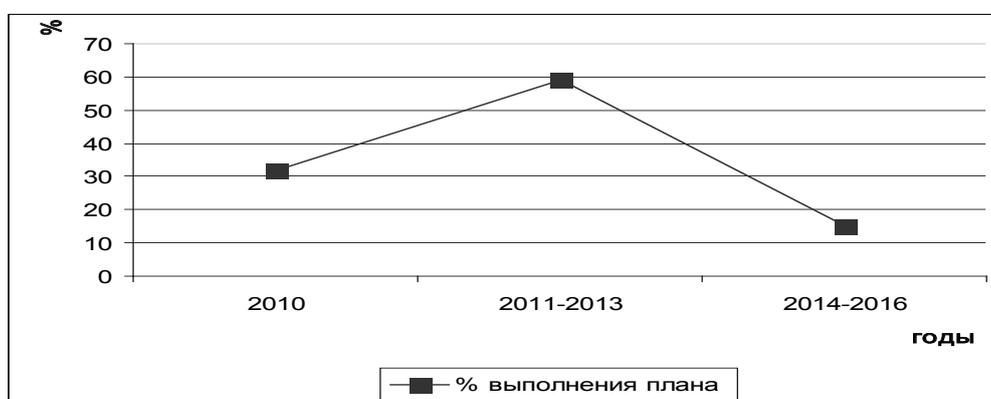


Рис. 5. Процентное выполнение плана приватизации ФГУП

– акционирование и сохранение акций в собственности государства (100% или контрольный пакет);

– сохранение в форме государственной собственности.

Обратимся к данным Росимущества по выполнению плана приватизации на 2014–2016 гг. за 2015 г. [2]. В план приватизации было включены 535 ФГУП. Из них 124 предприятия не могут участвовать в приватизации. Это связано с тем, что они не ведут хозяйственную деятельность, ликвидированы или находятся в стадии ликвидации, находятся в процедуре банкротства или стадии реорганизации, находятся в ведении Минобороны РФ или же просто отсутствуют в федеральной собственности. В отношении оставшихся предприятий может осуществляться процесс приватизации или он может быть отложен.

Наиболее распространёнными действиями государства являются включение ФГУП в формирование вертикально-интегрирован-

ных структур, либо создание на их базе акционерных обществ или обществ с ограниченной ответственностью.

Проблема приватизации ФГУП не нова, это даже не проблема последних 5 лет. Поэтому для характеристики этого процесса можно рассмотреть, какое количество предприятий было предложено к приватизации и сколько из них было приватизировано в статистических данных 2007–2010 гг. [5] (рис. 6).

При всем выше сказанном не следует забывать и о доходах, которые государство планировало выручить через приватизацию своего имущества. Но поскольку итоги приватизации не соответствуют изначальным планам, динамика доходов также не соответствует запланированной. Как видно по рис. 7, за последние десять лет доходы от приватизации ФГУП имеют тенденцию к снижению, что не удивительно. Неслучайно Счетная палата РФ обратила внимание на эту проблему.

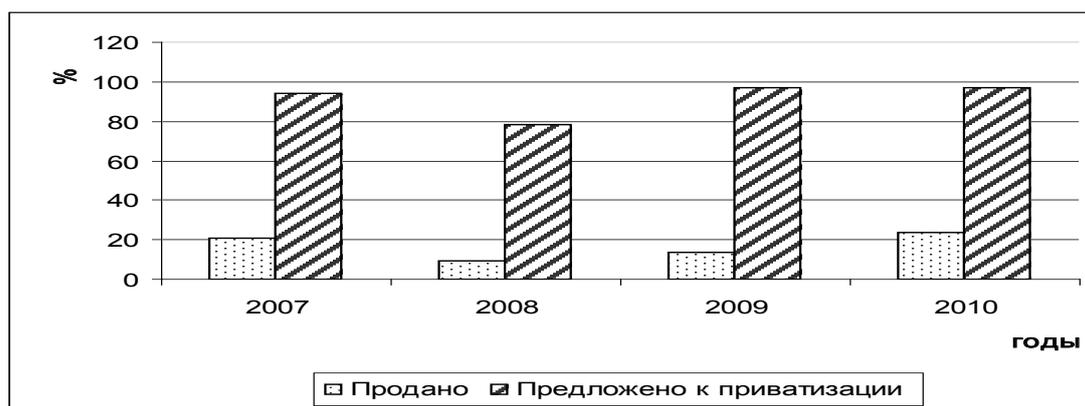


Рис. 6. Процентное соотношение количества предложенных к приватизации и проданных ФГУП

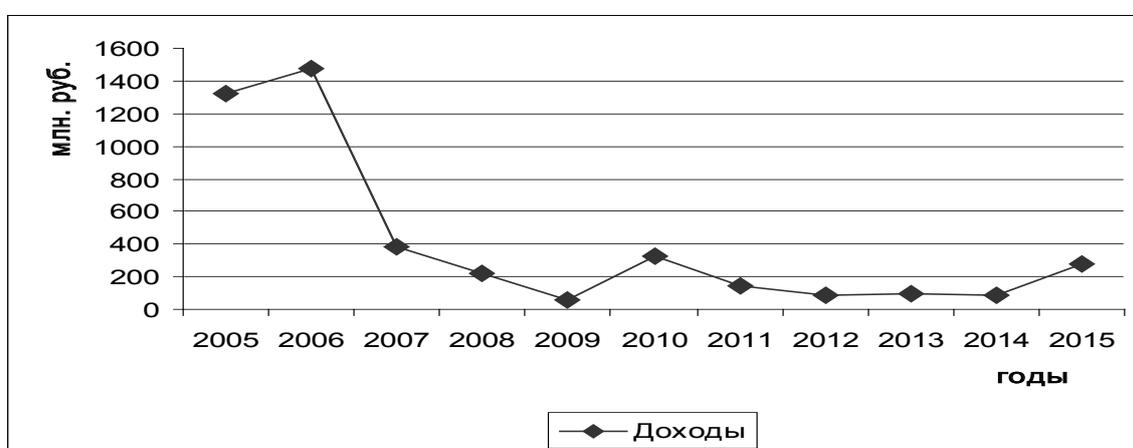


Рис. 7. Доходы от приватизации ФГУП

Результаты проверки, полученные Счетной палатой РФ, не следует рассматривать как что-то новое и неожиданное. Существуют работы и исследования, в которых вопросы, поднятые Счетной палатой, уже звучали [7].

В чем же причины таких низких показателей приватизационного процесса в России? Можно выделить следующие:

- балансовая стоимость предприятий, выставленных для приватизации, имеет отрицательное значение;
- законные требования по подготовке к приватизации не всегда исполнялись руководством предприятия;
- в связи с незавершенностью реорганизации предприятие не может быть приватизировано;
- у большого количества предприятий отсутствуют документы, которые устанавливают права собственности на объекты федерального имущества;

– не завершено судебное разбирательство по вопросам принадлежности имущества;

– у предприятия отсутствуют денежные средства, которые требуются для оформления правоустанавливающих документов на объекты федерального имущества.

Из приведенного перечня видно, что на первый план выступают вопросы, связанные с отсутствием четко специфицированных прав собственности в отношении объектов, выставляемых на продажу, что и затягивает процесс приватизации и, соответственно, препятствует выполнению плана.

В докладе «Реформирование унитарных предприятий в российской экономике: отраслевые аспекты» приводятся следующие проблемы, которые препятствуют существенному сокращению числа ФГУП [9]:

- достаточно сложно обеспечить соответствующее государственное управление всеми существующими ФГУП;

– весомые проблемы в обозначении «узких» критериев сохранения ФГУП, которые можно было бы применить на практике;

– «регенерация» ФГУП, когда процессы преобразования и ликвидации заменяются созданием новых унитарных предприятий.

Оказалось, что приватизация ФГУП была невозможна в силу игнорирования руководителями предприятий законных требований по подготовке документов, а судебные разбирательства по поводу принадлежности имущества можно объяснить решением менеджмента вывести государственные активы в свою собственность. Недобросовестная работа руководителей государственных компаний и контролирующих их чиновников привела к соответствующему результату: «Период с момента принятия решения о преобразовании ФГУП до его регистрации в ОАО мог достигать 5 лет. Затягивание приватизации ФГУП приводит к рискам изменения состава и характеристик имущества ФГУП» [6].

Похожие причины срыва приватизации ФГУП были озвучены на заседании Счетной палаты в декабре 2015 г. [2]:

– неприменение мер ответственности к руководителям соответствующих предприятий;

– отсутствие в должностных инструкциях обязанностей по осуществлению функций управления предприятием и персональной ответственности у государственных служащих.

Из всего сказанного следует, что государственные органы, наделённые ответственностью, не смогли обязать подчиненных им руководителей предприятий действовать во благо государства. Объяснить это можно тем, что государство не предусмотрело ответственность руководителей унитарных предприятий за срыв планов по их приватизации, и тем, что сами руководители и чиновники не были заинтересованы в достижении намеченных планов. Это прослеживается в недобросовестном подходе к проработке перечня унитарных предприятий, который включается в план приватизации, даже если в нем изначально присутствуют такие предприятия, которые не могут быть приватизированы.

Данная ситуация рассматривается в экономической теории как проблема «принципал-агент», когда в предприятиях с государственной собственностью независимо от его размера собственник и менеджер – не одно и то же лицо, т.е. их функции разделены. Менеджер осуществляет функцию управления предприятием, а собственник – осуществляет контроль. Но в отличие от частного

предприятия, где собственник непосредственно заинтересован в результатах его деятельности, здесь в качестве собственника выступает государство, которое следует рассматривать как совокупность органов власти, а не как отдельно взятое лицо. Это и усложняет процесс контроля над выполнением задания, которое должно принести в итоге пользу всему обществу (в нашем случае – увеличить поступления в бюджет доходов от приватизации). Решить данную проблему возможно, только если усилить персональную ответственность каждого участника процесса приватизации и повысить его заинтересованность в этом. Официальными инструментами государства могут служить: продвижение по карьерной лестнице, повышение заработной платы, или же более жесткий способ – введение персональной ответственности.

Следовательно, пока государство нужно рассматривать как фиктивного владельца и управляющего предприятиями государственной собственности.

Мы предлагаем следующие мероприятия, которые могли бы ускорить темпы приватизации ФГУП.

1. Росимуществу России следует более тщательно подходить к выбору предприятий, выставляемых на продажу и не включать туда организации, которые изначально не могут быть приватизированы.

2. Усовершенствовать законодательную и нормативную базу, регулирующую процесс приватизации ФГУП для ускорения процесса передачи их в частную собственность.

3. Усилить контроль за выполнением плана по приватизации федеральных государственных унитарных предприятий со стороны Росимущества как представителя государства в этом вопросе.

4. Повысить персональную ответственность за выполнение поставленных планов по приватизации руководителей государственных структур, в чьем ведении находятся унитарные предприятия.

5. Повысить персональную ответственность за выполнение поставленных планов по приватизации руководителей ФГУП.

По нашему мнению, проблемы, связанные с процессом приватизации ФГУП, актуальны и в настоящий момент. Их изучение помогает объяснить низкие показатели процесса приватизации объектов государственной собственности и аспекты, влияющие на результаты приватизации.

Библиографический список

1. Концепция управления государственным имуществом и приватизацией в Российской Федерации: Постановление Правительства от 9 сентября 1999 года №1024. URL: <http://base.garant.ru>.
2. Отчет о выполнении плана приватизации на 2014-2016 гг. за 2015 г. URL <http://rosim.ru/activities/sales/kga/eap/281089>.
3. Официальный сайт Минэкономразвития России. URL: <http://economy.gov.ru/minec/press/news/20151223>.
4. Официальный сайт Счетной палаты РФ URL: http://www.ach.gov.ru/press_center/news.
5. Официальный сайт Росимущества РФ URL: <http://rosim.ru/about/reports/performance>.
6. Поступления в федеральный бюджет от приватизации в 2010–2014 гг. составили лишь 21% первоначального плана URL: http://www.ach.gov.ru/press_center/news/21066.
7. Права собственности, приватизация и национализация в России / под общ. ред. В.Л. Тамбовцева. М., 2009. С. 259–277.
8. Правительство повысило дефицит бюджета 2016 г. URL: <http://www.vedomosti.ru/economics>.
9. Реформирование унитарных предприятий в российской экономике: отраслевой и региональные аспекты / А. Радыгин [и др.]. М., 2004.
10. Сопина Н.В. Воздействие структуры собственности на эффективность работы российских корпораций: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2011. URL: <http://economy-lib.com>.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПОСЛЕДСТВИЯМИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БИО-СОЦИО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

*М.А. МУРАВЬЕВА, кандидат экономических наук, доцент
кафедры таможенного дела и маркетинга,
Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского
e-mail: mary.zhm@yandex.ru*

Аннотация

Отражено регулирование отношений, связанных с охраной природы, улучшением экологической ситуации с помощью административного и экономического инструментария. Описаны механизмы управления побочными результатами хозяйственной деятельности, которые касаются не только ее непосредственных участников, но и третьих лиц в био-социо-экономической системе.

Ключевые слова: био-социо-экономическая система, управление, потребности, экология, природопользование.

Историческое взаимодействие природы и общества свидетельствует о том, что развитие экономики осуществляется в основном за счет нерационального пользования ресурсами. Еще в древнем обществе развитие производительных сил причиняло невосполнимый ущерб природной среде. Перемены в ландшафте, которые возникали при уничтожении лесов с целью создания сельхозугодий, в результате неконтролируемого выпаса скота, при истощении почв за счет чрезмерного развития сельскохозяйственного производства, при засолении орошаемых земель, вызвали деградацию больших территорий и привели к кризису древних цивилизаций – в Греции, Месопотамии, Центральной Америке, Малой Азии. Именно с этого времени начинаются быстрые процессы опустынивания. Снижение качественных характеристик, уничтожение ресурсов природы стало причиной возникновения огромных пустынных площадей в Азии и Африке.

Несмотря на это, отрицательные воздействия человеческой деятельности на природу

в прошлом были не столь значительны, чтобы вызвать радикальные экологические изменения в окружающей среде. Критический предел, за которым от направления взаимодействий между природой и человеком зависит будущее всего общества, – прошедшее столетие, когда началось колоссальное развитие производительных сил.

Экономическую систему в целом можно представить в качестве системы по производству, распределению, потреблению товаров и услуг, при которых идет постоянное взаимодействие между природой и обществом. Процессы производства и потребления связаны с использованием ресурсами природы, а также оказанием воздействия на окружающую среду. Экономические решения, в свою очередь, тоже оказывают влияние на природу. Усложнение деятельности экономических систем, рост производственных процессов, увеличение потребляемых благ приводят к усилению роли биологического (экологического) фактора.

При осуществлении экономической деятельности происходят вещественно-энергетические воздействия, которые наносят ущерб природным ресурсам и вызывают дополнительные затраты у тех, кто использует эти блага, при этом находясь за пределами системы экономических отношений, которые вызывают экологический ущерб, т.е. возникают побочные эффекты [1].

Управление указанными побочными результатами хозяйственной деятельности, которые касаются не только ее непосредственных участников, но и третьих лиц, в био-социо-экономических системах осуществляется, исходя из определенных человеческих потребностей и необходимости их удовлетворения, учитывая требования процессов, происхо-

дящих в биосфере, и наличия ресурсов природы в таком количестве, которое обеспечит развитие человеческого сообщества и поможет сохранить равновесие в обмене энергией, веществ в самой системе, где формируются побочные результаты деятельности, и в тех системах, где они проявляют отрицательное воздействие.

Основная цель механизма, помогающего определить превышение отрицательных побочных экологических эффектов относительно конкретного человека, заключается в том, чтобы увеличить степень удовлетворения его потребностей и сохранить баланс экосистемы, создать условия, которые помогут общественному производству уйти от отношений, имеющих чисто потребительский характер, повысив таким образом как уровень, так и качество жизни людей. С помощью экономического механизма по управлению экологическими результатами деятельности с позиции качества жизни должна быть обеспечена высокая удовлетворенность человеческих потребностей в одинаковой степени эффективным образом как в настоящем, так и в будущем времени.

Механизм управления экологическими последствиями экономической деятельности – это целостная система методов, инструментов по управлению природопользованием. Механизм по управлению природопользованием является составной частью общего механизма управления. В связи с этим следует согласовать методы экологического и социально-экономического управления. В свою очередь, определенные методы управления экологическими последствиями экономической деятельности должны ориентироваться на особенности самого природопользования, где и формируются, выявляются и присутствуют негативные экологические эффекты. Они обуславливаются:

- особенностями в отношениях собственности на природные ресурсы;
- длительным характером процессов воспроизводства в природопользовании и объединением природных и экономических процессов;
- особенностями экологических услуг и продукции;
- специфичностью участия рынка в сфере экологии;
- значительной ролью государственных структур в управленческих процессах, связанных с природопользованием.

На данный момент уже сформированы главные направления, связанные с природо-

охранной деятельностью. Эти направления определяют сущность государственной политики разных государств в сфере экологии. К ним отнесены:

- обеспечение поддержки исследований в сфере экологии фундаментального и прикладного характера;
- обеспечение населения информацией, касающейся состояния окружающей среды;
- управление и контроль за антропогенными воздействиями;
- осуществление протекционистской политики относительно ресурсосберегающих и безопасных с экологической точки зрения технологий;
- экологическое направление в воспитании и образовании общества, являющееся основой экологического благополучия населения [2].

Регулирование отношений, связанных с охраной природы, улучшение экологической ситуации определяются административным и экономическим инструментарием. К административным инструментам относят законодательные ограничения, ставящие барьеры перед предприятиями-природопользователями, оказывающими влияние на окружающую среду. Результативность использования данных инструментов определена практикой по правоприменению, которая обусловлена экономическим положением в государстве, социальными и иными факторами [1]. Особое внимание следует уделить экономическим инструментам, которые воздействуют на субъект хозяйствования, оказывающего воздействие на природу, путем определения конкретных параметров, касающихся окружающей экономической среды.

К экономическим инструментам по экологическому регулированию относят:

- выплаты за размещение отходов и загрязнение окружающей среды;
- арендные платежи за пользование ресурсами природы;
- налоги за использование экологически опасных технологий и производство вредных с экологической точки зрения продуктов;
- компенсации, связанные с выбыванием ресурсов природы из сферы использования, с ухудшением качественных характеристик ресурсов;
- льготный режим налогообложения;
- ускоренная амортизация природоохранной техники;
- компенсационная политика;
- нормирование выбросов отравляющих веществ;

– формирование страховых фондов по охране окружающей природы и др.

К административно-контрольным инструментам по экологическому регулированию относят законодательство, касающееся охраны природы. Юридическая ответственность за экологические правонарушения в связи с естественными особенностями объектов природы не ограничена ее традиционными формами: административной, уголовной, гражданско-правовой, дисциплинарной, материальной. Касаясь экологического права выделена особая форма эколого-правовой ответственности, которая включает ограниченность прав по природопользованию, остановку опасных для окружающей среды работ, лишение прав по природопользованию и др. [3]. Анализируя инструментарий по управлению экологическими последствиями хозяйственной деятельности, можно сказать, что экономические и административные способы регулирования имеют не только сильные, но и слабые стороны.

Так, при помощи административных инструментов достигается ясность, четкость заданных целей и задач. Однако эти инструменты не являются достаточно гибкими и требуют излишних административных издержек, не являются стимулом для реализации инноваций.

Экономические инструменты эффективны относительно экономичности экологических затрат, предоставляют возможность по самостоятельному определению организацией планов мероприятий по охране природы. Однако у них высока восприимчивость по отношению к инфляционным процессам, появляется вероятность понижения конкурентоспособности и др.

Можно сказать, что весь экономический инструментарий основывается на экологических нормативах, стандартах, которые устанавливаются органами по государственному управлению природопользованием. Однако это не означает, что государственные структуры постоянно прямо и непосредственно вмешиваются в процессы природопользования. У них есть возможность осуществлять государственный мониторинг путем управления на расстоянии и таким образом усиливать или ослабевать работу саморегулирующихся механизмов рынка, увеличивая качественные характеристики и гибкость управленческих экологических воздействий.

Регулирование предпринимательской деятельности путем стимулирования рациональ-

ного природопользования с минимальными экологическими последствиями может происходить с помощью двух методов:

– посредством прямого регулирования (административные методы);

– путем экономического воздействия.

Объединение указанных инструментов определяет направление экологической политики государства.

Регулирование экологических характеристик хозяйственной деятельности производится с помощью применения следующих методов:

– установления национальных и местных стандартов, определяющих нормы по качественным характеристикам окружающей среды и конкретным действиям, оказываемым на окружающую среду;

– проведения экологической экспертизы, лицензирования производственной деятельности, контроля выпускаемой продукции, выступающих в качестве прямого регулирования хозяйственной деятельности;

– установления разнообразных ограничений и норм, которые связаны с производственными работами.

Указанные меры выступают в качестве основных инструментов по управлению экологической политикой и представляют собой серьезные каналы по оказанию влияния на хозяйственную деятельность, к которым все время добавляются новые экономические рычаги. Главный инструмент рыночного механизма – выплаты за загрязнение, суть которых заключается в следующем: формируются дополнительные стимулы по борьбе с загрязнениями, в отличие от мер, которые регулируют объемы загрязнения. Рыночные стимулы не заменяют стандартные выплаты, а базируются на достижении нормативного уровня загрязнений [5].

Существующую систему по экономическому стимулированию рационального природопользования в России закон РФ «Об охране окружающей природной среды».

На сегодняшний день определенная доля экономических инструментов по экологическому управлению, которая предусмотрена законодательством РФ, используется в весьма незначительных объемах. В основе экономического механизма по охране окружающей среды лежат экологические платежи, а экономические санкции за экологические правонарушения применяются в меньших масштабах [6].

Самый действенный стимул в деятельности, связанной с охраной природы, – го-

сударственная налоговая политика, которая включает стимулирование позитивного и негативного характера.

Важный элемент системы экономических механизмов природопользования – выплаты за загрязнение окружающей среды, которые компенсируют экологический и экономический вред, наносимый природе предприятиями. Платежи, используемые при природопользовании в качестве одного из элементов экономического механизма, выполняют следующие функции:

- накопление средств для осуществления рационального пользования природными ресурсами (источник финансирования мероприятий по охране природы);
- стимулирование экономии в потреблении ресурсов природы;
- стимулирование уменьшения выбросов отравляющих веществ и, следовательно, уменьшение или предотвращение наносимого ущерба;
- стимулирование воспроизводства природных ресурсов;
- выравнивание социально-экономических условий хозяйственной деятельности в ходе использования ресурсов природы.

С точки зрения экономики выплаты за загрязнение природы являются особым видом косвенных налогов. При этом облагаемая величина представляет собой объемы размещенных отходов, сбросов или выбросов. Таким образом, платежи за загрязнение не являются компенсацией за нанесенный экологический ущерб.

Недостаточный учет негативного воздействия производственных отходов на природу в качестве причиняемого экономического ущерба, невнимание к экологическим побочным результатам хозяйственной деятельности приводит к тому, что предприниматели производят большое количество дешевых товаров, ввиду отсутствия расходов на снижение отходов и загрязнение природы. Учет же факторов антропогенного характера в производственных издержках приводит к удорожанию производства.

На данный момент отсутствует рынок, связывающий экономически производственную деятельность и производственные отходы. Выплаты за загрязнение помогают решать данную проблему с помощью экономических методов. К сожалению, на сегодняшний день при помощи данных платежей компенсируется малая доля причиняемого ущерба. Следует учитывать, что выплаты за загрязнение являются для экономики убытком, одна-

ко государству следует регулировать степень антропогенного воздействия (отрицательные производственные последствия) этими экономическими методами в связи с тем, что регуляторами рынка в данном случае нельзя воспользоваться.

Для эффективного функционирования био-социо-экономической системы требуются иные критерии и механизмы, а инструменты рынка не несут необходимую информацию, чтобы принять решения в области природопользования. Когда имеет место полный учет издержек и строгая обоснованность потребностей, цена представляет собой приемлемый инструмент по эффективному распределению ресурсов. В том случае когда производственные процессы ведутся с причинением ущерба окружающей среде, а потребители не могут четко разделить полезное и ненужное, рыночное ценообразование не является надежным инструментарием по эффективному распределению ресурсов. Недостаток рынка проявляется в игнорировании экономическими агентами отдаленных последствий принятия решений. Рынок представляет собой конкуренцию, борьбу, через которую обеспечена согласованность экономических интересов, путем нарушения гармоничного взаимодействия между природой и обществом. Разделение, автономность производственных процессов при жесткой конкуренции побуждают к действиям по достижению кратковременных целей, в то время как экология, будучи составной частью биологии, отражает долгосрочные интересы [4].

Рассмотрение вопросов по взаимодействию природы и экономики осуществляется в лучшем случае с позиций разных систем, взаимодействующих друг с другом, без использования системного подхода.

Экономика представляет собой материальный объект, который обладает свойствами системы. В соответствии с этим в ходе анализа экономики и ее взаимодействий с природой следует использовать системный подход, сущность которого проявляется в представлении объекта исследования и хозяйственной деятельности в согласованности его внешних и внутренних взаимосвязей. Системный подход к рассматриваемому вопросу проявляется в понимании того, что все системы, определяемые в качестве целого, представляют собой составную часть другого, большего целого, и в то же время состоят из большого количества более мелких целых единиц. До тех пор, пока идет выполнение условия по развитию жизнедеятельности целого, обеспечивается

сохранность условий, которые нужны для самосохранения и развития его подсистем и составных элементов.

Био-социо-экономическая сущность механизма по регулированию негативных побочных результатов хозяйственной деятельности, которые касаются не только ее непосредственных участников, но и третьих лиц, должна проявляться в следующем:

1) выявление деятельности, которая затрагивает элементы био-социо-экономической системы, в результате которой возникают негативные экологические последствия, идет накопление экологического долга;

2) определение причин, вызывающих их дальнейшее формирование и развитие;

3) разработка такого механизма, который путем комбинации различных инструментов и методов регулирования экологических последствий поможет снизить их отрицательное воздействие в настоящем и будущем, позволит компенсировать экологический долг, который был накоплен в прошлом.

С целью снижения отрицательного воздействия на окружающую среду следует осуществлять координацию процессов в хозяйственной деятельности, которые связаны, с одной стороны, с уменьшением или определенной стабилизацией в потреблении ресурсов природы, а с другой – с макроэкономическими показателями, рост которых обеспечивается за счет усовершенствования технологий, осуществления безотходных и ресурсосберегающих производственных процессов, применения отходов и вторичных ре-

сурсов. Указанные направления требуют коренной структурной перестройки экономики, которая будет направлена на природосберегающие и наукоемкие виды деятельности.

Библиографический список

1. *Бояринов А. Ю.* Совершенствование научно-методических основ формирования экономического механизма возмещения экологических издержек производства // Вестник УГТУ – УПИ. 2010. №5.

2. *Бурматова О.П.* Тенденции трансформации механизма управления природоохранной деятельностью // Регион: экономика и социология. 2010. №1.

3. *Королева Е.В.* Государственное регулирование экономики природопользования // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2010. № 2 (22).

4. *Муравьева М.А.* Био-социо-экономическая система как объект управления инновационными процессами // Вестник Брянского государственного университета. Сер. Экономика. 2015. №3.

5. *Сафронов А.Е.* Механизмы государственного контроля экологизации хозяйственной деятельности промышленных предприятий региона // Вестник Дальневосточного государственного технического университета. 2010. Т. 10 №4(47).

6. Экологический менеджмент как путь к устойчивому развитию / Н.М. Горбов [и др.] // Экономика и предпринимательство. 2015. № 2 (55).

НАСЛЕДИЕ ВЕНЕЦИАНСКИХ КУПЦОВ: О СУЩНОСТИ ДВОЙНОЙ ЗАПИСИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

*А.В. КУЗНЕЦОВ, кандидат экономических наук, преподаватель кафедры бухгалтерского учета, аудита и автоматизированной обработки данных, Кубанский государственный университет
e-mail: alexkuznetsov86@mail.ru*

Аннотация

Цель статьи состоит в том, чтобы оспорить существующее в научной среде мнение о «непостижимости» двойной бухгалтерии. На основе трактата «О счетах и записях» рассматривается первое описание учетной процедуры. Дается объяснение персонификации и других аспектов, сложных для восприятия. Особое внимание уделяется средневековой терминологии и ее взаимосвязи с современным понятийным аппаратом бухгалтерского учета. По итогам исследования предлагается новая интерпретация основного правила Пачоли.

Ключевые слова: история бухгалтерского учета, терминология бухгалтерского учета, двойная запись, капитал, Лука Пачоли, трактат «О счетах и записях», персонификация счетов.

В системе как российского, так и зарубежного образования бухгалтерский учет выступает в качестве одной из базовых и, вероятно, наиболее сложных экономических дисциплин. Можно с уверенностью утверждать, что камнем преткновения в процессе обучения становится формирование бухгалтерских записей. Однако не следует думать, что это касается лишь поколения XXI в. Ведь еще более столетия назад профессор Н.С. Лунский, написавший один из наиболее популярных в свое время учебников по учету, предупреждал, что «самое трудное в бухгалтерии – это составление счетных формул» [12, с. 73], которые нам привычнее называть проводками. Этот процесс требует применения специфического метода отражения хозяйственных операций – двойной записи, суть которого остается неизменной

вот уже несколько веков и заключается в том, что каждая сумма хозяйственной операции из Журнала находит в Главной книге двойное отражение: по дебету одного счета и кредиту другого. Казалось бы, все предельно просто, однако реализация этого правила на практике часто ставит в тупик не только студентов, но и маститых ученых.

Например, профессор К.Ю. Цыганков после многолетнего изучения теории и истории учета сформулировал «уникальные свойства бухгалтерии», в числе которых особо выделил «непостижимость», аргументируя это тем, что «за истекшие столетия бухгалтерию не удалось не только усовершенствовать, но и понять», добавляя, что в течение столь длительного времени «учетное сообщество научилось лишь неплохо пользоваться готовой системой, но не сумело, несмотря на все усилия выдающихся бухгалтеров разных стран, ни познать ее суть, ни усовершенствовать ее. Хотя имеющийся опыт показывает: разобраться с уже готовой системой легче и проще, чем создать ее заново» [24, с. 151]. Чтобы работа системы стала ясна, необходимо, в первую очередь, определить, как и для чего она создавалась.

По мнению выдающегося исследователя истории учета Я.В. Соколова, «здесь можно выдвинуть только одну из возможных версий: двойная бухгалтерия возникла случайно» [16, с. 243]. Он даже описал процесс зарождения системы двойной записи: «Кто-то, когда-то, примерно в XIII в. вел записи фактов хозяйственной жизни. Некоторые записи по своей природе носили двойной характер, например купили товары. Бухгалтер показывает приход товаров и расход кассы. Но бывали случаи, когда был расход, но не было дохода или когда был доход, а не было расхода. В этом случае использовали,

естественно, простую запись: или расход, или доход. Но вот некий безымянный бухгалтер просто открыл чистую страницу и стал повторять ту же сумму или в приходе, или в расходе. Он это делал исключительно с точки зрения процедурной стороны, чтобы, подытожив записи по расходу и приходу, получить контрольное равенство. Никаких далеко идущих выводов он не делал. Но контролировать разность сумм это очень и очень помогало. Только ко временам Пачоли (XV в.) бухгалтеры поняли, что эта чистая страница и есть счет, на котором фиксируется изменение капитала. Прошло еще некоторое время и из счета Капитала выделили счет Убытков и прибылей. Возможно, именно так возник венецианский вариант двойной бухгалтерии, описанный Пачоли» [16, с. 244]. Получается, что система двойной записи создавалась эмпирическим путем. Под удачный практический прием впоследствии подвели теоретическое обоснование.

Данная концепция имеет право на существование. Однако нельзя согласиться с тем, что такой вариант развития событий является единственно возможным. Тогда бы это противоречило другому утверждению Я.В. Соколова о том, что «согласно новейшей методологии есть принцип деконструкции. Он предполагает, что всегда имеется, как минимум, два логически равноценных решения» [21, с. 8], при этом «целью бухгалтера-методолога и бухгалтера-аналитика становится не поиск какого-то одного варианта решения проблемы, а раскрытие по возможности их исчерпывающего списка» [19, с. 211].

Значит, основная задача состоит не в критике версии Я.В. Соколова, а в том, чтобы предложить альтернативу ей. Воссоздание исторической картины должно строго основываться на научных фактах, поскольку, как отмечает профессор М.И. Кутер, «любая неточность в нашем деле – это отсутствие достоверных знаний у наших студентов, будущих специалистов и исследователей» [8, с. 65]. Поэтому необходимо использовать лишь те источники информации, которые заслуживают доверия. К наиболее авторитетным из них, несомненно, относится трактат «О счетах и записях» (далее – Трактат), написанный великим математиком Лукой Пачоли и опубликованный в 1494 г. Воспользовавшись переводом со староитальянского языка, выполненным под редакцией профессора М.И. Кутера, начнем экскурсию по страницам Трактата. К счастью, теперь его текст представлен как электронный

ресурс [17], находящийся в свободном доступе в сети Интернет.

В гл. 1 автор уведомляет читателя: «Мы изучим венецианский метод, который предпочтительнее всех других методов записи... Описание этого метода состоит из двух основных частей: первую назовем Инвентаризацией (Инвентарь), а другую Руководством по ведению книг; я расскажу сначала о первой, потом о второй части...» [17, с. 21]. Выполняя обещание, в следующей главе Пачоли пишет: «Прежде всего купец должен провести у себя тщательную инвентаризацию следующим образом. Он записывает на листах бумаги или в отдельной книге все то движимое и недвижимое имущество, которое ему в этом мире принадлежит» [17, с. 23]. После составления описи «надлежит внести в Журнал по порядку все статьи Инвентарной книги» [17, с. 37].

Если до этого момента все выглядит достаточно тривиально, то далее начинается настоящая феерия. Пачоли будто превращается в доброго сказочника, увлекающего читателя в волшебный мир: «Представь себе, что магазин является одушевленным предметом, и он твой дебитор за то, что ты ему даешь или на него расходуешь, и напротив, за всё то, что ты из него берешь или от него получаешь, он становится твоим кредитором» [17, с. 79]. Помимо магазина на наших глазах оживают и другие объекты. В комментариях к Трактату М.И. Кутер и Я.В. Соколов отмечают, что у Пачоли «в качестве дебиторов и кредиторов начали фигурировать не только лица, но и вещи» [17, с. 133].

Этот феномен получил наименование персонификации. Закономерным становится вопрос о том, почему в Трактате «автор прибегает к антропоморфизму (“одушевляет” материальные предметы) и рассматривает отношения между этими предметами» [17, с. 134]. Ответ состоит в том, что «персонификация счетов позволила в одном информационном массиве объединить реальные (живые) и номинальные (мертвые) счета» [17, с. 133]. При организации единой системы бухгалтерского учета у ее создателей были два варианта: либо «умертвить» все объекты бухгалтерского наблюдения, либо, напротив, их «оживить». Возможно, когда проектировалась система двойной записи, было решено, что рассматривать предметы как персоны лучше, чем относиться к людям как к вещам, поэтому в итоге избрали второй путь.

Для указания в Журнале на дебиторов и кредиторов в главе 11 рекомендуется использовать специальные термины «*per*» и «*a*», которые получили широкую известность благодаря изречению «*per aspera ad astra*», т.е. «через тернии к звездам», считается, что оно принадлежит римскому философу Сенеке.

К сожалению, до недавнего времени российские читатели, решившие изучить Трактат, образно говоря, двигались не к звездам и истине, а в противоположном направлении. Дело в том, что Э.Г. Вальденберг, который впервые перевел Трактат на русский язык в далеком 1893 г., перепутал значения терминов, связав «*Per*» с кредитором, а «*A*» – с дебитором. Знаменитый российский исследователь О.О. Бауэр обнаружил эту погрешность и предложил собственный вариант перевода гл. 11 Трактата: «...“*Per*” обозначает всегда дебитора ... “*A*” – всегда кредитора...» [1, с. 155].

Когда двойная запись стала распространяться по миру, у Пачоли появились последователи из других стран, которые старались найти в том языке, на котором писали, эквиваленты итальянским терминам. Так, голландский купец Ян Импин в своем пособии по бухгалтерскому учету упоминает о «двух выражениях, употребляемых итальянцами, “*Per*” и “*A*”. Термин “*Per*” обозначает дебитора, а термин “*A*” – кредитора» [1, с. 155].

Немец В. Швейкер в 1549 г. также не обошел стороной аспект терминологии (здесь и далее использован перевод О.О. Бауэра): «...ты должен прежде всего знать значение двух слогов “*Für*” и “*An*”, употребляемых в журнале и в настоящей главной книге, ибо каждый слог имеет свое значение. Под слогом “*Für*” (итальянец (*der Walch*) говорит “*Per*”) надо понимать должника (*Schuldner*) – одного или нескольких, а под слогом “*An*” (итальянец говорит “*A*” – понимай продавца (*Verkäufer*) или верителя (*Gläubiger*), – одного или нескольких» [1, с. 199]. Этой паре слов автор посвящает целую главу с интригующим названием «О настоящей основе искусства бухгалтерии», в которой сказано: «Основа искусства (*Kunst*) бухгалтерии (*Buchhalten*) заключается всецело в двух слогах – “*Für*” и “*An*”, ... они показывают должника и верителя, на что ты должен постараться обратить особое внимание, так как все зависит от того, кого обозначить дебитором, кого кредитором» [1, с. 201].

Книга В. Швейкера очень напоминает произведение Луки Пачоли, однако не является

его дословным повторением. В Германии Трактат был издан в 1876 г. благодаря усилиям профессора Эрнста Людвиг Йегера. Этим текстом воспользовался Э.Г. Вальденберг и перевел его для россиян, представив содержание гл. 11 так: «... в журнале встречаются два выражения: одно “*Ha*” (*A*) другое “*Ot*” (*Per*), ... “*Ha*” обозначает всегда должника, ... “*Ot*” всегда верителя, (кредитора)...» [15, с. 59]. Как уже говорилось, здесь переводчик, поменяв местами термины «*Per*» и «*A*», допустил серьезную неточность, которая, однако, была воспроизведена и в четырех последующих переизданиях Трактата, вышедших в нашей стране с 1974 по 2001 г.

Исправить ошибку Э.Г. Вальденберга удалось только когда в издании, подготовленном к 515-летию Трактата, профессор М.И. Кутер предложил собственную трактовку, согласно которой «термином “от кого” всегда обозначается дебитор или дебиторы, а термином “кому” кредитор или кредиторы» [17, с. 43]. Очевидно, что эти слова помогают отразить характер взаимоотношений предприятия с контрагентами, поскольку дебитор – это тот, от кого нужно получить, а кредитор – тот, кому требуется отдать сумму долга.

Предварительно познакомив читателя с терминами «*Per*» и «*A*», в гл. 12 Пачоли учит, как «переносить в Журнал первую статью своей инвентарной описи, т.е. наличные деньги, которые ты имеешь» [17, с. 43], используя такие понятия, как «Касса» и «Капитал», и поясняя их значения: «Под Кассой подразумеваются твои наличные деньги или твой кошель. Под Капиталом понимается совокупность настоящего твоего имущества. Капитал всегда должен стоять в начале Главной книги и Журнала как кредитор, а Касса – как дебитор» [17, с. 43]. Примеры записей, приводимые Пачоли, позволяют сформулировать общее правило вписывания в Журнал элементов инвентаря: каждый из объектов имущества считается дебитором и обозначается термином «*Per*», Капитал, который в Трактате фигурирует как *Caedale* или *Caedal*, выступает кредитором и ставится вместе с термином «*A*». Во всех записях Журнала дебитор отделяется от кредитора двумя наклонными линиями. К примеру, сумма наличных денежных средств должна быть отражена в журнале следующим образом: *Per Cassa // A Caedale*. Перевод гласит [17, с. 45]: «От кассы наличных денег // капиталу».

М.И. Кутер и Я.В. Соколов комментируют, почему запись выглядит именно так: «На первый взгляд “От кого” предполагает запись по кредиту, а “Кому” по дебету. Именно так трактовали двойную запись Л.И. Гомберг и П. Горнье: кредит – причина, дебет – следствие. Пачоли исходил из противоположного предположения. Он шел в записях от документов: из инвентаря “От кого” записи переносились “Кому” на счет Капитала» [17, с. 133]. Действительно, согласно итальянско-русскому словарю [4, с. 638], слово *«per»* используется «при обозначении причины (почему? отчего?)» и переводится с помощью таких предлогов, как «от», «из», «из-за» и др.

Значит, наличие денежных средств в кассе – это причина, следствием является возможность их использовать, для начала – проинвентаризировать и учесть в качестве капитала. Это подтверждает лингвист О. Петрученко, по данным которого *«Per»* употребляется для обозначения «позволяющего элемента» [18, с. 455]. Очевидно, денежные средства в кассе и другие ценности, выявленные в ходе инвентаризации, представляют собой не что иное, как элементы, позволяющие пополнить собственный капитал, которые фигурируют в Трактате под общим названием «дебиторы».

Это наводит на мысль, что решение проблемы, связанной с интерпретацией двойной записи, сводится к тому, чтобы как можно более точно перевести термины *«Per»* и *«A»*, сохранив исконный смысл. Основная трудность состоит в их неоднозначности: перечисление всех возможных значений данных слов занимает несколько словарных колонок [4, с. 1, 638]. Кроме того, подобные лингвистические изыскания требуют «погружения» в итальянский язык, который пока не столь популярен, как, например, английский.

Для многих более близок язык Шекспира, нежели Луки Пачоли. Здесь на помощь приходит уже упоминавшийся нами Ян Импен. По свидетельству О.О. Бауэра, «Импин советует еще применение двух других выражений в главной книге (*greate boke*): “By” и “To”; первое обозначает дебитора (*the debtor*), а второе – кредитора (*the creditor*)» [1, с. 155]. Согласно авторитетному словарю профессора В.К. Мюллера, *«by»* означает «через, посредством» [14, с. 134]. Теперь становится окончательно ясно, почему дебитору соответствуют именно термины *«per»* и *«by»*. Как известно, должником именуется лицо, которое должно

выполнить обязательство перед кредитором. Для предприятия дебитор – это тот, с чьей помощью можно рассчитаться по долгам.

Получается, что при трансферте данных из инвентаризационной описи в Журнал термином *«per»* (т.е. *«by»*) предлагается отметить все то, посредством чего можно прирастить собственный капитал. Поэтому когда Пачоли пишет *«Per Cassa // A Cauedal»*, он подразумевает: «Посредством денег в Кассе добавляю к Капиталу столько-то». В Журнал же попадает лишь краткая формулировка: *«Посредством Кассы // К Капиталу»*.

В этот момент читатель, вероятно, размышляет о том, для какой цели венецианским купцам понадобилась столь изощренная схема записей. «По инвентаризационной описи можно легко получить представление об имущественном положении предприятия, зачем выполнять дополнительную работу и дублировать информацию в Журнале?» – вопрошает он.

Чтобы дать ответ, необходимо изучить пример инвентарной книги, который приводится в гл. 3 Трактата. Данная эталонная опись содержит 15 пунктов. В первых 13 перечисляются все имеющиеся объекты имущества: от наличных денег до вкладов в банке. В оставшихся двух пунктах речь идет о долгах [17, с. 29]:

«14. Еще у меня есть такое-то число должников: такой-то должен мне вернуть столько-то дукатов, такой-то столько-то...

15. За мной есть долг во столько-то дукатов, из них столько-то тому-то и столько-то другому; перечисли своих кредиторов поименно».

В комментариях к Трактату М.И. Кутер и Я.В. Соколов подчеркивают, что долги неоднородны: «Последняя статья Инвентаря включала перечень кредиторской задолженности, т. е. эти суммы должны вычитаться из общего итога имущественной массы» [17, с. 129]. Для современных бухгалтеров очевидно, что такое вычитание требуется для определения величины нетто-активов. Однако их средневековые коллеги тоже понимали такую необходимость. Это подтверждает старинное латинское выражение: *«Id solum nostrum, quod debitis deductis nostrum est»*. Произнося его, имели в виду: «Только то наше, что наше по вычету долгов» [3, с. 157].

Удивляет то, что Пачоли не только не настаивает на освобождении имущества от долгов, но даже не считает нужным подсчитать его общую сумму. Прежде чем упрекать автора Трактата в беспечности и плохом знании

коммерции, следует обратить внимание на то, что в гл. 10 об инвентаре говорится как о книге, «которую ты (или кто-либо за тебя) составил» [17, с. 41], т.е. составителем описи может выступать не только сам купец, но и некое постороннее лицо, которому по соображениям сохранности коммерческой тайны нежелательно быть осведомленным о величине имущества и собственного капитала. Однако то, о чем не следует распространяться в инвентарной книге, должно быть детально описано в Журнале, поскольку он хранится в недоступности для посторонних глаз: «С учётом того, что Журнал является твоей секретной книгой, ты можешь в нём подробно описать всё своё движимое и недвижимое имущество» [17, с. 41].

К сожалению, целостного примера Журнала, аналогичного образцу инвентаря, в Трактате нет, но он имеется у Доминико Манцони [25], книга которого была оцифрована и доступна в электронной библиотеке «Google Книги». Наибольший интерес вызывают те записи, которыми из описи переносятся долги. Так, задолженность дебитора отражается как размер его вклада в капитал: «*Per Cristoforo da Sebinico // A Cauedal*». Видно, что сумма долга, возникшего благодаря Кристофоро да Себинико (*Per Cristoforo da Sebinico*), добавляется к Капиталу (*A Cauedal*). В противоположность этому долговое обязательство показывается так: «*Per Cauedal detto // A Michiel Quirini*». Из этой записи можно понять, что за счет того же Капитала (*Per Cauedal detto*) сумма направляется к Микелью Квирини (*A Michiel Quirini*), выступающему кредитором.

Помимо инвентарной описи в числе необходимых купцу книг Пачоли выделяет Мемориал, называемый также черновиком, и дает ему определение: «это книга, в которой купец отмечает все свои небольшие или крупные сделки в порядке их совершения, день за днём и час за часом» [17, с. 33]. В гл. 9 содержится требование «перенести ... записи из Мемориала в Журнал по дням и по порядку, в котором представлены операции» [17, с. 41]. Например, приобретение палермского сахара у господина Джованни Антонио из Мессины описано в гл. 18:

Per zucari palerminí: A f' quan d'antonio de messina

Вместо палермского сахара здесь мог бы оказаться любой другой товар, а место сеньора Антонио заняло бы другое лицо. Для

наглядности составим общую схему подобной записи: *Per* Товар // А Кредитор.

Поскольку, как уже говорилось, термином «*Per*» обозначается дебитор, а термином «А» – кредитор, получается, что неодушевленный товар оживает и становится должен человеку. В этом проявляется уже знакомый нам эффект персонификации, о котором А.А. Яворский писал: «Чудодейственная сила бухгалтерии обнаруживается в том, что наука эта оживотворяет мертвую природу, вгоняет душу, как гвоздь в дерево, в любой предмет – в перец, ... в сахар, ... во что угодно, даже в отвлеченные представления» [цит. по: 13, с. 116]. Никого не может оставить равнодушным вопрос о том, поддается ли эта «чудодейственная сила» рациональному объяснению. Попробуем разобраться в том, что же имеет место: подлинное волшебство или искусный фокус.

Для этого представим, что сразу после поступления товара была проведена инвентаризация. При составлении описи и переносе данных в Журнал выяснится, что появился новый объект имущества, посредством (*per*) которого к (а) Капиталу добавляется соответствующая сумма: *Per* Товар // А Капитал.

Одновременно возникает кредиторская задолженность, сумма которой должна быть направлена за счет (*per*) собственного капитала предприятия к (а) Кредитору: *Per* Капитал // А Кредитор.

Так как стоимость товара равна величине кредиторской задолженности, капитал одновременно прирастает и сокращается на одну и ту же сумму, а это значит, что для краткости вместо двух записей можно обойтись одной: *Per* Товар // А Капитал; *Per* Капитал // А Кредитор → *Per* Товар // А Кредитор.

Такую замену, встречающуюся крайне часто, но о которой мало кто догадывается, подметил выдающийся ученый Р.Я. Вейцман в «Курсе счетоводства» [2, с. 22–23]: «...в формулах, выражающих долговые отношения счетов к хозяйству, эти последние заменяются долговыми отношениями счетов между собою: дело само при этом как бы стусшевывается.

Так, чтобы выразить формулой изменения, вызванного операцией: “куплен товар у О. Сергеева срок. 3 мес. за Р. 1000”, мы вместо того, чтобы сказать: “счет товаров должен делу 1000 р. и счет кредиторов имеет от дела 1000 р.”, говорим: “счет товаров должен счету кредиторов 1000 р.” или “счет кредиторов имеет от сч. товаров 1000 р.” В журнале

употребляется первая из этих формул, причем слово «должен» опускается». Кажется, что такая терминология безнадежно устарела и не увязывается с господствующими ныне представлениями.

Однако слова Р.Я. Вейцмана не противоречат Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России [5], одобренной Министерством финансов РФ и Институтом профессиональных бухгалтеров России, согласно которой «активами считаются хозяйственные средства, контроль над которыми организация получила в результате свершившихся фактов ее хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем». Товары – это именно активы, поэтому фраза «счет товаров должен делу» фактически означает, что учитывающийся на счете актив в виде товаров должен принести предприятию (или, как сказано, «делу») экономические выгоды. Эта способность проявляется в том, что актив может быть, помимо всего прочего, использован для погашения обязательства, под которым понимается «задолженность организации, ... расчеты по которой должны привести к оттоку активов» [5]. Выражение «счет кредиторов имеет от дела 1000 р.» говорит о том, что кредитор, задолженность перед которым отражена на счете, имеет право получить от дела (бизнеса) указанную сумму. Но вследствие «бухгалтерского синтеза» образуется гибридная запись, которая вводит в заблуждение: будто бы товары сами по себе должны кредитору.

У Пачоли также описывается случай, когда оплата товаров производится одновременно с их получением, поэтому не считается необходимостью начислять кредиторскую задолженность, и запись принимает вид:

Per cucari depalermo. A cassa

В переводе Трактата под редакцией М.И. Кутера «Per» – «от кого», тогда как «A» – «кому», поэтому по-русски это звучит так [17, с. 65]: От палермского сахара // кассе.

Даже тот, кто далек от мира бухгалтерии, возразит, что при покупке запас палермского сахара пополняется, а денежные средства тратятся, т.е. фактически происходит переток средств, находившихся в кассе, к палермскому сахару, значит, логичнее было бы записать: палермскому сахару // от кассы.

Закрадывается сомнение: может быть, Э.Г. Вальденберг, впервые переведший Трактат на русский язык, был прав, что «на» обозначает

всегда должника (дебитора)..., «от» – всегда верителя (кредитора)» [15, с. 42], а О.О. Бауэр оказался несправедлив, когда счел это неверным.

Чтобы попытаться разрешить спор двух светил российского бухгалтерского учета, прибегнем к уже испытанному способу: предположим, что после свершения факта хозяйственной жизни провели инвентаризацию. В ходе нее, как и в предыдущем примере, обнаружится товар (палермский сахар). Но также будет установлено, что исчезли деньги, т.е. в кассе образовалась недостача. Разумеется, она требует покрытия. Начнутся поиски лица, ответственного за недостачу, и выяснится, что «виновником» является... товар, ведь денежные средства были потрачены именно на него. Виновное лицо обязано возместить нанесенный ущерб. Бухгалтер времен Пачоли не церемонился и писал буквально: товар должен (по-латински – *debet*) кассе, которая верит (на латыни – *credit*) и ждет, что долг будет погашен. «Как же товар способен с этим справиться?» – задумается читатель. Здесь можно выделить две стадии:

1. Посредством (*per, by*) товара сумма прибавляется к (*a, to*) общей величине имущества, т.е. совокупному капиталу, который увеличивается.

2. За счет (*per, by*) имущества предприятия (совокупного капитала) та же сумма должна быть направлена в (*a, to*) кассу, что должно уменьшить капитал.

При заполнении Журнала пара записей сливается в одну: **Per Товар // A Капитал; Per Капитал // A Касса → Per Товар // A Касса.**

Отсюда и рождается иллюзия, будто бы товары сами рассчитываются с кассой, что замечательно обыгрывает А.А. Яворский: «Попробуйте записать бухгалтерским языком обыкновенную мелочную лавку. Получится удивительная живая картина. Как в калейдоскопе замелькают причудливые пары: сметана обменивается с картофелем, вексель берется за кислую капусту, соленые огурцы должны кассе, колбаса имеет получить с гороха и пр.» [цит. по: 13, с. 116]. Однако такие «взаимоотношения» совершенно нормально вписываются в «натюрморт», изображающий деятельность предприятия.

Когда бухгалтеры прошлого говорили, что «соленые огурцы должны кассе», они имели в виду, что соленые огурцы должны быть проданы покупателю, от которого требуется оплатить их, чтобы деньги, затраченные на приобретение огурцов, вновь оказались

в кассе. Если они туда снова не попадут, то будет не на что купить еще огурцов, а значит, товарооборот в организации замедлится или вообще прекратится, чего нельзя позволить, так как это приведет к нарушению допущения непрерывности деятельности, которое М.И. Кутер и Р.А. Тхагапсо выдвигают на центральное место в системе принципов бухгалтерского учета [11, с. 79], ибо его несоблюдение может привести к неплатежеспособности и банкротству. Понимая это, Пачоли предостерегает читателя, цитируя пословицу: «У того, кто занимается торговлей и ничего в ней не понимает, деньги разлетаются как мухи» [17, с. 81]. Тем самым он намекает, что к купцу, знающему торговое дело, деньги, наоборот, всегда возвращаются. Данное правило распространяется в Трактате не только на денежные средства, но и на другие объекты. Пачоли учит, что «если не помещать все по своим местам, можно столкнуться с величайшими сложностями и запутаться во всем» [17, с. 23]. Например, если товары выбыли, то в процессе деятельности они должны снова попасть на склад, т.е. на «свое место».

Тем, кто относится к сказанному со скептицизмом, рекомендуем обратить внимание на то, как изначально обозначались стороны бухгалтерского счета. Пачоли использует не «*debit*» и «*credit*», а соответственно «*dare*» и «*avere*», встречающиеся во всех старинных бухгалтерских фолиантах, исследованных коллективом ученых Кубанского государственного университета, в том числе в книге генуэзской коммуны за 1340 г. [10] и учетных регистрах компаний Франческо Датини, относящихся к эпохе первых синтетических балансов [9]. Э.Г. Вальденберг представил эти названия россиянам как «дать» и «иметь» [16, с. 43]. Кажется правильным стоимость полученных товаров записать в «иметь», а списанных – в «дать». Парадоксально, но по венецианскому методу следует поступать как раз наоборот. Это вполне объяснимо, если учесть, что учетные записи призваны отражать именно последствия свершившихся фактов хозяйственной жизни.

Следствием поступления товаров является возможность выдать их со склада, кроме того, эти товары способны дать (принести) организации экономические выгоды. С другой стороны, вследствие выбытия товаров возникает необходимость восполнить их запасы на складе для обеспечения дальнейшей деятельности, т.е. организация должна снова

иметь у себя товары, чтобы восстановить потенциал актива приносить экономические выгоды. Знание подобных закономерностей открывает широкие перспективы, в частности, позволяет построить модель деятельности торгового предприятия [6, с. 63], а также сформулировать универсальное правило двойной записи [7, с. 78].

Но главное, знакомство с Трактатом заставляет по-иному взглянуть на гипотезу о происхождении двойной записи, сформулированную профессором Я.В. Соколовым, по которой «двойная запись родилась стихийно, из необходимости контролировать разность по счетам» [20, с. 60]. Напомним суть данной доктрины. В какой-то момент было замечено, что «большинство фактов хозяйственной жизни всегда имело двойственный характер ... Но были факты односторонние. ... Вот для таких случаев бухгалтер... отводил отдельный лист, где фиксировал только для памяти и удобства последующего контроля разности такие суммы. Никакого смысла в содержание этих записей он не вкладывал. Это был чисто процедурный прием, приводивший к логической необходимости «уравновешивания» итогов дебетовых и кредитовых оборотов» [20, с. 60], т.е. «бухгалтеры, желая создать условия для автоматического контроля записей, ввели, «подставили» счет собственника (чистого имущества); потом придали ему экономико-юридическую интерпретацию и назвали его счетом Капитала» [20, с. 61]. Такой сценарий нельзя исключать, однако можно убедиться, что в Трактате понятие «капитал» выходит далеко за рамки счета в Главной книге. Это центральная ось, вокруг которой разворачивается весь учетный цикл.

Осмелимся предположить, что способ ведения записей, который стал основой двойной бухгалтерии, мог быть создан для того, чтобы дать возможность бизнесмену средневековья дифференцировать объекты бухгалтерского наблюдения по их влиянию на финансовое положение, т.е. совокупность его имущества, получившую название «капитал». Чтобы задать векторы движения денежных сумм, придумали использовать особые термины. Отправную точку стали обозначать термином «*per*», конечную – «*a*». В начале процедуры их применяли для записи результатов инвентаризации, а затем и для регистрации свершившихся фактов хозяйственной жизни, что позволило наблюдать, как изменяется инвентарь под воздействием повседневных операций, т.е.

осуществлять непрерывную (перманентную) инвентаризацию.

Чтобы наглядно изобразить капитал, можно сравнить его с некоторой емкостью, допустим, мешком. В ходе инвентаризации или в процессе хозяйственной деятельности посредством (*per*) объектов уже имеющегося или поступающего имущества, а также дебиторской задолженности, которые отправляются в (*a*) мешок, он наполняется. А уже из (*per*) мешка средства уходят к (*a*) кредиторам и на (*a*) восполнение запасов имущества, вследствие этого он оскудевает. Если посмотреть, сколько осталось в мешке, легко узнать, что можно считать собственным (см. рисунок).

Даже если во многих записях Журнала капитал не упоминается, важно осознавать причинно-следственную связь между его увеличением благодаря, скажем, приходу товаров и равновеликим и единовременным уменьшением на размер долгового обязательства, возникшего перед поставщиком. Формирование умения проследивать изменения капитала и делать выводы представляется главной задачей обучения теории бухгалтерского учета в высшей школе.

В истории диграфизма все еще остается много непознанного, но благодаря Пачоли в руках ученых есть неопровержимый опорный факт: к 1494 г. капитал уже стал краеугольным камнем, фундаментальным элементом, настолько органично интегрированным в систему бухгалтерского учета, что возникает неуверенность, был ли он изначально лишь простым листком бумаги, искусственно введенным для поддержания видимости двой-

ственности, которая, как принято полагать, «вытекает из балансового уравнения» [20, с. 394].

Несмотря на то что Пачоли был математиком, в Трактате не говорится ни о каком «балансовом уравнении» (общеизвестно, что оно было введено лишь в конце XIX в. И.Ф. Шером). Более того, «в первой книге по двойной бухгалтерии ... словосочетание “двойная запись” отсутствует. Впервые оно упоминается в трудах Д.А. Тальенте (1525)» [22, с. 63]. Хотя термина еще не было, Пачоли подготовил почву для его формирования, изложив природу метода в первых строках гл. 14: «Ты должен знать, что из любой записи в Журнале всегда следует сделать две в Главной книге» [17, с. 49]. Для этого «всех кредиторов следует записывать в Главную книгу по правую руку, а всех дебиторов по левую» [17, с. 109], т.е. необходимо запечатлеть сумму хозяйственной операции на левой стороне счета дебитора и правой стороне счета кредитора.

Значит, залог успешности проведения всей процедуры бухгалтерского учета состоит в том, чтобы при регистрации каждой операции в Журнале выявить дебитора и кредитора, что в устах Пачоли звучит так: «В начале каждой записи ... сначала нужно определить дебитора, а потом ... сразу же определяется его кредитор» [17, с. 43]. Выполнение данного предписания сопряжено со сложностями, поскольку придется персонифицировать вещи, чтобы «приравнять» их к людям и смотреть на них как на должников и верителей. Дабы этого избежать, необходимо перефразировать текст Трактата, передавая смысл, но избегая пары «дебитор» и «кредитор».



Аллегорическое представление капитала предприятия

На помощь приходят термины «*dare*» и «*avere*» (тождественные отечественным наименованиям сторон счета «дебет» и «кредит»), подсказывающие, что «дебитор» должен дать средства (это активный участник хозяйственной операции), а «кредитор» должен получить их (ему в происходящем отводится пассивная роль). Следовательно, актив и пассив существуют не только в бухгалтерском балансе, они присутствуют в каждом без исключения факте хозяйственной жизни и не должны скрываться от взгляда бухгалтера.

Сформулируем современный вариант правила Пачоли: при анализе содержания факта хозяйственной жизни необходимо выявить объект бухгалтерского наблюдения, выступающий ресурсом, способным принести организации экономические выгоды, а также определить направление использования данного ресурса.

В образцах записей Журнала, приводящихся в Трактате, на объект-ресурс всегда указывает термин «*reg*», связанный с левой (дебетовой) стороной счета, а направление его использования, т.е. объект, являющийся потенциальным потребителем данного ресурса, задается с помощью термина «*a*», соответствующего кредиту счета. Остается лишь восхищаться проницательностью В. Швейкера, разглядевшего в этих словах «основу искусства бухгалтерии».

Предполагаем, что вдумчивый читатель заметит: «Если допустить, что “*reg*” и “*a*” предназначались чтобы различать суммы, увеличивающие и уменьшающие капитал, остается неясным, почему пришлось конструировать такой сложный механизм, когда гораздо легче было бы воспользоваться математическими операторами “+” и “-”». Причина, возможно, кроется в том, что когда происходило становление диграфического учета, еще не получили распространения отрицательные числа, на что обратили внимание Э.С. Хендриксен и М.Ф. Ван Бреда: «Любопытно, что изобретатели бухгалтерского учета ... не имели представления об отрицательных числах. Отрицательные числа ... считали абсурдными и надуманными... Т-счет появился только для того, чтобы показать увеличение на одной стороне, а уменьшение – на другой» [23, с. 33].

Если говорить точнее, то счет стали открывать с целью сопоставления сумм, которые учитываемый объект должен дать как ресурс или источник средств, с теми суммами, которые он же должен получить в качестве потребителя средств. Счет в бухгалтерии весьма

схож со счетом в спорте, поскольку он задумывался в виде «арены» для состязания дебитора и кредитора. Роль арбитра в этом противоборстве отводилась счетоводу, который должен был вынести решение «путем применения техники “вычитания меньшей противоположности”, или, по словам Пачоли, “путем осмотра, кто победил – дебет или кредит”» [23, с. 33]. В Трактате доказывается, что «счета суть ни что другое, как надлежащее упорядочение идей купца» [17, с. 81].

По заключению Э.С. Хендриксена и М.Ф. Ван Бреда, «весь механизм “дебет-кредит” представляет собой остроумное решение несуществующей проблемы!» [23, с. 33]. Если этот тезис способен стать предметом дискуссий, то другое замечание авторов выглядит безапелляционным: «Современные бухгалтеры могут гордиться своим наследством, частью которого является богатый словарь» [23, с. 29]. Хочется надеяться, что тщательное изучение этого словаря поможет в перспективе преодолеть непостижимость двойной бухгалтерии.

Библиографический список

1. Бауэр О.О. Мемуары к истории бухгалтерии и памятники священной старины. М., 1911.
2. Вейцман Р.Я. Курс счетоводства. Двойная бухгалтерия в ее применении к различным видам хозяйств. Одесса, 1909.
3. Вечные истины на вечной латыни. De verbo in verbum. Латинские изречения / сост. С.Б. Барсов. М., 2000.
4. Зорько Г.Ф., Майзель Б.Н., Скворцова Н.А. Большой итальянско-русский словарь. 6-е изд., стереотип. М., 2002.
5. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России (одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ, Президентским советом ИПБ РФ 29.12.1997 г.) // СПС «КонсультантПлюс».
6. Кузнецов А.В. Двойная итальянская бухгалтерия: код Пачоли // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2014. № 3 (150). С. 58–71.
7. Кузнецов А.В. Правило Пачоли-Дегранжа как инструмент преодоления кризиса бухгалтерского учета // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2015. № 3 (165). С. 73–86.
8. Кутер М.И., Гурская М.М. Задача историков – установление исторической

правды // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 4. С. 50–66.

9. *Кутер М.И., Гурская М.М., Алейников Д.Н.* Первые синтетические балансы – идеология вуалирования учетных данных (окончание следует) // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 38. С. 56–64.

10. *Кутер М.И., Гурская М.М., Сидиропуло О.А.* Бухгалтерская книга гемуэзской коммуны за 1340 г.: новые результаты исследования (окончание следует) // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 36. С. 54–64.

11. *Кутер М.И., Тхагансо Р.А.* Бухгалтерский учет в условиях несостоятельности: учеб. пособие. Краснодар, 2005.

12. *Лунский Н.С.* Краткий учебник коммерческой бухгалтерии. 3-е изд. М., 1913.

13. *Медведев М.Ю.* Теория учета и двойная запись. М.: Магистр, ИНФРА-М, 2010.

14. *Мюллер В.К.* Полный англо-русский русско-английский словарь. 300 000 слов и выражений. М., 2013.

15. *Пачиоло Л.* Трактат о счетах и записях / пер. и примеч. Э.Г. Вальденберга. СПб., 1893.

16. *Пачоли Л.* Трактат о счетах и записях / под ред. проф. Я.В. Соколова. М., 2001.

17. *Пачоли Л.* Трактат о счетах и записях: научное электронное издание / пер. и ред.

проф. М.И. Кутера. Майкоп, 2015. URL: <http://www.dx.doi.org/10.18411/2015-12-004>.

18. *Петрученко О.А.* Латинско-русский словарь. 9-е изд., испр. М., 1914.

19. *Соколов Я.В.* Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни: учеб. пособие. М., 2010.

20. *Соколов Я.В.* Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учеб. пособие. М., 1996.

21. *Соколов Я.В.* Диссертационные исследования по бухгалтерскому учету и аудиту: оценка состояния // Бухгалтерский учет. 2008. № 22. С. 5–10.

22. *Соколов Я.В., Соколов В.Я.* История бухгалтерского учета: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2009.

23. *Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф.* Теория бухгалтерского учета: пер. с англ. / под ред. проф. Я.В. Соколова. М., 2000.

24. *Цыганков К.Ю.* Для чего и когда была изобретена двойная бухгалтерия // Сибирская финансовая школа. 2012. № 6 (95). С. 150–157.

25. *Manzoni D.* Libro mercantile, ordinato col suo giornale & alfabeto, per tener conti doppi al modo di Venetia, et potra servir in ogn'altro luogo, agivntovi alcune cose necessarie, et vtili, a maggior intelligenza di ciascuno. Venetia: Per Comin da Trino di Monferrato, 1564.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

*М.В. ПЛЕШАКОВА, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: pmv23@list.ru*

*А.Н. МЕЛЬНИКОВА, студент IV курса экономико-математического факультета, Волжский гуманитарный институт (филиал) ВолГУ
e-mail: alina.press@mail.ru*

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы эффективного управления банковскими рисками в условиях спада российской экономики. Недостатки систем управления рисками стали одной из основных причин санации банковской системы Регулятором. Для предупреждения кредитных рисков и минимизации финансовых потерь банкам целесообразно использовать опыт ведущих финансовых институтов в этой сфере.

Ключевые слова: банки, банковские риски, кредитные риски, управление рисками, кредитный портфель, просроченная задолженность.

Банковский сектор играет все более значительную роль в развитии экономики России. Недавние решения Центрального банка по чистке рядов были направлены на создание более конкурентной среды, снижение банковских рисков и повышение эффективности финансового сектора в целом. Решение данных вопросов напрямую связано с разработкой комплексной системы управления банковскими рисками. Анализируя зарубежный опыт, можно констатировать, что данная система давно признана в качестве жизненно важного элемента в управлении любого банка, и это гарантирует ее конкурентоспособность и возможность противостоять финансовым кризисам.

В настоящее время существующая в России система управления банковской деятельностью во многом опирается на рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору. «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы» (известный как Базель II)

служит в качестве основы для повышения эффективности управления рисками, в том числе и кредитных. В документе представлена концепция устойчивого развития банковской системы посредством сочетания трех важнейших компонентов: надзора, рыночной дисциплины и профессионального управления банками. Соглашение способствует внедрению более надежной практики управления рисками в банковской системе, что рассматривается как одно из его основных преимуществ. В сентябре 2010 г. Базельский комитет по банковскому надзору одобрил глобальную реформу мирового банковского сектора и был принят ряд новых правил и стандартов для структуры и качества активов банков под названием «Базель III», который предполагает увеличение финансовой стабильности глобальной банковской системы, в первую очередь за счет увеличения ликвидных резервов банков и улучшения их качества. Тем самым увеличивается способность кредитных институтов противостоять финансовым кризисам.

Как известно, последние два года ознаменовались значительными вызовами для российской экономики и банковского сектора в частности. Ухудшение операционных условий для банков происходило сразу по нескольким направлениям. Рост геополитической напряженности и экономические санкции в отношении России сократили возможности ведущих кредитных организаций по привлечению ресурсов, а снижение мировых цен на нефть и резкая корректировка курса рубля оказали крайне негативное влияние на заемщиков, что привело к снижению кредитной активности и существенному увеличению расходов на создание резервов. Кроме того, значительные убытки российским финансовым институтам пришлось зафиксировать на рынке Украины.

Основное влияние на динамику активов и пассивов российских банков в течение года оказывали валютная переоценка и рост спроса на кредиты со стороны корпоративных клиентов в условиях ограниченного доступа на мировые рынки долга. Уровень проникновения банковских услуг, определяемый как отношение совокупных активов банков к ВВП, достиг 109 % на начало 2015 г., увеличившись с 87 % на начало 2014 г. [2].

Падение темпов экономического роста оказывало давление на уровень и качество спроса на кредитные ресурсы. Еще одним фактором, сдерживавшим кредитную активность банков, стало ужесточение участниками рынка требований к заемщикам в целях сохранения качества активов и снижения кредитного риска. Совокупный портфель кредитов корпоративным и розничным клиентам по итогам 2014 г. увеличился на 25,9 % (по итогам 2013 г. – на 17,1 %), а ускорение темпов его роста было обусловлено динамикой корпоративного кредитования.

Качество активов банковского сектора снижалось на фоне замедления экономического роста. Доля просроченных кредитов увеличилась до 4,7 % на начало 2015 г. по сравнению с 4,2 % на начало 2014 г., главным образом за счет ухудшения качества розничного кредитного портфеля, где доля просроченных кредитов достигла 5,9 % по сравнению с 4,4 % на начало 2014 г. Доля просроченных кредитов в корпоративном кредитном портфеле выросла незначительно – до 4,2 % на начало 2015 г. по сравнению с 4,1 % на начало предыдущего года.

Наращение объема просроченных кредитов способствовало увеличению отчислений в резервы под обесценение кредитного портфеля. По итогам 2014 г. отношение резервов к совокупному кредитному портфелю увеличилось до 8,5 % по сравнению с 7,4 % 2013 г. В абсолютном выражении объем резервов вырос на 43 %, коэффициент покрытия кредитных рисков достиг 180 % против 176 % в 2013 г.

Таким образом, непростая экономическая ситуация и введение ограничительных мер заставляют банки уделять особое внимание мониторингу рисков и управлению качеством кредитного портфеля.

Проблема эффективного управления банковскими рисками не нова и прослеживается в теоретических трудах отечественных и зарубежных ученых, таких как Э. Холмс, Т. Л. Бартон, Пол Л. Уокер, А.П. Альгина, А.Н. Фомичева, В.С. Ступакова, Г.С. Токаренко

и др. Тем не менее наблюдается явный недостаток научных исследований российских ученых и практиков банковского дела в области современных технологий управления банковскими рисками, основанных на реальных аналитических и эмпирических данных.

Управление рисками – это процесс, связанный с идентификацией, анализом рисков и принятием решений, которые включают максимизацию положительных и минимизацию негативных последствий событий риска. Комплексная система управления рисками должна включать в себя следующие процедуры:

- планирование стратегии банка минимизирующей риск;
- анализ риска;
- качественную оценку рисков;
- количественную оценку рисков;
- создание информационной базы о рисковых событиях;
- выявление источников и причин рисков;
- мониторинг рисков;
- меры по устранению и минимизации риска;
- контроль рисков (рис. 1).

Все эти процедуры взаимосвязаны друг с другом и с другими этапами управления рисками. Каждая процедура выполняется по крайней мере один раз при рассмотрении очередного проекта, но может быть замещена на другую в зависимости от кредитной политики, проводимой банком. Важно понимать, что эффективное управление банковскими рисками должно основываться на комплексном подходе, охватывающем всю банковскую деятельность. Комплексный подход – это активная позиция банка, поскольку он предполагает предвидение, а не пассивное реагирование на риск того, что произойдет.

В российских банках в той или иной форме уже работают отдельные элементы кредитного и инвестиционного управления риском, однако, как правило, они не отвечают современным требованиям по управлению рисками, исключение составляют крупные коммерческие банки с государственным участием, где применяются передовые управленческие технологии, например Банк ВТБ.

Наиболее опасными в условиях экономического кризиса являются кредитные риски, поскольку их сложно спрогнозировать. Кредитный риск представляет собой риск того, что банк будет нести убытки, поскольку его клиенты или контрагенты не выполнили свои договорные обязательства. Кредитные риски часто являются причиной краха кредит-

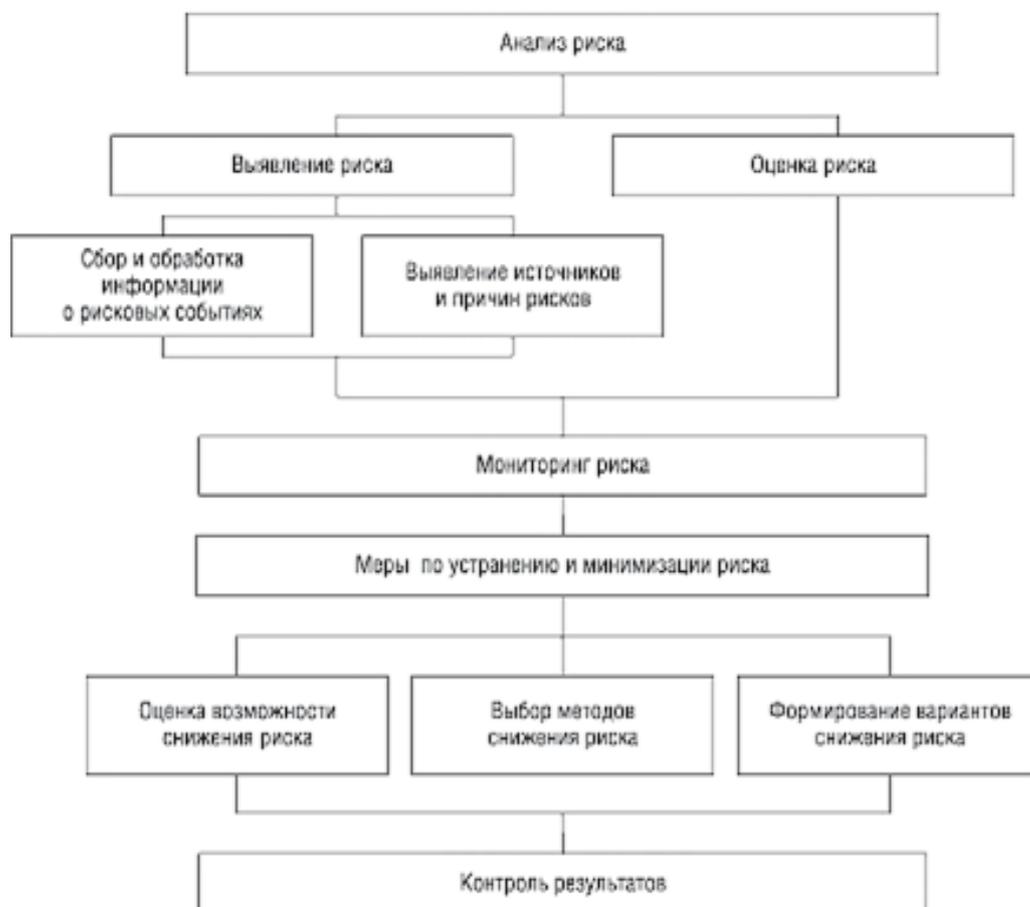


Рис. 1. Основные этапы управления рисками [3]

ных учреждений, в связи с чем органы, регулирующие банковскую деятельность, вводят стандарты по управлению кредитным риском.

Базовые нормативы прописаны в федеральном законе: максимальный размер риска на одного заемщика не может превышать 25% размера собственных средств банка. Максимальный размер крупных кредитных рисков (сумма кредитов, гарантий и поручительств в пользу одного заемщика, составляющая более 5% средств) должен быть не больше 80% от капитала. Банк не может вкладывать более 25% своих собственных средств в акции и доли других юридических лиц. Максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных кредитной организацией своим участникам (акционерам), ограничен 50%. Остальные нормативные показатели определяются Банком России самостоятельно [4].

Несмотря на то что в последнее время на рынке банковских услуг появилось достаточно большое количество инноваций, кредитный риск до сих пор остается причиной банковских проблем. Именно этому аспекту

управления рисками посвящено более 80% содержания балансовых отчетов банков.

Важная задача, которую стремятся реализовать все банковские структуры, – это минимизация кредитных рисков. Для решения данной задачи используется большой набор методов, содержащий различные процедуры (формальные и неформальные) оценки кредитных рисков и целый ряд мероприятий, облегчающих принятие кредитных решений. В этой связи, показателен опыт Банка ВТБ.

Политика Банка ВТБ по управлению кредитными рисками включает следующие направления:

- введение ограничений кредитных рисков посредством существующей системы лимитов по принятию решений, по концентрации кредитных рисков (по странам, отраслям, видам сделок и т.д.), по отдельным заемщикам; данные лимиты регулярно пересматриваются Департаментом рисков, утверждаются Кредитным комитетом и соответствуют нормативам Центрального банка;

- покрытие кредитных рисков за счет принимаемого обеспечения и его страхования,

взимания адекватной платы за кредитный риск и формирования резервов на возможные потери по ссудам;

– контролирование уровня кредитных рисков посредством оценки кредитного риска, принимаемого Банком на контрагента, а также в рамках регулярного мониторинга состояния кредитного портфеля, отдельных клиентов, сделок и залогового имущества (в том числе с использованием системы ранжирования заемщиков);

– предупреждение кредитного риска на стадии рассмотрения кредитных заявок, а также за счет принятия своевременных мер при выявлении факторов кредитного риска в ходе мониторинга [1].

Благодаря политике по управлению кредитными рисками и усилению работы с просроченными кредитами Банк продемонстрировал последовательное поквартальное снижение стоимости риска по кредитам физлицам с 5,5 % в I квартале до 2,7 % по итогам IV квартала 2014 г.

Для любого банка последствия кредитного риска потенциально опасны, поэтому важно постоянно проводить комплексный анализ процедур оценки, контроля, гарантий и других инструментов, особенно это касается кредитования населения (розничных клиентов) и сектора малого и среднего предпринимательства.

Замедление роста экономики и ухудшение динамики доходов населения, а также значительные колебания валютных курсов в течение последних лет привели к снижению склонности населения к потреблению и ослаблению спроса на продукты потребительского и автокредитования. Резкий рост процентных ставок во второй половине 2014 г., а также ужесточение требований банков к заемщикам также сдерживали рост кредитования.

В этих условиях розничный кредитный портфель ВТБ по итогам 2014 г. вырос на 27,9 % до 1 945,1 млрд р. (в основном за счет обеспеченных кредитов), а Банк сохранил второе место на российском рынке розничного кредитования, увеличив свою долю рынка на 1,6 процентных пункта до 14,9 % (рис. 2).

Основным драйвером роста кредитного портфеля розничного бизнеса в течение 2014 г. оставались ипотечные кредиты, поскольку спрос на данный вид кредитов в России сохранялся на высоком уровне, а Банк продолжал отдавать приоритет продуктам с относительно низким уровнем риска в рамках наращивания активов.

Кредитование малого и среднего бизнеса (МСБ) несет в себе большие риски, чем кредитование корпоративных клиентов, и сопоставимо с рисками кредитования розничных клиентов. Высокие риски при кредитовании МСБ могут быть устранены путем качествен-



Источник: Консолидированная финансовая отчетность группы ВТБ по МСФО за 2014 год.

Рис. 2. Портфель кредитов физическим лицам, млрд р. [1]

ного анализа на основании имеющихся эффективных технологий. В последние годы Банк ВТБ сохранил лидерские позиции в области кредитования малого бизнеса, занимая второе место на этом рынке по объемам кредитного портфеля. В то же время с учетом изменений макроэкономической ситуации в течение года Группа повысила требования к заемщикам МСБ, снизив процент одобрения заявок на кредитование в данном сегменте. Тем не менее общий объем кредитов малому бизнесу, предоставленных банком ВТБ24, увеличился в 2014 г. на 14,4 % до 185,2 млрд р.

В обслуживании клиентов малого бизнеса ВТБ24 использует сегментный подход, основанный на принципе стандартизации обслуживания: клиентам стандартного сегмента малого бизнеса (объем годовой выручки до 20 млн р.) предлагаются типовые кредитные продукты и пакетные продукты расчетно-кассового обслуживания; клиентам приоритетного сегмента малого бизнеса доступен индивидуальный подбор банковских продуктов и сервис персональных менеджеров. В результате всех этих процедур уровень просроченной задолженности по кредитованию сектора МСБ составляет 2–5% (в зависимости от вида кредитования), что является хорошим показателем.

В целях расширения финансирования МСБ и минимизации рисков в данном сегменте ВТБ24 активно сотрудничает с Агентством кредитных гарантий (банк выдает кредиты под гарантии Агентства), региональными гарантийными фондами, а также с МСП Банком, реализующим государственную программу финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства. В 2014 г. в рамках сотрудничества с данными организациями ВТБ24 предоставил кредиты клиентам из более чем 60 регионов России на общую сумму свыше 26 млрд р.

Таким образом, эффективная политика по управлению кредитным риском позволила Банку минимизировать свои издержки и остаться лидером на рынке розничных услуг.

В соответствии с Базельскими соглашениями в течение 2015 г. Банк ВТБ продолжил работу по совершенствованию системы управления кредитным риском [4]:

1) введена новая шкала базовых премий за кредитный риск, учитывающая влияние размера бизнеса клиентов на вероятность дефолта, уточнена методология расчета иных

компонентов ставки кредитования, отражающих кредитный риск (ценообразования по сделкам);

2) доработана методология расчета отдельных коэффициентов финансового состояния с учетом профиля бизнеса клиента, схемы расчетов и иных факторов (отчет менеджмента в части ранжирования корпоративных клиентов);

3) доработана методология ранжирования субъектов Российской Федерации и муниципальных образований с учетом факторов, влияющих на кредитное качество клиента;

4) уточнен порядок лимитирования рисков по операциям с корпоративными клиентами, а также с банками и небанковскими кредитными организациями;

5) уточнена методология лимитирования кредитного риска по сделкам с клиентами строительных отраслей на основе показателя ожидаемых потерь;

6) подготовлен новый порядок проведения и контроля операций, проводимых с превышением установленного лимита;

7) усовершенствован контроль за выявлением факторов кредитного риска по кредитным сделкам.

Таким образом, учитывая опыт Банка ВТБ, можно утверждать, что система управления, основанная на комплексном подходе, при правильной организации и эффективности является ключевым звеном реализации мер по управлению рисками и демонстрирует результативность всей банковской системы.

Библиографический список

1. Годовой отчет группы ВТБ за 2014 год. URL: http://www.vtb.ru/upload/iblock/a46/Annual_report_2014.pdf.
2. Милета В.И. Понятие и критерии оценки качества банковской услуги // Экономика: теория и практика. 2014. №2(34). С. 48–53.
3. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования / под ред. О.И. Лаврушина. М., 2012.
4. Старкова Н.О., Воронова Е.С. Современное состояние и тенденции развития финансового рынка Российской Федерации // Научное обозрение. 2015. № 24. С. 301–308.
5. URL: <http://www.vtb24.ru/about/info/events/Pages/default.aspx>.

ОЦЕНКА ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА: МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

*Е.С. ПУЧКИНА, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет
e-mail: patikekaterina@rambler.ru*

*Н.С. ТОЛСТОВ, магистрант кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет
e-mail: ntolstov@yahoo.com*

Аннотация

Обращающиеся на организованном рынке ценные бумаги компаний находятся в отрыве от базисной авансированной стоимости, что приводит к их неадекватной оценке. В статье проведен анализ стоимости акций крупной нефтяной публичной компании и произведена оценка ее активов. Сделан вывод, что использование фундаментальной стоимости в системе финансового менеджмента позволяет нивелировать влияние стихийных факторов на текущую рыночную стоимость компании, тем самым повысив адекватность оценки бизнеса.

Ключевые слова: оценка бизнеса, фундаментальная стоимость, рыночная стоимость, недооценка акций рынком, несовершенство рыночного механизма.

Акцент на рост рыночной капитализации компании как одного из основных показателей результатов деятельности финансового руководства хозяйствующих субъектов определяет необходимость формирования инструментария управления и практических методик ее оценки для выявления возможных тенденций изменений, резервов и формирования рекомендаций [4].

И акционеры, и потенциальные инвесторы заинтересованы получить наиболее точную оценку стоимости фирмы, учитывающую все основные аспекты и условия ее финансово-хозяйственной деятельности. При этом стоит учитывать, что рыночный механизм несовершенен [8]. Рынок не всегда в состоянии

оперативно и адекватно оценить финансовое состояние и перспективы развития той или иной компании, а иногда и вовсе подвержен панике или внешнему воздействию. В связи с этим ценные бумаги компаний в разные моменты времени могут быть как переоценены, так и существенно недооценены [2]. Таким образом возникает необходимость в оценке фундаментальной стоимости, способной отразить реальное финансово-хозяйственное положение фирмы и сгладить влияние стихийных факторов на текущую рыночную стоимость ее акций.

Целью данной статьи является определение степени различия между текущей рыночной и фундаментальной стоимостями компании в определенный промежуток времени. Для достижения данной цели определим фундаментальную стоимость ПАО «Татнефть» на основе годовой финансовой отчетности и сравним полученную стоимость с котировками акций данной компании на Московской бирже.

В соответствии с федеральным стандартом при оценке необходимо использовать доходный, затратный и рыночный подходы [6]. Использование трех подходов позволяет произвести разносторонний анализ компании, что в конечном итоге дает возможность максимально полно отразить особенности ее финансово-хозяйственной деятельности. При этом каждый подход имеет ряд методов, для применения которых необходимо четко представлять особенности деятельности как самой компании, так и ее отрасли в целом.

К особенностям нефтяного бизнеса можно отнести следующее:

– нефтегазовые предприятия требуют очень больших вложений капитала, что обуславливает очень большой период окупаемости инвестированных вложений;

– ввиду чрезмерной капиталоемкости нефтегазовой отрасли необходимо оценивать весь инвестированный капитал компании;

– на котировки акций компаний, преимущественно действующих в нефтяной отрасли, оказывает существенное влияние динамика мировых цен на нефть;

– в мире очень мало нефтегазовых компаний, которые относятся к развитым рынкам. Помимо этого стоит отметить, что очень мало нефтегазовых компаний имеют высокую степень диверсификации бизнеса, которая позволяет компенсировать риски, связанные с геологоразведкой и ценами на нефть.

Что касается финансово-хозяйственной деятельности ПАО «Татнефть», необходимо принимать во внимание, что компания имеет прибыльную историю финансово-хозяйственной деятельности, банкротства в ближайшем будущем не ожидается, компания является публичной и имеет свободно обращающиеся на рынке акции.

Учитывая данные особенности, в рамках доходного подхода наиболее пригодным методом оценки выбранных предприятий является метод дисконтирования денежных потоков. Использование данного метода является обоснованным в случаях, когда предприятие функционирует продолжительное время и имеет положительный финансовый результат, находится на стадии роста или имеет стабильные темпы экономического развития.

Помимо выбора метода расчета согласно доходному подходу необходимо определить:

– модель денежного потока;

– продолжительность прогнозного периода;

– методику прогноза;

– модель расчета ставки дисконта.

Так как одной из особенностей нефтяной отрасли является чрезвычайная капиталоемкость, то необходимо осуществлять расчеты согласно модели денежного потока для всего инвестированного капитала. Таким образом, помимо показателей, формирующих поток для собственного капитала, необходимо произвести прогноз процентов к уплате анализируемых предприятий. Так как проценты по задолженности вычитались из прибыли до налогообложения, то при возвращении их необходимо скорректировать на величину ставки налога на прибыль [1].

Одним из ключевых и самых сложных вопросов при оценке стоимости предприятия методом дисконтирования денежных потоков является определение длительности прогнозного периода. Увеличение длительности прогнозного периода позволяет увеличить число наблюдений, что повышает степень математической обоснованности стоимости компании. Однако с увеличением продолжительности прогнозного периода становится сложнее прогнозировать основные показатели финансовой деятельности [7]. В практике развитых стран Запады прогнозный период в среднем составляет от 5 до 10 лет. Для целей данной статьи возьмем прогнозный период в 10 лет.

После определения срока прогнозирования можно приступить к прогнозированию основных показателей, необходимых для составления прогнозного баланса. Прогноз составляется в соответствии с методикой процента от продаж, подробно описанной в статье С.И. Крылова «Прогнозирование бухгалтерского баланса коммерческой организации методом процента от продаж» [3].

Прогноз выручки осуществляется на основе ретроспективных данных о темпах роста, а отдельные статьи отчета о финансовых результатах представляют собой среднюю долю прогнозируемого показателя от выручки. Для расчета денежного потока в отчете о финансовых результатах потребуется прогноз чистой прибыли и процентов к уплате. Для расчета используются данные финансовой отчетности ПАО «Татнефть» за 2011–2014 гг. В целях определения реального экономического роста все показатели скорректированы на величину инфляции. Рассчитаем относительные показатели, необходимые для прогноза методом процента от продаж. Данные представлены в табл. 1.

Таким образом, средний реальный темп прироста выручки ПАО «Татнефть» составляет 1,41% в год, при этом средняя норма прибыли составляет 18,76% от величины выручки, а проценты к уплате – 1,18%. Имея данные показатели можно сделать прогноз статей отчета о финансовых результатах, необходимых для расчета денежного потока (табл. 2).

Перед тем как приступить к составлению прогноза бухгалтерского баланса, согласно методу процента от продаж необходимо определить прогнозируемую норму распределения чистой прибыли. Это необходимо для того, чтобы корректно рассчитать значение нераспределенной прибыли в 3-м разделе бухгалтерского баланса. Расчет нормы распределения представлен в табл. 3.

Оценка фундаментальной стоимости бизнеса в системе финансового...

Таблица 1

Данные, необходимые для прогноза отчета о финансовых результатах ПАО «Татнефть»

Показатель	Год				Среднее
	2011	2012	2013	2014	
Абсолютные показатели					
Выручка, млн р.	376 424	376 950	376 255	392 358	–
Проценты к уплате, млн р.	4 278	5 893	4 489	3 308	–
Чистая прибыль, млн р.	64 843	72 935	66 085	82 061	–
Относительные показатели					
Темпы прироста выручки, %	–	0,14	–0,18	4,28	1,41
Доля процентов к уплате в выручке, %	1,14	1,56	1,19	0,84	1,18
Норма прибыли, %	17,23	19,35	17,56	20,91	18,76

Таблица 2

Прогноз показателей отчета о финансовых результатах, млн р.

Показатель	Год						
	2015	2016	2017	2018	2019	...	2024
Выручка	397 897	403 514	409 210	414 987	420 846	...	451 402
Проценты к уплате	4 711	4 777	4 845	4 913	4 983	...	5 344
Чистая прибыль	74 659	75 713	76 782	77 866	78 965	...	84 698

Таблица 3

Расчет нормы распределения чистой прибыли

Наименование показателя	Год		
	2011	2012	2013
Обыкновенные акции			
Количество обыкновенных акций, шт.	2 178 690 700	2 178 690 700	2 178 690 700
Дивиденды на акцию, р.	7,08	8,6	8,23
Итого дивиденды по обыкновенным акциям, тыс. р.	15 425 130	18 736 740	17 930 624
Привилегированные акции			
Количество привилегированных акций, шт.	147 508 500	147 508 500	147 508 500
Дивиденды на акцию, руб.	7,08	8,6	8,23
Итого дивиденды по привилегированным акциям, тыс. р.	1 044 360,18	1 268 573,10	1 213 994,96
Норма распределения чистой прибыли			
Всего дивидендов, тыс. р.	16 469 490	20 005 313	19 144 619
Чистая прибыль, тыс. р.	54 880 875	66 668 688	63 850 140
Норма распределения, %	30,01	30,01	29,98
Средняя норма распределения, %	30		

Имея темпы прироста выручки и норму распределения чистой прибыли, можно приступить к составлению прогноза бухгалтерского баланса ПАО «Татнефть», необходимого для расчета денежного потока. Прогнозный баланс представлен в табл. 4.

Последним показателем, необходимым для расчета денежного потока, является амортизация. Так как нет возможности проанализировать основные средства данной компании, прогноз амортизационных отчислений строится на основе усредненного коэффициента износа основных средств.

Имея все необходимые показатели, рассчитаем величину денежного потока с помощью модели для всего инвестированного капитала. Данные представлены в табл. 5.

Как видно из таблицы, ПАО «Татнефть» имеет достаточно внушительный денежный поток относительно своей величины активов. Основная составляющая денежного потока – чистая прибыль. Предприятие имеет внушительный денежный поток от финансовой деятельности, основу которого состав-

ляет прирост нераспределенной прибыли. Существенное снижение величины совокупного денежного потока обеспечивается денежным потоком от инвестиционной деятельности, основной составляющей которого является изменение величины долгосрочных финансовых вложений.

После расчета величины денежного потока согласно методу дисконтирования денежных потоков необходимо определить модель расчета ставки дисконта. По нашему мнению, целесообразно использовать модель средневзвешенной стоимости капитала (WACC). Расчет величины средневзвешенной стоимости капитала представлен в табл. 6.

Имея величину денежного потока и ставку дисконта, рассчитаем стоимость оцениваемой компании согласно доходному подходу. Для этого необходимо разделить величину денежного потока на показатель средневзвешенной стоимости капитала, предварительно переведя его в индекс. Таким образом, стоимость ПАО «Татнефть», полученная доходным подходом, составит 824 930 717 тыс. р.

Таблица 4

Прогнозный бухгалтерский баланс ПАО «Татнефть», млн р.

№ пп	Показатель	Год					
		2014	2015	2016	2017	...	2024
1	2	3	4	5	6	7	8
АКТИВЫ							
1	Постоянные активы	224 085	271 924	320 439	369 638	...	734 039
1.1	Нематериальные активы	308	308	308	308	...	308
1.2	Результаты разработок и исследований	324	324	324	324	...	324
1.3	Нематериальные поисковые активы	4 257	4 257	4 257	4 257	...	4 257
1.4	Материальные поисковые активы	1 134	1 134	1 134	1 134	...	1 134
1.5	Основные средства и кап. вложения (ОС)	121 312	123 025	124 761	126 523	...	139 568
1.6	Доходные вложения в мат. ценности	1 889	1 889	1 889	1 889	...	1 889
1.7	Фин. вложения (долгосрочные) (ДФВ)	61 630	107 756	154 534	201 972	...	553 328
1.8	Прочие постоянные активы	33 232	33 232	33 232	33 232	...	33 232
2	Текущие активы	355 268	360 284	365 370	370 528	...	408 731
2.1	Запасы (ПЗ)	35 695	36 199	36 710	37 228	...	41 067
2.2	НДС по приобретённым ценностям	4 309	4 370	4 431	4 494	...	4 957
2.3	Дебиторская задолженность (ДЗ)	82 514	83 679	84 860	86 058	...	94 931
2.4	Фин. вложения (краткосрочные) (КФВ)	197 518	200 307	203 134	206 002	...	227 242
2.5	Денежные средства (ДС)	34 917	35 410	35 910	36 417	...	40 171
2.6	Прочие текущие активы	316	320	325	329	...	363
	БАЛАНС	579 354	632 208	685 809	740 166	...	1 142 771

Оценка фундаментальной стоимости бизнеса в системе финансового...

Окончание табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8
ПАССИВЫ							
3	Капитал и резервы	485 090	537 351	590 350	644 097	...	1 042 182
3.1	Уставной капитал	2 326	2 326	2 326	2 326	...	2 326
3.2	Переоценка постоянных активов	9 800	9 800	9 800	9 800	...	9 800
3.3	Добавочный капитал без переоценки (ДК)	253	253	253	253	...	253
3.4	Резервный капитал (РК)	1 342	1 342	1 342	1 342	...	1 342
3.5	Нераспределённая прибыль	471 369	523 630	576 629	630 376	...	1 028 462
4	Постоянные обязательства	43 493	43 493	43 493	43 493	...	43 493
4.1	Кредиты и займы	3 144	3 144	3 144	3 144	...	3 144
4.2	Отложенные налоговые обязательства	10 372	10 372	10 372	10 372	...	10 372
4.3	Оценочные обязательства	29 976	29 976	29 976	29 976	...	29 976
5	Текущие обязательства	50 771	51 364	51 966	52 576	...	57 096
5.1	Кредиты и займы (ККиЗ)	8 740	8 740	8 740	8 740	...	8 740
5.2	Кредиторская задолженность	38 648	39 194	39 747	40 308	...	44 464
5.3	Доходы будущих периодов	4	5	5	5	...	5
5.4	Оценочные обязательства	1 722	1 747	1 771	1 796	...	1 982
5.5	Прочие обязательства	1 656	1 679	1 703	1 727	...	1 905
	БАЛАНС	579 354	632 208	685 809	740 166	...	1 142 771

Таблица 5

Расчет денежного потока ПАО «Татнефть», млн р.

Показатель	Год										Итого
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Основная деятельность											
Чистая прибыль	74 659	75 713	76 782	77 866	78 965	80 080	81 210	82 357	83 519	84 698	795 847
Проценты к уплате	3 769	3 822	3 876	3 931	3 986	4 042	4 099	4 157	4 216	4 275	40 173
Амортизация	1 991	1 907	1 934	1 962	1 989	2 017	2 046	2 075	2 104	2 134	20 160
Отнять изменение суммы оборотных активов, в том числе											
КФВ	2 788	2 828	2 868	2 908	2 949	2 991	3 033	3 076	3 119	3 163	29 724
ДЗ	1 165	1 181	1 198	1 215	1 232	1 249	1 267	1 285	1 303	1 322	12 417
Запасы	504	511	518	526	533	541	548	556	564	572	5 372
Прочие ТА	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	47
Прибавить изменение суммы краткосрочных пассивов, в том числе											
КЗ	546	553	561	569	577	585	593	602	610	619	5 816
Прочие ТО	48	48	49	50	50	51	52	53	53	54	508
Итого основная деятельность	76 550	77 519	78 613	79 723	80 849	81 990	83 148	84 321	85 512	86 719	814 945
Инвестиционная деятельность											
Отнять изменение суммы внеоборотных активов, в том числе											
ОС	1 713	1 737	1 761	1 786	1 811	1 837	1 863	1 889	1 916	1 943	18 256
ДФВ	46 126	46 778	47 438	48 108	48 787	49 476	50 174	50 882	51 601	52 329	491 698

Окончание табл. 5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Итого инвестиционная деятельность	47 839	48 514	49 199	49 894	50 598	51 313	52 037	52 772	53 517	54 272	509 954
Финансовая деятельность											
<i>Прибавить изменение величины собственных средств, в том числе</i>											
Накопленный капитал	52 261	52 999	53 747	54 506	55 275	56 056	56 847	57 649	58 463	59 289	557 092
Итого финансовая деятельность	52 261	52 999	53 747	54 506	55 275	56 056	56 847	57 649	58 463	59 289	557 092
Совокупный денежный поток	80 972	82 004	83 161	84 335	85 526	86 733	87 958	89 199	90 459	91 736	862 083

Таблица 6

Расчет средневзвешенной стоимости капитала ПАО «Татнефть»

Показатель	Год		
	2011	2012	2013
Собственный капитал			
Собственный капитал, тыс. р.	328 873 802	378 457 138	421 696 037
Обыкновенные акции, шт.	2 178 690 700	2 178 690 700	2 178 690 700
Дивиденды на 1 обыкновенную акцию, р.	7,08	8,60	8,23
Дивиденды по обыкновенным акциям, тыс. р.	15 425 130	18 736 740	17 930 624
Привилегированные акции, шт.	147 508 500	147 508 500	147 508 500
Дивиденды на 1 привилегированную акцию, р.	7,08	8,6	8,23
Дивиденды по привилегированным акциям, тыс. р.	1 044 360	1 268 573	1 213 995
Итого дивиденды, тыс. р.	16 469 490	20 005 313	19 144 619
Стоимость собственного капитала, %	5,01	5,29	4,54
Заемный капитал			
Заемный капитал, тыс. р.	163 993 749	126 163 199	111 621 228
Проценты к уплате, тыс. р.	3 620 561	5 386 623	4 337 004
Стоимость заемного капитала, %	2,21	4,27	3,89
Средневзвешенная стоимость капитала			
Доля собственного капитала, %	66,73	75,00	79,07
Доля заемного капитала, %	33,27	25,00	20,93
Средневзвешенная стоимость, %	4,08	5,03	4,40
Среднее значение, %	4,50		

Далее для нахождения фундаментальной стоимости необходимо применить затратный подход к оценке бизнеса. Так как ликвидация данной компании в ближайшее время не планируется, с точки зрения затратного подхода целесообразно использовать метод стоимости чистых активов. Данный выбор обусловлен

тем, что выбранная компания обладает значительными материальными активами и ожидается, что предприятие по-прежнему будет действующим.

Порядок расчета чистых активов утвержден Приказом Минфина России [6]. При этом в целях оценки стоимости затратным

подходом, необходимо произвести корректировку балансовой стоимости. Согласно Г.Н. Роновой, корректировка может производиться путем пересчета бухгалтерского баланса по изменению курса национальной валюты в сравнении с долларом США. На рис. 1 показана динамика курса доллара за 2014 г.

Средневзвешенный курс доллара по отношению к рублю составил 38,53 руб. за доллар, что составляет 117,32% по отношению к началу анализируемого периода. Расчет стоимости чистых активов с учетом корректировки на курс доллара представлен в табл. 7.

Помимо стоимости ресурсов, затраченных на создание капитала, и ожидаемых доходов необходимо принимать во внимание конъюнктуру рынка и отношение инвесторов к данной компании [10]. Для этого применяется рыночный подход к оценке бизнеса, основной целью которого является определение рыночной стоимости хозяйствующего субъекта, основываясь на данных компаний-аналогов, чьи акции обращаются на бирже, или же на результатах уже проведенных сделок.

Так как «Татнефть» является публичным акционерным обществом, для определения рыночной стоимости необходимо рассчитать

величину рыночной капитализации. Для этого понадобятся данные о структуре капитала и стоимости обыкновенных и привилегированных акций. Данный подход представляет наибольший интерес при оценке, так как предполагается, что рыночная стоимость максимально полно учитывает риски, связанные с конкретным предприятием. Расчет рыночной капитализации ПАО «Татнефть» представлен в табл. 8.

Таким образом, в результате применения основных подходов к оценке бизнеса ПАО «Татнефть» имеет 3 отличные друг от друга стоимости. Результаты представлены в табл. 9.

Различия в стоимости вызывает необходимость проведения процедуры согласования результатов оценки основными подходами в итоговую стоимость. Для этой цели нами был выбран метод анализа иерархий, разработанный Томасом Саати. На сегодняшний день данный метод получил очень широкое распространение в странах Запада, особенно в США. Суть метода можно изобразить в виде трехуровневой иерархии, изображенной на рис. 2.

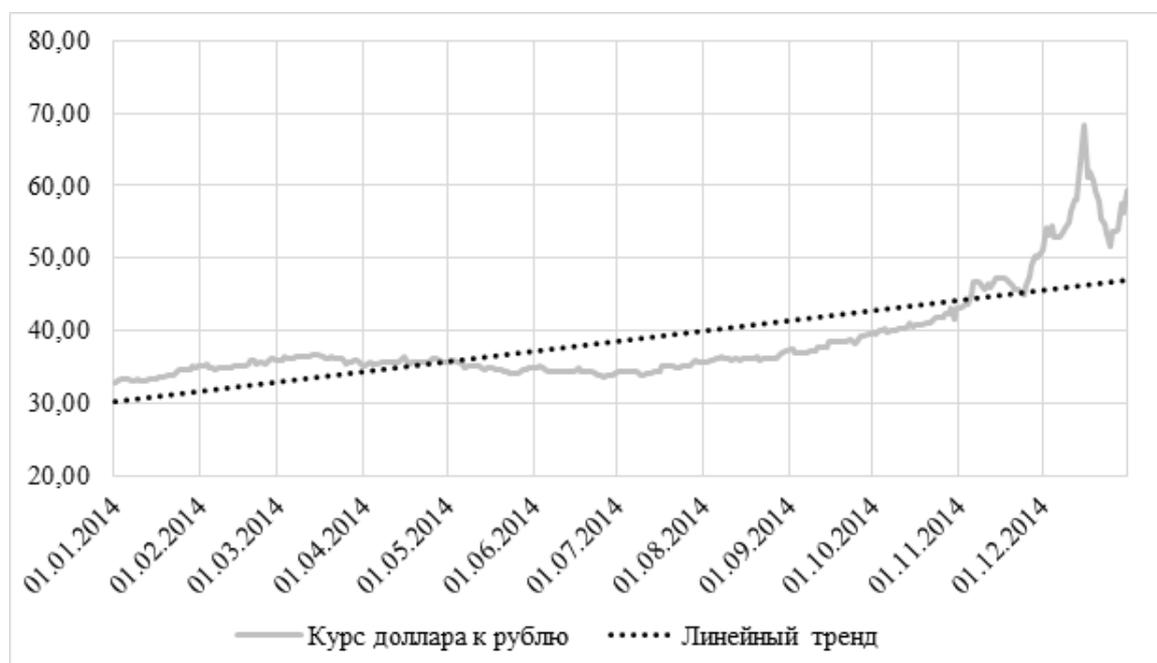


Рис. 1. Динамика курса доллара по отношению к рублю (источник: холдинг брокерских услуг «Финам». URL: www.finam.ru)

Таблица 7

Расчет стоимости чистых активов согласно затратному подходу

Наименование показателя	Балансовая стоимость	Стоимость с учетом корректировки
Активы, принимаемые к расчету		
Нематериальные активы и результаты исследований и разработок	631 854	741 310
Поисковые активы	5 390 681	6 324 512
Основные средства	121 311 933	142 326 869
Доходные вложения в материальные ценности	1 888 783	2 215 978
Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения	259 147 865	304 040 200
Прочие внеоборотные активы	33 232 298	38 989 148
Запасы	35 695 104	41 878 588
НДС по приобретенным ценностям	4 308 690	5 055 087
Дебиторская задолженность	82 513 760	96 807 666
Денежные средства и денежные эквиваленты	34 916 922	40 965 601
Прочие оборотные активы	315 630	370 307
Итого активы, принимаемые к расчету	579 353 520	679 715 266
Пассивы, принимаемые к расчету		
Долгосрочные обязательства по займам и кредитам	3 144 387	3 689 091
Прочие долгосрочные обязательства	40 348 382	47 337 956
Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	8 739 722	10 253 709
Кредиторская задолженность	38 648 323	45 343 394
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	-	-
Прочие краткосрочные обязательства	3 378 559	3 963 829
Пассивы, принимаемые к расчету	94 259 373	110 587 979
Стоимость чистых активов	485 094 147	569 127 287

Таблица 8

Расчет рыночной капитализации ПАО «Татнефть» в рамках сравнительного подхода

Наименование показателя	Значение для ПАО «Татнефть»
Количество обыкновенных акций, шт.	2 178 690 700
Стоимость обыкновенных акций на конец периода, р.	228,50
Количество привилегированных акций, шт.	147 508 500
Стоимость привилегированных акций на конец периода, р.	134,1
Рыночная капитализация, тыс. р.	517 611 715

Результаты оценки ПАО «Татнефть» с позиции основных подходов, тыс. р.

Подход	Результаты оценки ПАО «Татнефть»
Доходный	824 930 717
Затратный	569 127 287
Рыночный	517 611 715



Рис. 2. Трехуровневая иерархия метода анализа иерархий Т.Л. Саати [7]

Данный метод сводится к составлению и решению матриц парных сравнений. На нижнем уровне между собой попарно сравниваются подходы и определяются весовые коэффициенты каждого из подходов с позиции каждого из критериев. На среднем уровне происходит попарное сравнение значимости критериев. На верхнем уровне происходит расчет весовых коэффициентов основных подходов с учетом нижнего и среднего уровней. Подробно данный метод описан в работах Т.Л. Саати и других авторов [9, 11].

В целях определения фундаментальной стоимости проведем попарное сравнение подходов относительно каждого из критериев, составим обратно-симметричные матрицы, определим собственные вектора и рассчи-

таем вектора приоритетов путем приведения собственных векторов к 1. Попарное сравнение подходов согласно нижнему уровню иерархии и получившиеся вектора приоритетов представлены в табл. 10.

После определения векторов приоритетов нижнего уровня необходимо перейти на средний уровень, в соответствии с которым провести попарное сравнение самих критериев. Данные приведены в табл. 11.

Далее для нахождения весовых коэффициентов каждого из основных подходов необходимо из векторов приоритетов нижнего уровня составить матрицу и умножить ее на вектора приоритетов среднего уровня. Наглядно данный процесс показан на рис. 3.

Таблица 10

Матрицы парных сравнений значимости критериев относительно основных подходов

Подход	Доходный	Затратный	Рыночный	Вектор
Отражение намерений инвестора				
Доходный	1	6	5	0,7259
Затратный	1/6	1	1/2	0,1020
Рыночный	1/5	2	1	0,1721
Полнота и достоверность исходных данных				
Доходный	1	2	1/3	0,2385
Затратный	1/2	1	1/4	0,1365
Рыночный	3	4	1	0,6250
Учет специфических особенностей деятельности компании				
Доходный	1	1/4	1/2	0,1365
Затратный	4	1	3	0,6250
Рыночный	2	1/3	1	0,2385
Влияние принятых ограничений				
Доходный	1	3	1/3	0,2583
Затратный	1/3	1	1/5	0,1047
Рыночный	3	5	1	0,6370

Таблица 11

Матрица парных сравнений значимости критериев

Критерий	Отражение намерений инвестора	Качество и количество данных	Учет специфики деятельности	Влияние принятых ограничений	Вектор
Отражение намерений инвестора	1	1/2	3	1/3	0,1699
Качество и количество данных	2	1	4	1/2	0,2844
Учет специфики деятельности	1/3	1/4	1	1/5	0,0729
Влияние принятых ограничений	3	2	5	1	0,4728

$$\begin{array}{c|cccc|}
 & \text{Намерения} & \text{Данные} & \text{Специфика} & \text{Ограничения} & \\
 \hline
 \begin{array}{c} D \\ 3 \\ P \end{array} & \begin{array}{c} 0,7259 \\ 0,1020 \\ 0,1721 \end{array} & \begin{array}{c} 0,2385 \\ 0,1365 \\ 0,6250 \end{array} & \begin{array}{c} 0,1365 \\ 0,6250 \\ 0,2385 \end{array} & \begin{array}{c} 0,2583 \\ 0,1047 \\ 0,6370 \end{array} & \\
 \times & & & & & \begin{array}{c} \text{Критерии} \\ 0,1699 \\ 0,2844 \\ 0,0729 \\ 0,4728 \end{array} \\
 & & & & & \begin{array}{c} D \\ = 3 \\ P \end{array} \begin{array}{c} 0,32 \\ 0,16 \\ 0,52 \end{array}
 \end{array}$$

Рис. 3. Расчет весовых коэффициентов методом анализа иерархий

Оценка фундаментальной стоимости бизнеса в системе финансового...

Для определения итоговой величины фундаментальной стоимости необходимо умножить результаты основных подходов на соответствующие им весовые коэффициенты и сложить получившиеся значения. Таким образом, фундаментальная стоимость ПАО «Татнефть» составит 624 733 593 тыс. р.

Имея величину фундаментальной стоимости компании, рассчитаем фундаментальную стоимость ее долевых ценных бумаг. Для это-

го найдем долю капитализации обыкновенных акций в общей величине капитализации и, соблюдая пропорцию, отдельно определим величины капитализации для обыкновенных и для привилегированных акций. Получившиеся значения разделим на соответствующее количество акций и получим фундаментальную стоимость каждой ценной бумаги (табл. 12).

Таблица 12

Расчет фундаментальной стоимости на 1 акцию

Показатель	Рыночная оценка	Фундаментальная оценка
Стоимость, тыс. р.	517 611 715,00	624 733 593,00
Обыкновенные акции		
Количество обыкновенных акций, шт.	2 178 690 700,00	
Стоимость обыкновенных акций на конец периода, р./ед.	228,50	275,79
Капитализация обыкновенных акций, тыс. р.	497 830 824,95	600 858 966,22
Доля капитализации обыкновенных акций в общей капитализации, %	96,18	
Привилегированные акции		
Количество привилегированных акций, шт.	147 508 500,00	
Стоимость привилегированных акций на конец периода, р./ед.	134,10	161,85
Капитализация привилегированных акций, тыс. р.	19 780 889,85	23 874 626,78
Доля капитализации привилегированных акций в общей капитализации, %	3,82	

Проведенные расчеты, продемонстрировали, что акции ПАО «Татнефть» недооценены рынком на 20,7%, что в абсолютном выражении составляет 107 121 878 тыс. р. Несмотря на то что текущая рыночная стоимость ПАО «Татнефть» выше чистой стоимости активов, менеджменту компании необходимо принимать меры, направленные на увеличение инвестиционной привлекательности ценных бумаг. Основным риском, зависящим от степени оценки финансовых инструментов компании рынком, является недостаток внешнего финансирования. Финансовые ресурсы на рынке ограничены, особенно в условиях изоляции банковского сектора от рынка иностранного капитала, что существенно увеличивает стоимость всех источников привлечения де-

нежных средств. Котировки акций служат инвестору одним из показателей связанного с данной компанией риска, который учитывает качество менеджмента, сферу деятельности, охват рынка и множество других немаловажных факторов.

Таким образом, можно сделать вывод, что использование оценки фундаментальной стоимости в системе финансового менеджмента, позволяет существенно сгладить влияние стихийных факторов на текущую рыночную стоимость компании. Это соответствует интересам как собственника компании, желающего знать реальную стоимость имущества, так и потенциального инвестора, стремящегося выгодно разместить финансовые ресурсы или заработать на операциях с ценными бумагами.

Библиографический список

1. Бутко Д.С., Мамий Е.А. Денежные потоки и прибыль в системе финансовых характеристик деятельности фирмы // Научные исследования: от теории к практике. 2015. №3(4). С. 284–286.
2. Козырь Н.С. Реструктуризация бизнеса и оценка его стоимости // Наука и экономика. 2010. №2. С. 95–99.
3. Крылов С.И. Прогнозирование бухгалтерского баланса коммерческой организации методом процента от продаж // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2010. № 4. С. 42–46.
4. Налюшняя Ю.В., Рындина И.В. Проблемы осуществления сделок слияний и поглощений в финансовом секторе // Научные труды Sworld. 2013. Т. 38. №4. С. 15–17.
5. Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов: Приказ Минфина России от 28.08.2014 № 84н (зарегистрировано в Минюсте России 14.10.2014 N 34299) // СПС «КонсультантПлюс».
6. Об утверждении Федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)»: Приказ Министерства экономического развития РФ от 20.05.2015 г. № 297 // СПС «КонсультантПлюс».
7. Оценка стоимости предприятия / Г.Н. Ронова, П.Ю. Королев, А.Н. Осоргин [и др.]: учеб.-метод. комплекс. М., 2008.
8. Пенюгалова А.В., Аипов А.Н. Рынок российских коллективных инвестиций в условиях снижения темпов развития национальной экономики // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. №24. С. 18–22.
9. Харитонов С.В., Улитина Е.В., Дик В.В. Применение метода анализа иерархий при согласовании результатов оценки // Прикладная информатика. 2012. №6 (42). С. 108–113.
10. Шевченко И.В., Цогт Н. Оценка бизнеса и алгоритм инвестиционной привлекательности предприятия // Экономика устойчивого развития. 2013. №4(16). С. 205–210.
11. Thomas L. Saaty. Decision making with the analytic hierarchy process // Int. J. Services Sciences. 2008. Vol. 1. № 1. P. 83–98.

ВЫБОР МЕТОДОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ОСНОВАНИИ АНАЛИЗА ПРОЕКТА

*Ж.Д. ДАРМИЛОВА, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: darmil@mail.ru*

*Д.Ю. САЛЬНИКОВ, магистрант программы «Управление проектами», направление «Менеджмент», Кубанский государственный университет
e-mail: d.salnikov23@gmail.com*

Аннотация

В статье представлен и описан алгоритм выбора методологии, максимально удовлетворяющей требованиям конкретного проекта. Материал подготовлен на основе комплексного анализа ряда проектов по разработке программного обеспечения, реализованных в соответствии с наиболее распространенными методологиями.

Ключевые слова: методология, алгоритм, управление проектами, итеративная модель, каскадная модель, гибкая методология.

Сегодня, когда всепроникающий характер информационных технологий способствует повышению эффективности практически во всех экономических секторах, производственно-хозяйственная деятельность не обходится без использования информации в том или ином виде (лицензии, патенты, ноу-хау, книги, знания людей, научные данные и т.д.). Информация, являющаяся носителем знания, превратилась в ресурс или фактор производства, более того, информационные ресурсы являются самым большим потенциальным источником богатства в стране. Основные сферы деятельности в области производства информации в России включают услуги в сфере информатизации, производство программных средств, производство информационных продуктов и баз данных на различных материальных носителях, услуги в области телекоммуникационных технологий, производство аппаратных средств. Одним из важнейших сегментов информатизации в этой сфере является производство программных средств, включающее базовое программное обеспечение и прикладное программное обе-

спечение. Следует отметить, что технологии разработки программного обеспечения в последние годы стремительно развиваются, тем не менее доля успешных проектов остается невысокой. По данным Минкомсвязи России, в рейтинге регионов по уровню развития информационного общества Краснодарский край занимает лишь 55-е место. Всё это, безусловно, актуализирует проблему информатизации и развития технологии разработки программного обеспечения.

Качество реализации проектов разработки программного обеспечения в значительной степени зависит от используемой методологии. В современных российских реалиях в основе применения методологии обычно лежат стандарты компании, а не стремление максимально упростить процесс разработки и снизить стоимость конкретного проекта. Между тем выбор и применение методологии, максимально удовлетворяющей условиям проекта, может облегчить жизнь, как исполнителю, так и заказчику. Особую актуальность данный вопрос приобретает в сфере разработки программных средств и других высокотехнологичных инновационных продуктов, где требуется быть максимально гибким к различным изменениям.

Однако выбор базовой методологии – это лишь первый шаг. Её следует адаптировать под специфику конкретного и цели проекта, а также исходя из размера и состава команды. Имея полное и сформированное представление о проекте, менеджер может дополнить базовую методологию требуемыми инструментами и техниками из других практик, тем самым повысив производительность проектной группы и оптимизировав сам рабочий процесс.

Сформировать у менеджера IT-проектов понимание процесса выбора базовой мето-

дологии исходя из стоящих перед ним задач – лучший способ оптимизировать процесс разработки и снизить расходы на проект. На рисунке сформирована блок-схема алгоритма подбора методологии, охватывающая большинство основных критериев, влияющих на процесс выбора. Данная схема основана на практическом опыте применения наиболее распространённых методологий разработки программного обеспечения.

Прежде чем перейти к описанию алгоритма выбора методологии, необходимо сформу-

лировать определения ключевых используемых понятий:

– методология – это детализированный набор правил, принципов и практик, составляющих способ реализации той или иной модели. иными словами, методология – это реализация стандарта;

– модель жизненного цикла проекта представляет собой общее описание процесса его разработки;

– фреймворк процессов в свою очередь, представляет собой разновидность методоло-

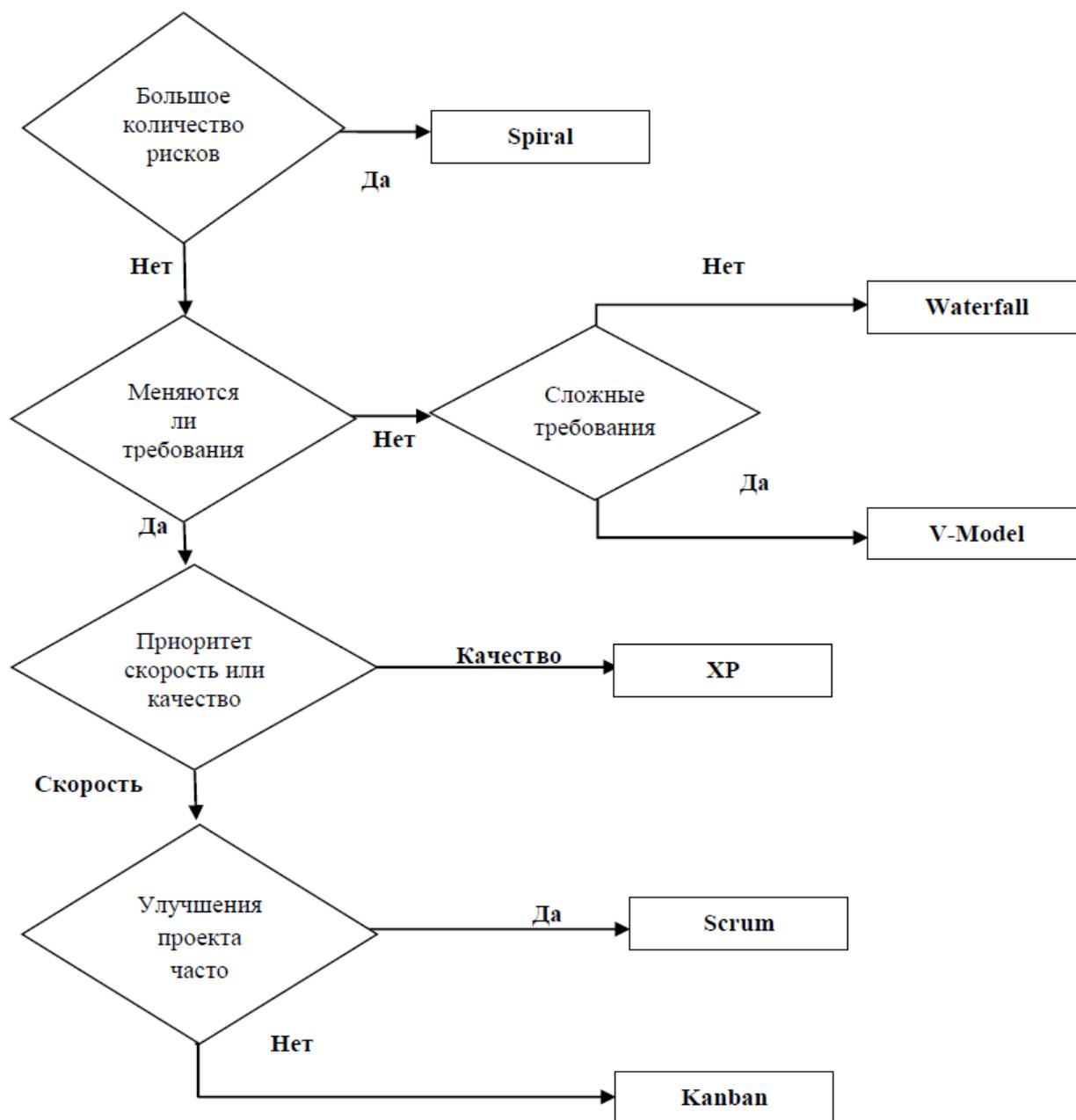


Рис. 1. Блок-схема алгоритма подбора методологии для разработки ПО

гии, содержащую большое количество правил и рекомендаций. При этом пользователь вправе самостоятельно определять и применять лишь те, что подходят под конкретный процесс разработки.

Выбирая методологию управления проектом, стоит начать с первичного критерия – оценки рисков. Риски присущи каждому проекту и опытный проектный менеджер редко берёт в работу заведомо провальную. В случае, если речь идёт о рисках, ставящих саму реализацию проекта под вопрос, оптимально использование *спиральной модели (Spiral)*. Разработка в данной модели представляется в виде спирали. Каждый виток спирали состоит из одной итерации, включающей планирование, анализ рисков, разработку и оценку заказчиком. По итогам итерации стороны решают, является ли продолжение проекта целесообразным. Типичной сферой применения спиральной модели являются исследовательские проекты.

В случае если оценка рисков дала благоприятный результат, следует перейти к следующему этапу – определить возможные изменения в требованиях. Если требования к проекту гарантированно не изменятся, следует остановиться на каскадной модели разработки. *Каскадная модель (Waterfall)* характеризуется чёткой и строгой последовательностью этапов разработки: анализ, проектирование, реализация и тестирование. С её помощью можно оперативно создать продукт без дополнительных накладных расходов на организацию процесса разработки. Главная уязвимость данной модели – неподготовленность к смене требований, так как на этапе подготовки проектируется и описывается весь продукт целиком. Данную модель следует использовать при условии короткого цикла разработки. Однако отсутствие критических рисков, ставящих под вопрос сам факт реализации проекта, не означает, что при работе над ним не требуется вести работы по управлению рисками. Также следует учесть, что необходимость регулярного согласования крупных блоков работы с клиентом зачастую приводит к существенному увеличению сроков разработки и образованию простоев в работе.

В рамках длительного проекта всегда присутствуют технические риски, поэтому каскадная модель будет плохо работать, даже если полностью исключен риск изменения требований, например, если допущена ошибка на этапе выбора инструментов и технологий, разработана некорректная архитекту-

ра, недооценена или переоценена требуемая производительность и т. д. Скорее всего, вы узнаете об этом уже на этапе тестирования и релиза продукта, и времени исправить ошибки не останется. Данный момент особенно критичен при работе над стартап-проектами, для которых смена условий и задач зачастую является вопросом «жизни и смерти».

Следующий вопрос – сложность требований. Продумав процедуру тестирования продукта на этапе анализа и проектирования, можно выявить потенциальные проблемы заранее и лучше проработать требования и реализовать архитектуру. В таком случае рекомендуется применение модели *V-Model*, представляющей собой разновидность каскадной модели. Ключевое отличие состоит в том, что этап анализа и проектирования сочетается с этапом тестирования, что помогает лучше сформулировать требования и спроектировать систему. К сожалению, смена требований в ходе разработки характерна и для V-Model. Следует учесть, что её применение в проекте с простыми требованиями гарантированно приведет к существенному росту издержек на разработку.

Если изменение требований неизбежно, следует использовать так называемые гибкие (Agile) методологии, основанные на итеративной модели. Итеративная модель ориентирована на проекты с изменяющимися по ходу разработки условиями. Проект состоит из итераций сроком от 1 до 6 недель (чаще всего 2 недели), включающих этапы анализа, проектирования, реализации, тестирования.

При использовании гибкой методологии следует определиться с приоритетами – скорость или качество. Скорее даже речь идёт о более сложной формулировке: инженерия или продуктивность? Под инженерией подразумевается высокий уровень организованности процесса, использование новаторского подхода и сложных приёмов, применяемых опытной командой. Под продуктивностью – прежде всего возможность оперативного добавления функционала в приложение [2].

В первом случае актуальной становится *методология экстремального программирования (XP)*, состоящая из 12 практик: фиксированная 40-часовая рабочая неделя, стандарты кодирования, простая архитектура, разработка через тестирование, парное программирование, частые релизы, рефакторинг, коллективное владение кодом, непрерывная интеграция, заказчик в команде, игра в планирование, метафора системы. Все 12 практик являются обязательными. Исключение любой

из них приведет к сбоям и по остальным [1]. Помимо этого успешное применение XP требует от команды наличия опыта работы в рамках данной методологии.

В случае упора на максимальную продуктивность есть возможность выбора между *Scrum* и *Kanban*.

Методология Scrum ориентирована на постоянное усовершенствование процесса. Проектная команда включает владельца продукта (представитель заказчика), Scrum-мастера (контролирует следование процессу) и остальных членов группы разработки. Итерация, именуемая спринтом, начинается с планирования (митинга), в ходе которого команда определяет и распределяет задачи на итерацию и формирует бэклог спринта. В течение каждого дня проводятся 15-минутные Scrum-встречи (Scrum meeting). По окончании итерации проводятся демонстрация продукта и обзор спринта, где обсуждается, что было сделано хорошо, что плохо и что необходимо улучшить. Также проводится ретроспектива спринта, где обсуждаются идеи и способы улучшения продукта. Оценка поступающих задач, как правило, производится в Стори поинтах (Story points) во избежание ложного чувства контроля над ситуацией, присущего оценке задач в часах. Для этого обычно используются числа Фибоначчи, а участники проектной группы самостоятельно определяют минимальное и максимальные числовые значения, используемые в работе. По истечении первых двух спринтов вычисляется производительность команды (Team velocity), также исчисляемая в стори поинтах [3]. Исходя из данного показателя, при планировании каждого спринта определяется объем задач, которые команда берет в работу в его рамках.

Если на момент старта проекта вы обладаете неслаженной командой либо применяете незнакомые технологии или слабо знаете сферу применения вашего приложения, то выбор методологии *Scrum* может быть прекрасным решением. В то же время он может отнимать слишком много времени, если у вас отсутствуют перечисленные проблемы. Например, если спринт длится 1 месяц, то обзор спринта по *Scrum* составляет 4 ч, а ретроспектива – дополнительные 3 ч. Прибавьте к этому 8 ч на планирование спринта и ежедневные пятнадцатиминутные встречи. При этом стоит понимать, что стандартная роль менеджера проекта отсутствует в данной методологии, и вам придется определиться, какую функцию вы будете выполнять в рамках проектной

группы. В зависимости от объема и глубины знаний методологии или же самого продукта менеджер проекта может играть либо роль *Scrum*-мастера, выполняющего функцию надзора за соблюдением принципов и следования инструментам данной методологии, либо роль Product Owner (владелец продукта) [5].

Для оптимального применения *Scrum* следует ограничить размеры проектной группы 5–7 специалистами. При этом стоит учесть, что последующее увеличение числа людей, задействованных в проекте, приведет к существенному снижению производительности работы ввиду увеличения сроков коммуникации и зависимостей каждого из них от результатов работы коллег.

Методология Канбан (Kanban) представляет собой конвейер задач и базируется на 3 правилах: визуализация процесса разработки с помощью Канбан-доски, постоянное измерение производительности команды и улучшения, а также фиксированный лимит задач в рамках каждого этапа. Он не подходит для ситуации, где требуется разработка сложной архитектуры, так как ориентирован на быстрое добавление функционала, который решает какую-либо задачу пользователю и виден ему. Например, новая страница, отчет, дополнительные фильтры в поиске. Зачастую работа в рамках Канбан ведется без ограничения рамок спринта (итерации), а бэклог проекта может содержать десятки и сотни задач по поддержке. При этом ключевым правилом Канбана является обязательная оценка критичности каждой из поступающих задач для определения очередности их выполнения [4].

При разработке любого проекта допускается смена методологии по итогам окончания крупного этапа работ. Например, вы можете запустить проект по *Scrum*, а когда процесс станет более отлаженным и отпадет потребность в постоянных улучшениях, перейти на *Kanban*. Семейство гибких методологий находится в постоянном процессе развития и на рынке регулярно появляются как новые подходы, так и вариации старых, например, крайне популярный в последние годы *Scrumban*. Как следует из названия, она объединяет в себе ключевые составляющие *Scrum* и *Kanban*. Однако далеко не все методологии приводят к качественным результатам, которые обещают их создатели и идеологи.

Для обеспечения высокого качества производимого программного обеспечения или иного информационного продукта следует реализовать на предприятии систему контроля качества (Quality Assurance). В неё входит

как ручное и автоматизированное тестирование результатов работы, так и проведение Code review, т.е. анализ качества программного кода и оценка его логичности и чистоты. Внедрение практики непрерывной интеграции (Continuous Integration), обеспечивающей непрерывную выгрузку результатов работы и запуск автоматизированных тестов, позволяет сделать процесс разработки максимально гибким и оперативным.

Выбор конкретной методологии и её адаптация под специфические условия проекта – оптимальный способ оптимизации расходов и производственных издержек компании. Данный перечень практик не является исчерпывающим и включает лишь наиболее распространённые и популярные методологии, применяемые в сфере информационных технологий, как в России, так и за рубежом. Помимо этого также стоит помнить, что гра-

мотная имплементация различных техник и инструментов позволяет существенно оптимизировать базовую методологию и добиться улучшения экономического результата деятельности компании.

Библиографический список

1. *Ауэр К., Миллер Р.* Экстремальное программирование. Постановка процессов: пер. с англ. СПб., 2004.
2. *Вольфсон Б.* Гибкие методологии разработки. СПб., 2014.
3. *Кон М.* Scrum: гибкая разработка ПО: пер. с англ. М., 2011.
4. *Расмуссон Д.* Гибкое управление IT-проектами. Руководство для настоящих самураев. СПб., 2012.
5. *Сазерленд Д.* Scrum: революционный метод управления проектами. М., 2015.

МЕТОДИКА МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОГО ВЫБОРА ЭФФЕКТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ АТОМНОЙ ОТРАСЛИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ SWOT-АНАЛИЗА

*С.М. БРЫКАЛОВ, кандидат экономических наук, начальник отдела стратегического развития, АО «Опытное Конструкторское Бюро Машиностроения им. И.И. Африкантова»
e-mail: sm-brykalov@okbm.nnov.ru*

*Ф.Ф. ЮРЛОВ, доктор технических наук, профессор, профессор кафедры экономики, управления и финансов, Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексева
e-mail: euf@nntu.nnov.ru*

Аннотация

Изучение внутренней и внешней среды является одной из ключевых задач при выборе и разработке стратегии развития предприятия атомной отрасли. Для реализации данной задачи может быть использован SWOT-анализ. В статье предложена сущность методики многокритериального выбора эффективных стратегий предприятия атомной отрасли при использовании SWOT-анализа, а также отмечены практические аспекты его использования применительно к промышленному предприятию Госкорпорации «Росатом».

Ключевые слова: многокритериальный выбор, стратегический анализ, стратегическое планирование, стратегия развития, управление, SWOT-анализ.

SWOT-анализ включает анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, конкурентных преимуществ, текущего позиционирования (как внутреннего, так и внешнего), специфики деятельности, организационной структуры предприятия. STEP-анализ характеризует исследование внешней среды предприятия, выявление возможностей и угроз, анализ комплаенс-функции, регламентирующих документов верхнего уровня, специфику рынка, маркетинговые исследования [1].

Из многочисленных методов диагностики текущего состояния предприятия SWOT- и STEP-методы являются наиболее популярными и широко распространенными, основные их положения описаны многими российскими и зарубежными авторами. Тем не менее для любого предприятия результаты указан-

ных анализов являются уникальными, так как учитывают исключительную специфику деятельности. Методы и механизмы проведения исследований, несмотря на общность начальных этапов, являются строго специфичны, особенно для предприятий атомной отрасли [1, 2].

Сущность методики многокритериального выбора эффективных стратегий при использовании SWOT-анализа заключается в следующем.

1. Располагая совокупностью характеристик сильных сторон, а также совокупностью характеристик возможностей, составляется матрица «Сильные стороны – Возможности». Данную матрицу представим в виде {CC – В}. Располагая данной матрицей, осуществляется ранжирование сильных сторон. Набор рангов сильных сторон в данной матрице представим в виде:

$$R_{cc} = \{ R_{cc\ i} \} \ i = 1, I.$$

2. Используя совокупности характеристик сильных сторон и угроз, составляется матрица «Сильные стороны – Угрозы» {CC – У}. Набор рангов сильных сторон в данной матрице представим в виде:

$$R_{cc} = \{ R_{cc\ m} \} \ m = 1, M.$$

3. Располагая совокупностью характеристик слабых сторон, а также совокупностью характеристик возможностей, составляется матрица «Слабые стороны – Возможности» {СЛ – В}. Используя данную матрицу, производится ранжирование слабых сторон объекта. Набор рангов слабых сторон представим в виде:

$$R_{cl} = \{ R_{cl\ l} \} \ l = 1, L.$$

4. Используя совокупности характеристик слабых сторон и угроз, составляется матрица «Слабые стороны – Угрозы» {СЛ – У}. Осуществляется ранжирование слабых сторон в данной матрице. Набор рангов слабых сторон обозначим следующим образом:

$$R_{сл} = \{ R_{сл k} \} k = 1, K.$$

5. Выполняется совместный анализ матриц «Сильные стороны – Возможности» и «Сильные стороны – Угрозы». С помощью принципа Парето осуществляется разбиение множества сравниваемых сильных сторон на два подмножества: эффективное подмножество и неэффективное подмножество сильных и слабых сторон.

Сущность принципа Парето наглядно показана на рис. 1.

В данном случае в качестве показателей эффективности сильных сторон выступают наборы рангов $R_{ссл}$, полученные в результате ранжирования сильных сторон в матрицах «Сильные стороны – Возможности» и «Сильные стороны – Угрозы». При определении эффективного множества сильных сто-

рон в качестве показателей эффективности выступают результаты ранжирования сильных сторон в указанных матрицах. В качестве значений показателя $K1$ выступают значения рангов сильных сторон в матрице «Сильные стороны – Возможности». Набор значений показателя $K2$ при этом представляют значения рангов сильных сторон в матрице «Сильные стороны – Угрозы».

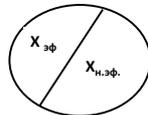
6. Располагая подмножеством эффективных сильных сторон, полученных в результате совместного анализа матриц «Сильные стороны – Возможности» и «Сильные стороны – Угрозы», осуществляется формирование и выбор эффективных стратегий развития предприятия.

Данная стратегия будет направлена на применение сильных сторон, эффективно использующих возможности предприятия и одновременно противодействующих угрозам со стороны внешней среды.

7. Осуществляется совместный анализ матриц «Слабые стороны – Возможности» и «Слабые стороны – Угрозы». При этом ис-

Принцип Парето

✓ Допустим, сравнивается X объектов. Данное множество разбивается на 2 подмножества: $X_{эф.}$ и $X_{н.эф.}$ решения

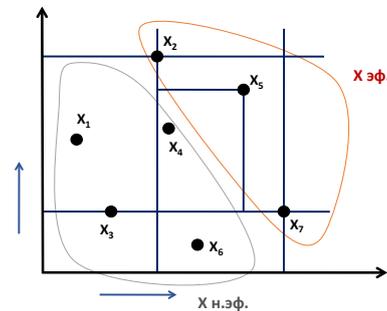


▪ Эффективное подмножество доминирует по набору показателей:

$$X_{эф.} \succcurlyeq X_{н.эф.}$$

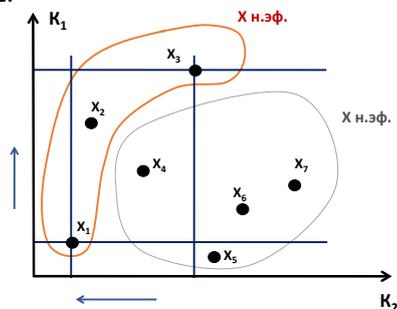
❖ Альтернативы $x_{эф.} \in X_{н.эф.}$ являются **несравнимыми**, т.е. по одним показателям один объект является лучше, а по другим хуже.

Применение принципа Парето при максимизации 2 показателей



Применение принципа Парето при разнонаправленных показателях

вариант 1:



Применение принципа Парето при минимизации 2-х показателей

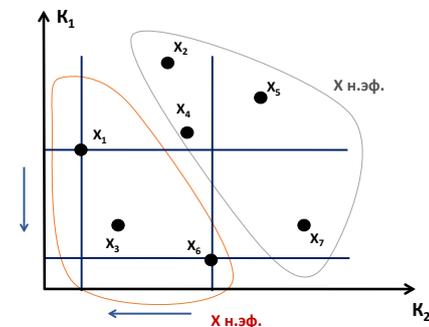


Рис. 1. Сущность принципа Парето

пользуются результаты ранжирования слабых сторон в матрицах «Слабые стороны – Возможности» и «Слабые стороны – Угрозы». В результате данного анализа определяется эффективное подмножество слабых сторон. Располагая данным подмножеством, формируется эффективная стратегия предприятия по использованию слабых сторон. Эта стратегия одновременно учитывает возможности слабых сторон и внешние угрозы.

Практическое применение методики многокритериального выбора эффективных стратегий при использовании SWOT-анализа с выбором стратегии развития представлено на примере крупного научно-производственного центра атомного машиностроения АО «ОКБМ Африкантов» (Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом») [3, 4].

На основании анализа предприятия, прямого анкетного опроса топ-менеджмента и высшего управленческого звена (более 30 руководителей разного уровня управления), ключевых стейкхолдеров (поставщиков, потребителей, персонала), изучения ключевых стратегических документов предприятия (Долгосрочной программы деятельности, комплексной программы по повышению эффективности и др.) определяются совокупности сильных и слабых сторон АО «ОКБМ Африкантов», а также выполняется ранжирование сильных сторон в матрицах «Сильные стороны – Возможности», «Сильные стороны – Угрозы» и ранжирование слабых сторон в матрицах «Слабые стороны – Возможности» и «Слабые стороны – Угрозы».

В качестве сильных сторон предприятия можно выделить следующие:

1. Ключевые компетенции и полный цикл работ и услуг по бизнес-направлениям – ядерным энергетическим установкам военного назначения, судовым реакторным установкам и реакторным установкам для атомных станций малой мощности, активным зонам.

2. Компетенции инжиниринговой деятельности при выполнении функций комплектного поставщика (реакторная установка КЛТ-40С для ПЭБ «Академик Ломоносов», ЯЭУ 4-го поколения для строящихся кораблей, РУ для универсального атомного ледокола нового поколения).

3. Опыт работы (70 лет), узнаваемость бренда, репутация надежного партнера и ответственного поставщика.

4. Высокий научный потенциал специалистов (128 работников АО «ОКБМ

Африкантов» имеют ученую степень и ученое звание).

5. Развитая конструкторская (более 1000 конструкторов) и научно-исследовательская база (более 70 испытательных стендов), современное высокотехнологичное производство (станки с ЧПУ и обрабатывающие центры).

6. Стабильное финансовое состояние с положительной динамикой ключевых показателей эффективности.

7. Реализация инвестиционных проектов развития производственной площадки в части технического перевооружения опытно-экспериментальной и производственно-технологической базы.

8. Высококвалифицированный персонал (ИТР, рабочие и др.) со средним возрастом 42 года.

9. Портфель запатентованных решений, технологий, объектов интеллектуальной собственности и ноу-хау.

10. Реализация комплексного проекта «ПСР-предприятие» и внедрение методологии «Хосин Канри» (АО «ОКБМ Африкантов» – «Лидер ПСР» (одно из 10 предприятий атомной отрасли, обладающих данным статусом)).

В качестве слабых сторон предприятия можно отметить такие.

1. Продолжительный цикл разработки и изготовления продукции (от 2 до 4 лет).

2. Значительные издержки производства, высокая стоимость продукции.

3. Недостаточная эффективность системы производственного планирования.

4. Отсутствие продукта для конечного потребителя (АО «ОКБМ Африкантов» – звено в технологической цепочке создания объектов атомной энергетики).

5. Недостаточная эффективность поисковых НИР, ОКР, ОТР инновационной направленности.

6. Высокая зависимость от бюджетного финансирования (более 80 %).

7. Недостаточные затраты собственных средств на НИОКР для разработки новых продуктов (~ 50 млн р. в год).

8. Незначительная доля зарубежных работ в общем портфеле заказов на 10-летний период.

9. Неоперативный план-факт анализ, превышение плановой себестоимости продукции.

10. Бизнес предприятия преимущественно построен для разработки, изготовления и испытаний продукции для объектов атомной энергетики (слабая диверсификация продук-

тов для других отраслей, например, газнефтехимии и судостроения).

На основании анализа внешней среды можно выделить следующие возможности и угрозы для развития АО «ОКБМ Африкантов».

Возможности.

1. Расширение компетенций и сферы участия предприятия в проектах, реализуемых в рамках утвержденной стратегии Госкорпорации «Росатом» и действующих ФЦП (компетенции и ответственность за ЯЭУ, ТГУ, АСУ ТП).

2. Пересмотр военной доктрины и расширение участия в реализации Государственной программы вооружения, ФЦП «Ядерный оружейный комплекс» и ФЦП «Развитие оборонно-промышленного комплекса».

3. Участие в реализации политики импортозамещения и импортозаменения.

4. Высокий потенциал выхода на новые зарубежные рынки с конкурентоспособным предложением за счет курса доллара.

5. Развитие широкой кооперации внутри атомной отрасли (Госкорпорации «Росатом»).

6. Успешная контрактная внешнеэкономическая деятельность Госкорпорации «Росатом» (с возможностью участия АО «ОКБМ Африкантов»).

7. Увеличение валютной выручки и портфеля зарубежных заказов.

8. Повышение конкурентоспособности работ и услуг за счет снижения себестоимости производимой продукции, сокращения времени протекания процессов и реализации ПСР-проектов.

9. Создание в атомной отрасли интегратора по развитию нового направления бизнеса «Оптимизированные плавучие энергоблоки» (АО «ОКБМ Африкантов» – главный конструктор и комплектный поставщик реакторных установок и оборудования плавучих энергоблоков).

10. Развитие компетенций в области судостроения, приобретение (слияние, поглощение) предприятий с необходимыми компетенциями и лицензиями.

Угрозы.

1. Макроэкономическая нестабильность (курс доллара, уровень инфляции и пр.).

2. Выпадающие средства государственной поддержки, секвестр бюджетов и ФЦП (сокращение финансирования госпрограмм).

3. Сокращение объемов строительства АЭС в РФ (пересмотр Генеральной схемы размещения объектов электроэнергетики и Дорожной карты Госкорпорации «Росатом»).

4. Сокращение объемов строительства АЭС за рубежом (пост-фукусимская реакция в мировом сообществе, отказ от развития атомной энергетики).

5. Срыв международных соглашений (задержка контракта по ДБН (Китай), сокращение перспектив зарубежного строительства АЭС, кредитуемые контракты с долгосрочной возвратностью).

6. Рост конкуренции на рынке оборудования для АЭС (активные конкуренты – Китай, Корея).

7. Неэффективные контрагенты, поставщики и соисполнители.

8. Проблемы формирования инвестиционного ресурса.

9. Высокие проценты по кредитам и наличие зарубежных кредитов.

10. Импортозависимость в части высокотехнологичного оборудования (станочное оборудование, обрабатывающие центры) и ПО.

В результате SWOT-анализа формируются 4 матрицы, полученные на пересечении полей «Сильные стороны – Возможности», «Сильные стороны – Угрозы», «Слабые стороны – Возможности», «Слабые стороны – Угрозы», и проводится ранжирование параметров по совокупности характеристик. В каждой из 4 матриц рассматриваются все возможные парные сочетания и определяется степень эффективности их использования. Среди них выделяются наиболее весомые, которые должны быть учтены при разработке и выборе стратегии развития промышленного предприятия атомной отрасли. Для решения этой задачи осуществляется ранжирование анализируемых характеристик.

Методика заключается в том, что каждой характеристике в рамках своей матрицы событий дается оценка в баллах от 0 до 1 по сравнению с ближайшим конкурентом. Далее, считается сумма баллов показателя эффективности по каждой строке i – и проводится ранжирование суммарных показателей. При анализе набора объектов определяется эффективное подмножество с максимальной суммой баллов – ему присваивается ранг 1 – , следующему за ним суммовому показателю – ранг 2 – и т.д. По результату ранжирования выполняется условие: $> > \dots >$, где $>$ – знак предпочтения, т.е. применяется принцип доминирования и варианты, над которыми нет других доминирующих вариантов, считаются эффективными.

Сущность принципа доминирования заключается в следующем. Первый объект

доминирует (превосходит) второй объект, если он по всем показателям не хуже второго объекта и хотя бы по одному показателю лучше. В виду противоречивости применяемых показателей данный принцип во многих случаях имеет ограниченное применение. Применительно к SWOT-анализу принцип доминирования может быть использован при ранжировании сильных и слабых сторон в матрицах «Сильные стороны – Возможности», «Сильные стороны – Угрозы», «Слабые стороны – Возможности», «Слабые стороны – Угрозы».

Наглядно сущность принципа доминирования показана на рис. 2.

□ Принцип доминирования

Имеется набор показателей:

$$K_I = \{K_{Ii}\}, i = \overline{1, n} \quad K_I \geq K_{II}$$

$$K_{II} = \{K_{IIi}\}, i = \overline{1, n}$$

K_I – группа показателей, характеризующих 1-й объект, K_{II} – характеризующих 2-й объект.

- $K_{Ii} \geq K_{IIi}, i = \overline{1, n}$.
- $K_{Im} > K_{IIm}$.

Рис. 2. Сущность принципа доминирования

Ранжирование сильных сторон в матрице «Сильные стороны – Возможности» приведено в табл. 1.

Ранжирование сильных сторон в матрице «Сильные стороны – Угрозы» приведено в табл. 2.

Ранжирование сильных сторон в матрице «Слабые стороны – Возможности» приведено в табл. 3.

Ранжирование сильных сторон в матрице «Слабые стороны – Угрозы» приведено в табл. 4.

Полученные с использованием принципа доминирования данные, представленные в таблицах 1–4 позволяют сделать следующие выводы:

1) по совокупности критериев наиболее эффективно при наличии возможностей используется сильная сторона промышленного предприятия атомной отрасли АО «ОКБМ Африкантов» СС1, что соответствует характеристике «Ключевые компетенции и полный цикл работ и услуг по бизнес-направлениям – ядерным энергетическим установкам военного назначения, судовым реакторным установкам и реакторным установкам для атомных станций малой мощности, активным зонам»;

2) по совокупности критериев наиболее эффективно при наличии угроз используется сильная сторона АО «ОКБМ Африкантов» СС10, что соответствует характеристике «Реализация комплексного проекта “ПСР-предприятие” и внедрение методологии “Хосин Канри”»;

Таблица 1

Ранжирование сильных сторон в матрице «Сильные стороны – Возможности»

СС \ В	В ₁	В ₂	В ₃	В ₄	В ₅	В ₆	В ₇	В ₈	В ₉	В ₁₀	Сумма баллов	Ранг
СС ₁	0,7	0,7	0,6	0,5	0,3	0,2	0,2	0,2	0,7	0,3	4,4	1
СС ₂	0,8	0,4	0,4	0,5	0,6	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	4,0	3
СС ₃	0,6	0,6	0,5	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	3,1	9
СС ₄	0,6	0,2	0,5	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,6	0,6	3,3	7
СС ₅	0,7	0,6	0,4	0,4	0,4	0,2	0,1	0,6	0,3	0,4	4,1	2
СС ₆	0,4	0,3	0,3	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	2,2	10
СС ₇	0,5	0,9	0,4	0,2	0,3	0,1	0,2	0,6	0,4	0,3	3,9	4
СС ₈	0,6	0,6	0,4	0,3	0,1	0,2	0,1	0,5	0,4	0,4	3,6	5
СС ₉	0,3	0,2	0,4	0,4	0,1	0,5	0,7	0,2	0,1	0,3	3,2	8
СС ₁₀	0,2	0,7	0,2	0,6	0,1	0,1	0,1	0,9	0,4	0,2	3,5	6
Результат: СС ₁ > СС ₅ > СС ₂ > СС ₇ > СС ₈ > СС ₁₀ > СС ₄ > СС ₉ > СС ₃ > СС ₆												

Ранжирование сильных сторон в матрице «Сильные стороны – Угрозы»

CC \ Y	Y ₁	Y ₂	Y ₃	Y ₄	Y ₅	Y ₆	Y ₇	Y ₈	Y ₉	Y ₁₀	Сумма баллов	Ранг
CC ₁	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	2,7	7
CC ₂	0,2	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,6	0,2	0,1	0,3	3,3	4
CC ₃	0,4	0,2	0,3	0,3	0,3	0,6	0,1	0,2	0,2	0,2	2,8	6
CC ₄	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,4	0,3	0,2	0,2	0,4	2,4	9
CC ₅	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,5	0,5	0,3	0,2	0,7	3,7	3
CC ₆	0,5	0,4	0,2	0,2	0,2	0,4	0,2	0,3	0,4	0,2	3,0	5
CC ₇	0,6	0,2	0,3	0,3	0,3	0,7	0,3	0,5	0,3	0,3	4,0	2
CC ₈	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,6	0,4	0,2	0,2	0,1	2,6	8
CC ₉	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2	2,0	10
CC ₁₀	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,7	0,6	0,5	0,4	0,6	4,9	1
Результат: CC ₁₀ > CC ₇ > CC ₅ > CC ₂ > CC ₆ > CC ₃ > CC ₁ > CC ₈ > CC ₄ > CC ₉												

Таблица 3

Ранжирование слабых сторон в матрице «Слабые стороны – Возможности»

СЛ \ В	B ₁	B ₂	B ₃	B ₄	B ₅	B ₆	B ₇	B ₈	B ₉	B ₁₀	Сумма баллов	Ранг
СЛ ₁	0,5	0,5	0,2	0,2	0,3	0,1	0,1	0,4	0,3	0,2	2,8	8
СЛ ₂	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,1	0,1	0,6	0,1	0,2	3,2	6
СЛ ₃	0,2	0,2	0,3	0,2	0,5	0,1	0,1	0,6	0,1	0,1	2,4	10
СЛ ₄	0,6	0,4	0,5	0,5	0,4	0,2	0,2	0,3	0,7	0,7	4,5	2
СЛ ₅	0,6	0,4	0,5	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	3,8	4
СЛ ₆	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,4	0,4	0,1	0,5	0,2	3,0	7
СЛ ₇	0,6	0,4	0,5	0,6	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	4,0	3
СЛ ₈	0,6	0,1	0,7	0,5	0,2	0,7	0,6	0,4	0,6	0,5	4,9	1
СЛ ₉	0,1	0,2	0,3	0,2	0,4	0,2	0,2	0,6	0,3	0,2	2,7	9
СЛ ₁₀	0,4	0,4	0,5	0,6	0,2	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	3,5	5
Результат: СЛ ₈ > СЛ ₄ > СЛ ₇ > СЛ ₅ > СЛ ₁₀ > СЛ ₂ > СЛ ₆ > СЛ ₁ > СЛ ₉ > СЛ ₃												

3) по совокупности критериев наиболее эффективно используют возможности внешней среды, слабая сторона АО «ОКБМ Африкантов» СЛ8, что соответствует характеристике «Незначительная доля зарубежных работ в общем портфеле заказов на 10-летний период»;

4) при наличии угроз внешней среды наиболее устойчива к факторам неопределенно-

сти слабая сторона СЛ10, что соответствует характеристике «Бизнес предприятия преимущественно построен для разработки, изготовления и испытаний продукции для объектов атомной энергетики».

Далее выполним совместный анализ матриц «Сильные стороны – Возможности» и «Сильные стороны – угрозы» (рис. 3), а также матриц «Слабые стороны – Возможности» и

Таблица 4

Ранжирование слабых сторон в матрице «Слабые стороны – Угрозы»

СЛ \ у	у ₁	у ₂	у ₃	у ₄	у ₅	у ₆	у ₇	у ₈	у ₉	у ₁₀	Сумма баллов	Ранг
СЛ ₁	0,4	0,5	0,3	0,3	0,3	0,5	0,5	0,2	0,2	0,2	3,4	3
СЛ ₂	0,5	0,5	0,3	0,3	0,3	0,5	0,5	0,2	0,3	0,3	3,7	2
СЛ ₃	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,4	0,5	0,3	0,2	0,2	2,8	7
СЛ ₄	0,3	0,5	0,4	0,4	0,4	0,2	0,3	0,4	0,2	0,2	3,3	4
СЛ ₅	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,5	0,2	0,2	0,2	2,5	8
СЛ ₆	0,5	0,2	0,2	0,2	0,2	0,4	0,5	0,2	0,4	0,4	3,2	5
СЛ ₇	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,4	0,4	0,1	0,1	0,3	2,1	10
СЛ ₈	0,1	0,3	0,5	0,1	0,1	0,1	0,4	0,4	0,2	0,2	2,4	9
СЛ ₉	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,4	0,4	0,2	3,1	6
СЛ ₁₀	0,6	0,5	0,2	0,2	0,2	0,2	0,6	0,5	0,5	0,3	3,8	1

Результат: СЛ₁₀ > СЛ₂ > СЛ₁ > СЛ₄ > СЛ₆ > СЛ₉ > СЛ₃ > СЛ₅ > СЛ₈ > СЛ₇

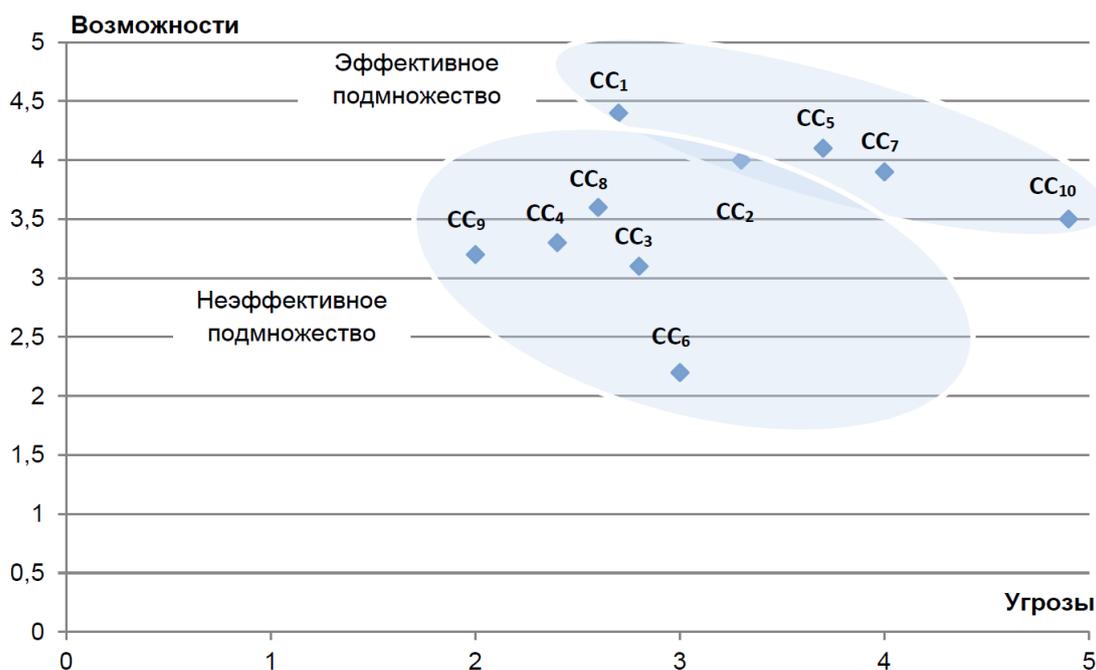


Рис. 3. Анализ матриц «Сильные стороны – Возможности» и «Сильные стороны – Угрозы»

Слабые стороны – Угрозы» (рис. 4) с разбиением на два подмножества: эффективное подмножество и неэффективное подмножество сильных и слабых сторон.

Таким образом, на основании совместного анализа матриц «Сильные стороны – Возможности» и «Сильные стороны – Угрозы» к эффективному подмножеству сильных сторон относятся следующие:

СС1. Ключевые компетенции и полный цикл работ и услуг по бизнес-направлениям – ядерным энергетическим установкам военного назначения, судовым реакторным установкам и реакторным установкам для атомных станций малой мощности, активным зонам.

СС5. Развитая конструкторская и научно-исследовательская база, современное высокотехнологичное производство.

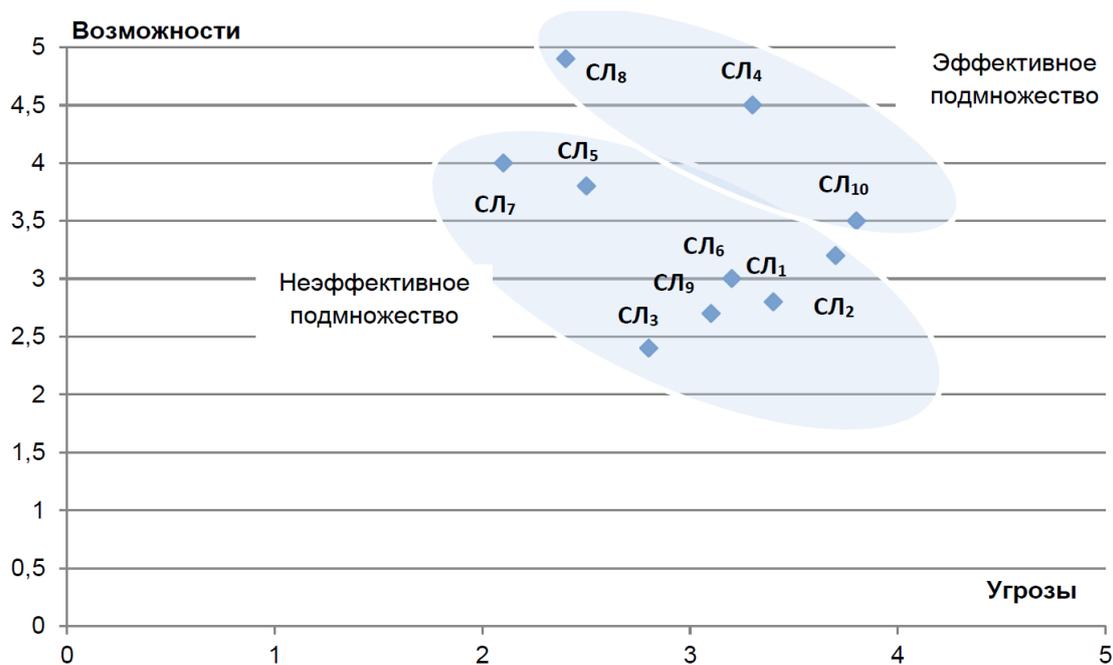


Рис. 4. Анализ матриц «Слабые стороны – Возможности» и «Слабые стороны – Угрозы»

СС7. Реализация инвестиционных проектов развития производственной площадки в части технического перевооружения опытно-экспериментальной и производственно-технологической базы.

СС10. Реализация комплексного проекта «ПСР-предприятие» и внедрение методологии «Хосин Канри».

Таким образом, на основании совместного анализа матриц «Слабые стороны – Возможности» и «Слабые стороны – Угрозы» к эффективному подмножеству слабых сторон относятся следующие:

СЛ4. Отсутствие продукта для конечного потребителя.

СЛ8. Незначительная доля зарубежных работ в общем портфеле заказов на 10-летний период.

СЛ10. Бизнес предприятия преимущественно построен для разработки, изготовления и испытаний продукции для объектов атомной энергетики.

Располагая эффективным подмножеством сильных сторон, обеспечим выбор стратегии развития АО «ОКБМ Африкантов», основанной на применении сильных сторон, эффективно использующих возможности предприятия и одновременно противодействующих угрозам со стороны внешней среды. Располагая эффективным подмножеством слабых сторон, обеспечим выбор стратегии развития АО «ОКБМ Африкантов», сформируем стратегию предприятия по использова-

нию слабых сторон, учитывающую возможности слабых сторон и внешние угрозы.

В стратегическом управлении в качестве базовых стратегических альтернатив, описывающих наиболее общие варианты развития, базирующиеся на жизненном цикле развития продукции или предприятия, выделяют следующие:

- стратегические альтернативы концентрированного роста;
- стратегические альтернативы интегрированного роста;
- стратегические альтернативы диверсифицированного роста;
- стратегические альтернативы сокращения.

Под стратегическими альтернативами концентрированного роста понимаются:

- стратегия глубокого проникновения на рынок – увеличение объема продаж традиционных продуктов на существующих рынках;
- стратегия развития рынка – развитие системы сбыта и маркетинга, поиск новых рынков сбыта традиционных продуктов;
- стратегия развития продукта – стратегия, содержащая продуктовую инновацию, ориентированная на увеличение объема продаж за счет разработки новых или улучшенных продуктов на существующих рынках.

Стратегические альтернативы концентрированного роста являются наиболее подходящими к специфике деятельности промышленных предприятий атомной отрасли.

Стратегические альтернативы интегрированного роста (стратегия обратной вертикальной интеграции, стратегия прямой вертикальной интеграции) не характерны для деятельности АО «ОКБМ Африкантов», поскольку связаны с организационными инновациями в части приобретения компаний или структур с недостающими компетенциями. Кроме того, реализация данного вида стратегий для АО «ОКБМ Африкантов» практически невозможна из-за имеющихся законодательных и отраслевых ограничений, характерных для множества предприятий атомной отрасли.

Это относится и к реализации стратегических альтернатив диверсифицированного роста (стратегия синергической (связанной) диверсификации, стратегия конгломеративной (чистой, несвязанной) диверсификации), поскольку портфель заказов и бизнес АО «ОКБМ Африкантов» в среднесрочной и долгосрочной перспективах тесно связан с выполнением полного цикла работ и услуг по традиционным продуктам – ядерным энергетическим установкам военного назначения, судовым реакторным установкам и реакторным установкам для атомных станций малой мощности, активным зонам.

Стратегические альтернативы сокращения (стратегия ликвидации, стратегия «сбора урожая», стратегия сокращения) с учетом результатов SWOT-анализа являются также неподходящими для стратегического развития крупного научно-производственного центра АО «ОКБМ Африкантов», обладающего развитой конструкторской и научно-исследовательской базами, современным высокотехнологичным производством и обеспечивающего реализацию инвестиционных проектов развития производственной площадки с планируемым объемом инвестиций более 10 млрд р.

Таким образом, в ходе рассмотрения указанных стратегических альтернатив для АО «ОКБМ Африкантов» выбрана и разработана наиболее подходящая стратегия развития, характеризующаяся как стратегия концентрированного роста, которая предусматривает сохранение и развитие технологического лидерства и конкурентных преимуществ посредством постоянных инновационных изменений в длительной перспективе.

Стратегические задачи АО «ОКБМ Африкантов» определены, исходя из выбран-

ной стратегии концентрированного роста, а также с учетом результатов стратегического анализа и эффективных подмножеств сильных и слабых сторон и сформулированы как:

- совершенствование существующих и создание новых реакторных установок для рынка ядерных технологий, разработка новых продуктов в соответствии со стратегическими целями и инициативами Госкорпорации «Росатом», в том числе по инновационным направлениям;

- рост портфеля заказов и увеличение объема продаж традиционных (улучшенных) и новых видов оборудования на растущем рынке для ГОЗ и гражданской атомной энергетики, рост доли инновационной продукции;

- снижение издержек (себестоимости продукции), специализация и инновационное развитие собственного производства и производства ключевых участников схемы кооперации;

- рост стратегических активов предприятия, включая интеллектуальный капитал;

- интеграция принципов и условий устойчивого развития.

Библиографический список

1. Брыкалов С.М., Юрлов Ф.Ф. Стратегическое управление промышленными предприятиями атомной отрасли на основе многоуровневого подхода. М., 2015.

2. Брыкалов С.М. Основные подходы к анализу внутренней и внешней среды при актуализации стратегии развития предприятия атомной отрасли // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по материалам XLII Международной науч.-практ. конф. Новосибирск, 2014. С. 53–58.

3. Брыкалов С.М. Стратегическое планирование и управление применительно к предприятиям атомной отрасли: вопросы теории и методологии / С.М. Брыкалов // В мире научных открытий. Социально-гуманитарные науки. 2015. № 1.2 (61). С. 1171–1177.

4. Кузнецова М.В., Брыкалов С.М. О механизмах реализации стратегии развития // Будущее технической науки: сб. материалов XIV Международной молодежной науч.-техн. конф. Н. Новгород, 2015. С. 442.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*В.И. МИЛЕТА, кандидат экономических наук,
доцент кафедры мировой
экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: v.i.mileta@gmail.com*

*А.В. ШАРОВ, магистрант кафедры мировой
экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: alekshar@mail.ru*

Аннотация

Данная статья посвящена проблеме оценки социальной устойчивости как одного из параметров устойчивого развития предприятия. Обосновывается актуальность поиска методических подходов к оценке деятельности бизнеса с точки зрения использования человеческих ресурсов. Предложен методический инструментарий оценки социальной устойчивости малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: социальная устойчивость, предпринимательство, методика, анкетирование, экспертная оценка.

В условиях решения задач перехода к инновационному типу экономики России проблема устойчивого развития социально-экономических систем становится весьма актуальной. Это обусловлено тем, что реализация концепции устойчивого динамического роста в рамках каждого хозяйствующего субъекта позволит и всей хозяйственной системе страны не только сохранить свой потенциал, но и обеспечить его качественный рост.

Устойчивость развития хозяйствующего субъекта – многомерное понятие, включающее в себя целый спектр уровней. Важной составляющей, формирующей данное понятие, является внутренняя социальная устойчивость предприятия, которая определяется эффективностью деятельности, направленной на социальное развитие коллектива. Причем для малого бизнеса именно эта составляющая сегодня становится особенно важной.

Исследование проблемы социальной устойчивости малого предпринимательства требует поиска решения многих сложных задач, среди которых важное место занимают вопросы оценки уровня социальной устой-

чивости развития малого предприятия. Как показали исследования, в современной литературе не уделяется должного внимания анализу и оценке социальной устойчивости малого и среднего предпринимательства. Приемы и способы оценки социальной устойчивости малых предприятий на сегодняшний день в научных публикациях практически не представлены. В связи с этим вопросы формирования системы показателей и разработка методики оценки представляются актуальными.

Рассмотрим вначале само понятие «социальная устойчивость». Ряд исследователей дают следующие определения социальной устойчивости предприятия.

1. «Социальная устойчивость предприятия – это способность предприятия удовлетворять работающих рабочими местами и заработной платой, улучшать условия труда и отдыха работников, создавать благоприятные условия для роста творческого потенциала личности, социальная обеспеченность и социальная защищенность, высокая мотивация персонала» [5].

2. «Социальная устойчивость предприятия – это способность предприятия обеспечивать в стратегической перспективе баланс прав, ответственности и интересов всех участников процесса производства по горизонтали и по вертикали – прямым и косвенным, как внутри предприятия, так и вне его в условиях меняющейся внутренней и внешней среды на принципах социальной справедливости, социальной сплоченности, социальной солидарности, социального партнерства в рамках социального государства в его демократической форме на основе социальных стандартов» [4].

3. «Социальная устойчивость предполагает вовлечение коллектива предприятия в общественные процессы, содействие росту бла-

госостояния общества и уровня социальной обеспеченности своих работников» [2].

Недостатками данных определений, на наш взгляд, являются игнорирование влияния факторов внешней среды и отсутствие четкого отражения влияния социальной устойчивости предприятия на устойчивость его развития в целом. Следует заметить, что социальная устойчивость является одним из наиболее значимых элементов устойчивого развития любого хозяйствующего субъекта.

По нашему мнению, социальная устойчивость предприятия – это один из комплексных параметров устойчивого развития бизнеса, который предполагает состояние внутреннего динамического равновесия социальных взаимоотношений при ведении предпринимательской деятельности в условиях воздействия системы внешних и внутренних социальных факторов.

К социальным факторам, как правило, относят: 1) уровень образования; 2) рынок рабочей силы; 3) оплату и условия труда; 4) демографические проблемы [3]. Но важно разделять внешние и внутренние факторы устойчивости организации.

К внешним социальным факторам следует отнести:

- состояние рынка труда (дефицит или профицит нетрудоустроенного дееспособного населения);
- величину и структуру спроса и предложения рабочей силы по конкретным специальностям;
- цену наемного труда в конкретном регионе страны;
- характеристику половозрастной группы;
- влияние демографического бума или кризиса;
- социально-экономическое состояние региона и страны в целом;
- другие внешние факторы.

Внутренние социальные факторы характеризуются следующим параметрами:

- удовлетворенностью персонала своим трудом;
- удовлетворенностью уровнем оплаты труда;
- наличием мотивации к труду;
- имиджем профессии;
- требованиями уровня качества персонала.

Ключевой задачей предприятия для достижения социальной устойчивости является поиск и удержание равновесия между интересами работников и работодателя (факторов внутренней среды организации) при постоянном влиянии факторов внешней среды. Это

делает необходимым мониторинг такого равновесия на основе методики оценки уровня социальной устойчивости.

Учитывая характер параметров, применяемых для оценки уровня социальной устойчивости, сложность их количественного измерения, представляется, что методика оценки социальной устойчивости предприятия должна опираться на методы социологического исследования. При этом исследование предлагается проводить в три этапа.

Первый этап – анализ внутренней среды организации с точки зрения социальной устойчивости. На данном этапе используется метод опроса посредством анкетирования как руководителей предприятия, так и непосредственно персонала. Для первого этапа важно определить круг задаваемых вопросов и сформировать анкету [1]. При построении системы вопросов важно, чтобы результаты отражали полную и точную картину состояния организации за конкретный период (табл. 1).

Для получения количественных оценок степени достижения социальной устойчивости целесообразно использовать балльную систему, в которой каждому ответу соответствует определенное количество баллов. Позитивный ответ имеет максимальное количество баллов, негативный – минимальное. Количество баллов зависит от количества вопросов и предложенных ответов. Это облегчит диагностирование настоящего положения предприятия и планирование деятельности с учетом предполагаемых корректировок и устранения слабых сторон.

С целью достижения объективности и исключения искажения информации необходимо обеспечить анонимность заполнения анкет персоналом организации. Анонимность опроса обеспечивается интервьюером с учетом размера организации, специфики деятельности, корпоративной культуры, сплоченности коллектива и прочих условий. Руководитель организации вправе назначить интервьюера из сотрудников организации.

Предлагается следующая методика обработки информации, в которой интервалы оценки степени социальной устойчивости внутренних показателей вычисляются следующим образом:

– от $q_{1\min} + q_{2\min}$ до $q_{1\text{lev}} + q_{2\min} - 1$ – слабая степень социальной устойчивости внутренних показателей;

– от $q_{1\text{lev}} + q_{2\min}$ до $q_{1\text{lev}} + q_{2\max} - 1$ – средняя степень социальной устойчивости внутренних показателей;

Анкета социологического исследования

№ п/п	Вопрос и варианты ответа	Ответ	Баллы
Анкета для руководителя			
1.	Какова степень зависимости успеха вашей деятельности от кадрового состава? А. Большая зависимость. Персонал – важнейший фактор получения прибыли В. Средняя зависимость. Персонал один из важнейших факторов получения прибыли С. Минимальная зависимость. Бизнес может функционировать без персонала		1
			2
			3
2.	Насколько важно образование или квалификация персонала предприятия? А. Очень важно. Работники без необходимых знаний не принимаются на работу В. Не так важно. Требуется определенные навыки и базовые знания для найма на работу С. Не важно. Не требуются определенные знания и опыт работы		1
			2
			3
3.	Насколько привлекателен труд в вашей сфере ведения бизнеса среди молодежи? А. Не особо привлекателен. Превалирует в коллективе старшее поколение В. Привлекателен. Присутствует в коллективе в равной части молодое и старшее поколение С. Очень привлекателен. Превалирует в коллективе молодое поколение		1
			2
			3
Анкета для членов коллектива			
1.	Устраивает ли вас содержание труда? А. Да, устраивает В. Нет, не устраивает		2
			1
2.	Устраивают ли вас условия труда? А. Да, устраивают В. Нет, не устраивают		2
			1
3.	Устраивает ли вас заработная плата? А. Да, устраивает В. Нет, не устраивает		2
			1
4.	Имеется ли возможность повышения личной квалификации? А. Да, есть возможность В. Нет, нет возможности		2
			1
5.	Чувствуете ли вы стабильность и уверенность в завтрашнем дне? А. Да, есть уверенность В. Нет, нет уверенности		2
			1
6.	Существуют ли проблемы с коллективом? А. Нет никаких проблем В. Да, существуют небольшие трения		2
			1
Итого баллов			

– от $q_{1ev} + q_{2max}$, до $q_{1max} + q_{2max}$ – сильная степень социальной устойчивости внутренних показателей.

В формулах $q_{i\ min} = k_i \cdot j_i \cdot c_{i\ min}$ – минимальное количество баллов за блок; $q_{i\ ev} = k_i \cdot j_i \cdot c_{i\ ev}$ – среднее количество баллов за блок; $q_{i\ max} = k_i \cdot j_i \cdot c_{i\ max}$ – максимальное количество баллов за блок; k – количество вопросов; j – количество ответов; c – количество баллов за ответ; i – номер блока ответов.

В соответствии с предложенной нами анкетой социологического опроса и методикой обработки информации оценка социальной устойчивости внутренних показателей будет формироваться следующим образом:

- 9–12 – слабая степень устойчивости внутренних показателей;
- 13–17 – средняя степень устойчивости внутренних показателей;
- 18–21 – сильная степень устойчивости внутренних показателей.

Анкета составляется индивидуально интервьюером. Вопросы анкеты составляются в соответствии с целью исследования, со спецификой деятельности и в рамках тех показателей внутренних социальных факторов, которые описаны выше. С изменением количества вопросов и ответов будут изменены интервалы степени устойчивости. Вычисление интервалов происходит в соответствии с предложенными выше формулами.

Второй этап – анализ внешней среды организации с точки зрения социальной устойчивости.

Под анализом внешней среды организации с точки зрения социальной устойчивости подразумевается исследование и оценка показателей внешних социальных факторов, описанных выше. Целесообразно проводить анализ за актуальный период времени в настоящем/будущем/целью прогнозирования возможной текучести кадров в организации, получения представления о ресурсах рынка и проведения эффективной кадровой политики.

На данном этапе предлагается использовать метод экспертного опроса, где в качестве эксперта будет выступать либо руководитель предприятия (актуально для микропредприятия), либо нескольких специалистов, которые имеют непосредственное отношение к данному виду деятельности или отрасли. С целью увеличения объективности полученных

результатов интервьюеру рекомендуется опросить не менее трех экспертов.

На основе информации, получаемой предпринимателем из разных источников и собственного опыта в соответствии со спецификой деятельности, проводится оценка системы показателей, предложенной в табл. 2, по трёхбалльной шкале.

Предлагается следующая градация оценок: 1 – плохо; 2 – удовлетворительно; 3 – хорошо.

Вычисление интервалов оценки социальной устойчивости по экспертному опросу предлагается выполнять по следующей методике:

- от p_{\min} до p'_{ev} – интервал минимальной степени устойчивости;
- от p'_{ev} до p'_{\max} – интервал средней степени устойчивости;
- от p'_{\max} до p_{\max} – интервал максимальной устойчивости,

где $p_{\min} = k \cdot c_{\min} \cdot e$ – минимальное количество баллов; $p'_{ev} = 40\% \cdot k \cdot c_{ev} \cdot e$ – среднее количество баллов с учетом не более 40% «удовлетворительных» ответов от общего количества вопросов; $p'_{\max} = 60\% \cdot k \cdot c_{\max} \cdot e$ – максимальное количество баллов с учетом не менее 60% «хороших» ответов от общего количества вопросов; $p_{\max} = k \cdot c_{\max} \cdot e$ – максимальное количество баллов; k – количество вопросов; $c_{\min, ev, \max}$ – количество баллов за минимальную, среднюю и максимальную оценку; e – количество экспертов.

На основе указанной методики вычисления интервалов оценки внешней среды организации с точки зрения социальной устойчивости получены следующие интервалы:

- 5–7 – слабая степень социальной устойчивости со стороны внешней среды;
- 8–12 – средняя степень социальной устойчивости со стороны внешней среды;
- 13–15 – высокая степень социальной устойчивости со стороны внешней среды.

Интервьюер может самостоятельно создавать анкету для экспертного опроса, внося необходимое количество вопросов и количество экспертов. Анкета составляется в соответствии с целью исследования, со своей спецификой деятельности, и в рамках тех показателей внешних социальных факторов, которые описаны выше. Интервалы оценки интервьюером вычисляются самостоятельно по предложенным формулам.

Третий этап – обработка данных.

На основе полученных данных необходимо провести анализ результатов предыдущих этапов, дать общую оценку, присвоить степень социальной устойчивости предприятию и на этой основе разработать рекомендации для достижения равновесия и его поддержания в будущем.

Для формирования общей оценки внутренней и внешней среды организации с точки зрения социальной устойчивости предприятия необходимо комбинировать результаты оценок, полученных после первого и второго этапа. Данная комбинация представлена в табл. 3.

Таблица 3

Комбинация оценок показателей социальной устойчивости предприятия

Оценка внутренней среды	Оценка внешней среды	Общая оценка социальной устойчивости
Слабая степень	Слабая степень	Слабая степень
Слабая степень	Средняя степень	
Слабая степень	Высокая степень	Средняя степень
Средняя степень	Слабая степень	Слабая степень
Средняя степень	Средняя степень	Средняя степень
Средняя степень	Высокая степень	Высокая степень
Высокая степень	Слабая степень	Средняя степень
Высокая степень	Средняя степень	Высокая степень
Высокая степень	Высокая степень	

Таким образом, при оценке социальной устойчивости с точки зрения менеджмента могут быть сформированы следующие итоговые выводы:

1. Если общая оценка социальной устойчивости характеризуется слабой степенью, то предпринимателю необходимо обратить внимание на мнение своего персонала, изменить кадровую политику или снизить зависимость деятельности своего предприятия от наемного труда.

2. Если общая оценка социальной устойчивости характеризуется средней степенью, то необходима корректировка кадровой политики с учетом мнения персонала, а также снижение влияния внешних показателей.

3. Если общая оценка социальной устойчивости характеризуется высокой степенью, то предпринимателю необходимо проводить периодический мониторинг удовлетворенности персонала, создавать квалифицированный кадровый резерв.

Данная методика может быть использована как часть модели устойчивого развития предприятия. Ее преимуществами являются относительная простота в использовании, возможность применить на любом предприятии вне зависимости от специфики бизнеса, его размера и организационно-правовой формы

(юридическое лицо или ИП). По нашему мнению, она позволит точнее оценивать социальную обстановку внутри предприятия, получать нужную стратегическую информацию о состоянии и использовании человеческих ресурсов. На основе данной оценки в совокупности с другими показателями возможно выстраивание более корректной тактики ведения бизнеса, что несомненно будет положительно влиять на достижение поставленных целей.

Библиографический список

1. Горшков М.К., Шереги Ф.Э. Прикладная социология: учеб. пособие для вузов. М., 2003.
2. Кокин А.С., Яковлева Г.Н. Показатели устойчивости организации // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2010. №3(1), С. 256–261.
3. Финансовая устойчивость предприятия. URL: <http://mirznanii.com>.
4. Дефиниции устойчивости экономической системы. URL: <http://www.moluch.ru>.
5. Управление социальной устойчивостью предприятия на основе производственной демократии: теория и практика. URL: <http://www.dissercat.com>

ПРИНЦИПЫ ПОДАЧИ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ МОТИВАЦИОННЫХ ФАКТОРОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

*В.О. ПОКУЛЬ, преподаватель кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: pokulv@mail.ru*

Аннотация

В статье рассматриваются социальные медиа, приводится анализ их преимуществ и особенностей, а также роли и места социальных медиа в коммуникационной политике компании. Предлагаются четыре принципа подачи маркетинговых коммуникаций в зависимости от мотивации потребительского поведения: CGP, трендотчинг, геймификация и престиж.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, социальные медиа, маркетинг в социальных медиа, поведение потребителей.

На сегодняшний день маркетологам становится все труднее не просто завоевать лояльность или обеспечить узнаваемость со стороны клиента, речь идет о борьбе даже за его внимание. И здесь можно выделить два наиболее значимых, по нашему мнению, аспекта.

Во-первых, современный потребитель ежедневно сталкивается с огромным количеством маркетинговых коммуникаций и уже настолько адаптировался и привык к постоянному потоку рекламной информации, что практически не обращает внимание на традиционные маркетинговые каналы.

Во-вторых, потребитель все чаще и активнее переносит свою жизнь в виртуальную среду, что стало возможным благодаря значительному росту доступности и популярности средств социальных медиа.

В результате анализа различных подходов к пониманию данной среды нами было разработано определение социальных медиа с предметных позиций современного маркетинга: это инструмент маркетинга, способствующий интеграции реальной жизни пользовате-

ля в интернет-среду для более эффективного поиска информации, коммуникаций и взаимодействия, личностной репрезентации и развлечения с использованием различных онлайн-технологий [5].

Стратегия нахождения компании в социальных медиа является структурной частью digital стратегии фирмы, в свою очередь отражающей одно из направлений коммуникационной политики, разработанной с общими принципами маркетинга на предприятии, которые подчинены бизнес-целям компании (рис. 1).

С каждым годом растет интерес к использованию социальных медиа не только для обычных людей, но и для бизнес-структур. Так, по данным аналитического обзора «Social media marketing industry 2015», 97% компаний используют SMM для развития своего бизнеса [10].

Наиболее предпочтительными для взаимодействия с клиентами являются Facebook (94%) и Twitter (83%) – рис. 2 [10].

Социальные медиа, на сегодняшний день открывают широкий диапазон перспектив, недоступных традиционным СМИ. В связи с все более растущим охватом потребителей (для России это преимущественно молодежная аудитория; для США и Европы так же неуклонно растет процент пользователей 45+, интегрированных в средства социальных медиа) можно выделить следующие возможности и перспективы данной сферы для маркетинга:

– гибкий таргетинг (возможно подобрать параметры интересующей целевой аудитории (социально-демографические характеристики, интересы, темы, ключевые слова, стиль жизни, поведение в сети и др.), выбрав именно те сегменты потенциальных потребителей,

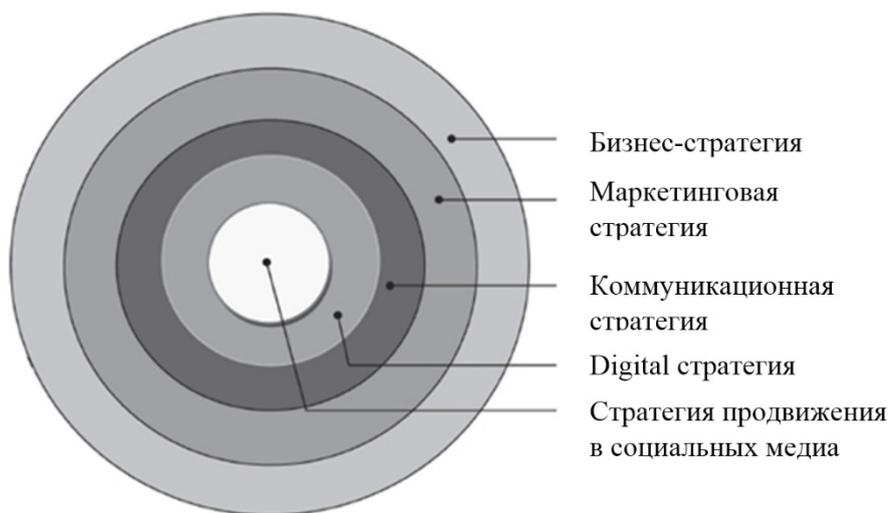


Рис. 1. Место стратегии продвижения в социальных медиа в общей системе стратегического управления компанией [3]

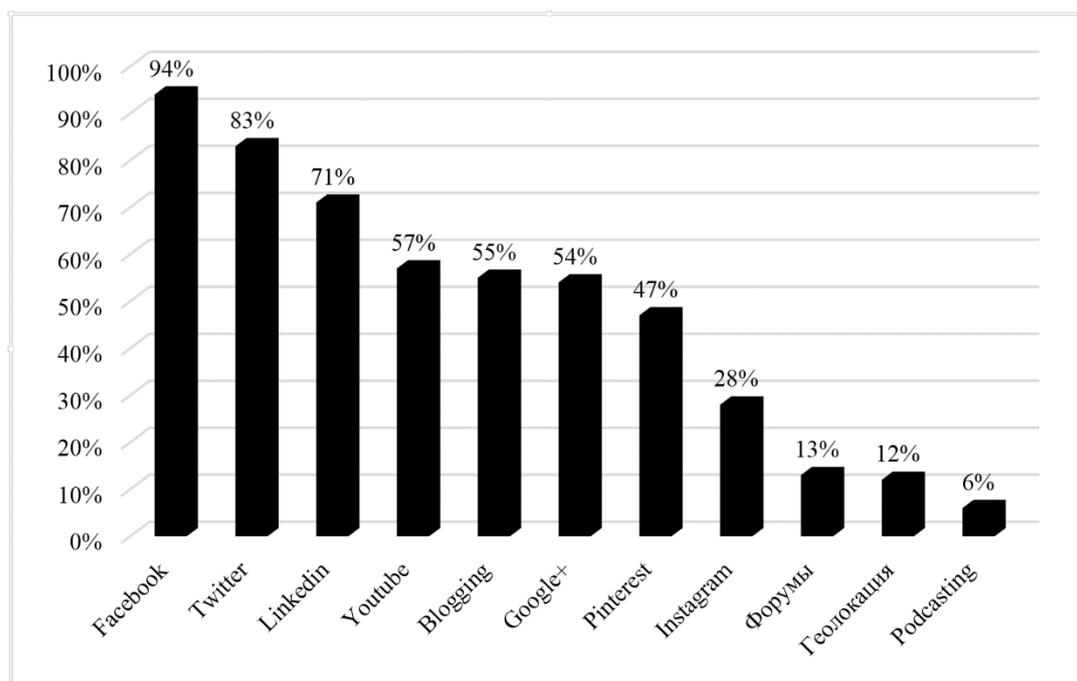


Рис. 2. Наиболее востребованные социальные медиа, применяемые западными компаниями, % (2015 г.) [10]

которые интересны компании, и разработать для них уникальный комплекс маркетинговых коммуникаций [7, с. 38]);

– доверие потребителей (отсутствие прямого рекламного (продажного) эффекта позволяет аудитории воспринимать коммуникацию от компании более благоприятно);

– двусторонность коммуникаций (потребитель имеет возможность напрямую вступить в диалог, выразить свое мнение, задавать вопросы и высказывать пожелания о продукте или компании);

– вирусность коммуникаций (технические средства социальных медиа позволяют распространять контент в кратчайшие сроки,

подключая к коммуникации других пользователей) [8];

– доступность контента (контент в социальных медиа остается длительное время, к нему можно обратиться даже спустя годы).

Среди основных выгод и преимуществ от использования компаниями социальных медиа можно выделить следующие: расширение охвата аудитории (90%), увеличение трафика (77%), повышение лояльности клиентов (69%). Причем для маркетологов, работающих на рынке B2C, этот показатель значительно важнее, чем для маркетологов на промышленном рынке (77% и 64% соответственно) [10] (рис. 3).

К ключевым составляющим маркетинговых коммуникаций в социальных медиа можно отнести бренд-платформу (совокупность всех сообществ, где представлен бренд), контент, привлечение аудитории, управление коммуникациями (рис. 4).

Одну из наиболее значимых ролей для коммуникаций в целом и в виртуальной среде в частности играет контент. Несмотря на достаточно широкий спектр инструментов передачи маркетинговых сообщений в социальных медиа, у большинства западных компаний наиболее востребованным остается письменный контент (рис. 5).

Важно заметить, что данный вид контента наиболее важен для B2B сегмента (65%), в то время как B2C-маркетологи больше значимости придают визуальным компонентам (24% против 12% у B2B).

Главные достоинства письменного контента заключаются в том, что он поддерживается всеми устройствами (в отличие от всех других форматов) и позволяет индивидуализировать скорость усвоения информации у потребителя [4].

Рис. 5. Наиболее важный для маркетолога контент в социальных медиа (данные крупнейших западных компаний, %), 2015 г. [10]

Несмотря на то что значимость и особенности формирования контента активно изучаются современными маркетологами, на сегодняшний день ни в отечественных, ни в зарубежных исследованиях не встречаются подходы к специфике подачи коммуникаций исходя из особенностей мотивационных установок потребителей в социальных медиа. Основываясь на проведенном анализе, мы разработали принципы подачи маркетинговых коммуникаций в социальных медиа исходя из мотивации потребителя (рис. 6).

Рассматривая мотивацию «поиск информации», мы предлагаем принцип генерированного потребителями продукта (consumer



Рис. 3. Выгоды от использования социальных медиа (данные крупнейших западных компаний, %), 2015 г. [10]



Рис. 4. Ключевые компоненты маркетинговых коммуникаций в социальных медиа [6]



Рис. 5. Наиболее важный для маркетолога контент в социальных медиа (данные крупнейших западных компаний, %), 2015 г. [10]



Рис. 6. Принципы подачи маркетинговых коммуникаций в социальных медиа на основе мотивационных установок потребителей (разработан автором)

generated product). Впервые данный термин был использован в журнале интегрированных маркетинговых коммуникаций стокгольмской школы бизнеса в 2009 г. [9], однако широкого распространения в маркетинге не получил. В современных исследованиях чаще встречается термин «consumer generated content» (контент, генерируемый потребителями), тем не менее мы предлагаем использовать принцип CGP при разработке маркетинговых коммуникаций в социальных медиа для потребителей с преобладающей мотивацией поиска информации, понимая под ним вовлечение потребителя в разработку продукта или его компонентов посредством активного и пассивного участия с помощью каналов социальных медиа.

Под активным вовлечением мы понимаем открытые вопросы и обсуждения с потребителями и их включение в процесс разработки товара. В социальных медиа это могут быть обсуждения, блоги, форумы и т.д. При активном вовлечении потребитель сам является источником информации и предложений для компании.

При пассивном вовлечении потребителю компанией предлагаются варианты, в соответствии с которыми пользователь выстраивает свои рекомендации. Это могут быть оценки, рейтинги, голосования, различные

онлайн-приложения в виде конструктора продукта и т.д.

Для потребителей с основной мотивацией к интеграции и социальному взаимодействию мы предлагаем использовать принцип трендвотчинга при разработке маркетинговых коммуникаций в социальных медиа. Трендвотчинг означает деятельность по наблюдению за новыми тенденциями. Этот термин, как правило, используется в маркетинговой деятельности для компаний, которые занимаются постоянным мониторингом новых трендов и прогнозированием их востребованности и успешности у конечного потребителя в будущем.

Благодаря своей вирусоемкости, социальные медиа распространяют и трансформируют любую информацию, приходящую в информационном поле, под собственные форматы (короткие ролики, демомотиваторы, мемы и т.д.).

Потребители, мотивированные на социальную интеграцию, как правило, достаточно осведомлены об информационных трендах, так как используют их в своих коммуникациях с другими пользователями. Именно поэтому компаниям, ориентированным на потребителей социальных медиа с этой мотивацией, необходимо осуществлять постоянную «охоту» на тренды (трендхантинг) с учетом ана-

лиза потребительских сегментов, на которые направлены маркетинговые усилия. Речь идет о том, что актуальность трендов социальных медиа также активно исчезает, как и проявляется, поэтому маркетологам необходимо вовремя подхватить тренд и использовать его в своей деятельности, иначе можно вызвать лишь обратную реакцию со стороны потребителя.

Для пользователей, в основном мотивированных на развлечение в социальных медиа, нами предложен принцип геймификации в подаче маркетинговых сообщений.

Геймификация (игрофикация) – это использование игровых элементов и техник (технологий) игрового дизайна в неигровом контексте. Геймификация основывается на поиске и передаче развлечений и удовольствия в разнообразных ситуациях [2].

В основе игрофикации лежит несколько основных элементов.

1. *Очки (points)*, показывающие прогресс прохождения по игровому пространству; как правило, выдаются за определенные действия. Системы подсчета очков могут использоваться для разнообразных задач, и они, как правило, делятся на пять категорий: очки опыта; деньги; репутация; умения; награда за безвозмездную помощь («карма»).

2. *Бейджи* – это значки, которыми отмечают взятие конкретной цели. В игровой механике они входят в общую категорию «достижений» наряду с кубками и другими символами выполнения задач. Все виды достижений так притягательны, потому что их получение дает человеку возможность почувствовать себя успешным и состоявшимся; это создает точки взаимодействия геймифицированной системы с пользователями, в результате чего последним хочется вновь испытать подобный опыт.

3. *Уровни* – это структурированная иерархия прогресса, как правило, представленная в порядке возрастания номера или ценности. Уровни нужны, чтобы дать пользователю чувство продвижения и удовлетворения; они выступают в качестве условного обозначения очков, набранных в данной системе. В сочетании с «картой мира», которая помогает понять, где уровень находится в общей иерархии и как продвинуться дальше (и не опуститься ниже, соответственно), уровни могут быть полезны для краткого пояснения того, как работает система продвижения и чего пользователи могут достигнуть.

4. *Таблицы лидеров*, предназначенные для демонстрации результатов пользователей, от-

сортированных в порядке убывания от наибольшего количества очков к наименьшему. Они уже настолько укоренились в нашей культуре, что обеспечивают четкое и мгновенное понимание положения – и это может стать мощным стимулом. Иногда они оказываются и серьезным препятствием, особенно если отображают только 10 или 20 лучших игроков на данный момент. Участники, занимающие нижние ступеньки, или те, кто только вступает в игру, могут быть обескуражены кажущимся отсутствием мобильности в системе.

Так как игровые системы обычно демонстрируют свою сложность измеримыми способами, эта проблема усиливается, поскольку пользователи не могут понять, сколько времени и усилий займет продвижение в «топ». Поэтому сегодняшние лидеры, занимающие верхние строчки, становятся социальными и относительными: как правило, игрок размещается в середине рейтинга (безотносительно их результатов в абсолютном соотношении) зачастую в окружении друзей и контактов из социальных сетей. В таком случае игроки чувствуют потенциал для движения вверх, что стимулирует их повторять попытки. Однако суперконкурентные игроки, а также их командное окружение, как правило, склонны более поддаваться влиянию прямых лидеров, извлекая выгоду из соревновательного духа, который они задают.

5. *Награды*. В общих чертах их можно разделить на две категории: внутренние и внешние, т.е. создаваемые самостоятельно или внешне предоставленные. Цель качественной геймифицированной системы заключается в предоставлении набора наград, активирующего желания пользователей, при этом используются внешние стимулы и давление в случае необходимости. В качестве основных наград можно выделить следующие.

Статус. Использование таких инструментов, как титулы или уровни, обозначенные разными цветами.

Доступ. Предоставление исключительных возможностей, например обеда с СЕО или автографа знаменитости.

Власть. Осуществление контроля над другими людьми в реальном или виртуальном мире, например роль лидера команды.

Вещи. Получение бесплатных вещей, включая призы от компании, деньги и подарочные карты [2].

В конечном итоге геймификация как принцип подачи маркетинговых коммуникаций в социальных медиа позволит взаимодействовать с потребителями и воздействовать на них

без излишнего давления маркетинговой информации, вовлекая и развлекая пользователя.

Для потребителей с мотивацией личностной идентификации (наименее выраженная мотивация, которая крайне редко выступает основной в мотивационном комплексе и гораздо чаще наблюдается как слабовыраженная) важен принцип самовыражения при подаче маркетинговых коммуникаций [1].

Речь идет о том, что для потребителей данного типа необходима, с одной стороны, открытость информации, к которой они имеют отношение в социальных медиа (для самопрезентации, сбора положительных мнений и комментариев), а с другой – престижность и статусность информации, с которой они соприкасаются. Информация должна как-то выделить или подчеркнуть достоинства пользователя, тогда он будет охотно делиться ею и вовлекать в процесс других потребителей.

В конечном итоге учет мотивационной активности потребителей в социальных медиа и предложенных принципов подачи маркетинговых сообщений для каждого типа мотивации позволит гораздо эффективнее воздействовать на потребителя, повышая его лояльность к компании или бренду, что и является одной из главных задач для маркетинга в социальных медиа.

Библиографический список

1. Воронина Л.А., Покуль В.О. Разработка маркетинговых инструментов в социальных

медиа на основе изучения особенностей потребительского поведения // Маркетинг в России и за рубежом. 2014. №6.

2. Зикерман Г. Геймификация в бизнесе: как пробиться сквозь шум и завладеть вниманием сотрудников и клиентов. М., 2014.

3. Лочан С.А., Федюнин Д.В. Этапы разработки стратегии продвижения продукции в социальных сетях // Транспортное дело России. 2012. № 4. С. 29–32

4. Невоструев П.Ю., Каптюхин Р.В. Подходы к определению оригинальности контента в рамках контент маркетинга // Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 65–69

5. Покуль В.О. Социальные медиа как предмет исследования в маркетинге: к постановке проблемы // Экономические и гуманитарные науки. 2013. №9 (260).

6. Слугина Ю.Н. Маркетинговые коммуникации в социальных сетях: проблемы и перспективы // Вестник финансового университета. 2015. № 2. С. 130–134.

7. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.

8. Damian R. Jones C. Understanding Digital Marketing: Marketing Strategies for Engaging the Digital Generation. Kogan Page. 2012.

9. Kumar P., Hsiao M., Chiu B. Generations of Consumers and the consumer Gegenerated // Journal of integrated marketing communications. 2009.

10. Stelzner M. 2015 Social media marketing industry. URL: <http://www.socialMediaExaminer.com>.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В СТРУКТУРЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИСТОЧНИК ИННОВАЦИЙ

*Д.С. ОЩЕПКОВА, аспирант кафедры экономики,
Сибирский государственный аэрокосмический университет
e-mail: daria_343@mail.ru*

Аннотация

В условиях перехода к экономике знаний инновации становятся ключевым фактором конкурентоспособности предприятий, что способствует росту потребности в творческой продуктивности работников. Возникает категория человеческого капитал. В статье представлен анализ существующих дефиниций человеческого капитала, сформулировано авторское определение человеческого капитала и интеллектуальной собственности, а также аргументирована причинно-следственная связь между управлением интеллектуальной собственностью и созданием инноваций.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность; человеческий капитал; человеческий потенциал; управление инновациями; экономика знаний.

Современной мировой тенденцией является переход от сырьевой и индустриальной экономики к «экономике инноваций», «экономике знаний», «новой (инновационной) экономике», базирующейся на интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях. Так, В. Макаров предлагает под экономикой, базирующейся на знаниях, понимать тип экономики, где сектора технологической материализации знаний играют решающую роль, а производство знаний является источником экономического роста [5].

Трансформация экономики и современное геополитическое положение определяют инновации в качестве основного фактора, обеспечивающего конкурентоспособность и экономическое развитие отечественных хозяйствующих субъектов. В ряде конкурентных отраслей хозяйствования инновации ста-

новятся обязательным условием, без которого появление на рынке новых предприятий становится невозможным. Экономические санкции в отношении Российской Федерации, связанные с ограничением импорта, содействуют развитию местного производства и определяют актуальность проблемы управления созданием инноваций.

Как справедливо отмечают Ю.Д. Одегов и Г.Г. Руденко, современные экономические процессы предъявляют все новые требования к организации труда и занятости [7], что привело к возникновению категории «человеческий капитал». С.Ю. Глазьев отмечает, что исследования проблем экономического роста, проводившиеся в конце XX в., в качестве наиболее значимого фактора признали человеческий капитал [3].

Исследованию содержания экономической категории «человеческий капитал», определению его специфики посвящены работы Т. Шульца, Г. Беккера, С. Фишера, М. Фридмена, Ф. Махлупа, Л.С. Тороу, Дж.С. Уолша, У. Боуэна, Ю. Корчагина, В.Н. Костюка, Ю.П. Бойко, Р.С. Моисеева. Отношения интеллектуальной собственности рассмотрены в работах И.А. Зенина, Л.В. Щенниковой, А. Кервера, Е.А. Суханова, А.А. Скобарева.

Вместе с тем проблема определения специфики человеческого капитала проработана недостаточно полно. Особую актуальность представляет выделение в составе человеческого капитала предприятия творческой составляющей (интеллектуальной собственности), повышающей не только количественные, но и качественные показатели труда, обеспечивающей создание инноваций.

Цель статьи – обоснование социально-экономической природы интеллектуальной собственности в структуре отношений че-

ловеческого капитала предприятия, ориентированного на создание и использование инноваций.

Исследуя развитие научных представлений о роли работников в производственном процессе, можно выделить четыре основные концепции: рабочая сила, человеческий ресурс, персонал и человеческий капитал.

В начале XX в. всестороннее изучение процесса управления организацией в рамках школы научного управления привело к формированию отношения к работникам как к индивидам, обладающим способностью трудиться. При этом трудовой вклад работника рассматривается лишь как формальный процесс, нуждающийся в жесткой регламентации и нормировании. К. Маркс считал, что способность к труду приносит человеку доход. В то же время у большинства людей нет средств производства для самостоятельного хозяйствования и для получения средств к существованию они вынуждены продавать свои способности к труду. Таким образом, рабочая сила выступает как товар [6]. Работник не является самостоятельным объектом управления, ключевую роль в развитии предприятия играет физический капитал. Эти тенденции формализации труда воплотились в отношении к сотрудникам как к безликой рабочей силе.

Развитие теории менеджмента привело к возникновению школы административного управления, в рамках которой работники объединяются в подразделения, обладающие самостоятельными интересами. В таких условиях основной задачей управления становится координация работы подразделений, обеспечение единства целей и руководства, достижения оптимального баланса централизации и децентрализации, власти и ответственности. Таким образом, рабочая сила становится одним из ресурсов организации, появляется термин «человеческие ресурсы». Ресурс – это источник чего-либо, условия, позволяющие с помощью определённых преобразований получить желаемый результат [8]. Человеческие ресурсы представляют собой один из источников прибыли организации, ведь именно под их воздействием происходит преобразование прочих факторов производства (земли и капитала). Основным методом управления человеческими ресурсами – стимулирование труда.

Использование принципов научного и административного управления привело к череде «итальянских» забастовок, прокатившейся по Европе в первой половине XX в. (Франция – число участников забастовок: 1902 г. –

свыше 200 тыс., 1904 г. – около 300 тыс., 1906 г. – 438 тыс. чел.; Великобритания – число участников забастовок: 1905 г. – 93 тыс., 1906 г. – 217 тыс. чел.; Италия – число участников забастовок: 1907 г. – 576 тыс. чел.) [1], в рамках которых рабочие выступали против работы по правилам, демонстративно трудясь в соответствии с инструкцией, что привело к значительному замедлению работ и сокращению производительности труда.

Ответной реакцией на «итальянские» забастовки стало появление научной категории «персонал», основанной на бихевиористском направлении менеджмента, соединяющем основы теории управления и психологии. В рамках концепции управления персоналом работник выступает как самостоятельный субъект, управление которым основано на мотивации (внутреннем побуждении).

Повсеместная потребность в инновациях определила изменение роли работника в производственном процессе и привела к возникновению новой экономической категории «человеческий капитал», предполагающей отношение к работнику как к активу предприятия, способному при эффективном управлении обеспечить увеличение доходности. Из исполнителя производственных операций, обеспечивающих обработку материальных ресурсов, работник превратился в творца и новатора. Так, С. Фишер считал, что человеческий капитал – это мера воплощенной в человеке способности приносить доход. По его убеждению, человеческий капитал включает врожденные способности, талант, образование и приобретенную квалификацию [9].

Творческая составляющая трудовой деятельности была обнаружена в результате итальянских забастовок, однако до настоящего времени не была детально исследована. Результаты трудового творчества могут иметь различные формы проявления – от ответственного отношения к труду и бережного использования ресурсов до создания инноваций. Именно творчество (интеллектуальная собственность) в труде способствует росту дохода как самого работника, так и хозяйствующего субъекта в целом. Таким образом, можно сделать вывод о том, что человеческий капитал содержит интеллектуальную собственность (что отличает данную категорию от более ранних «рабочей силы», «человеческого ресурса», «персонала») и требует особого управления, базирующегося на создании благоприятных условий для осуществления трудового творчества (а именно организации внутреннего информационного обмена, осно-

Интеллектуальная собственность в структуре человеческого капитала...

ванного на доверии и справедливости, развитии гармоничных трудовых отношений).

По мнению К.А. Устиновой, в результате анализа теоретико-методологических основ исследования человеческого капитала можно выделить четыре основных подхода к определению данного понятия [14]. Дополненная характеристика этих подходов представлена в таблице.

Представленные дефиниции можно охарактеризовать как односторонние, так как они акцентируют внимание лишь на одной из черт человеческого капитала. В современной науке отсутствует универсальность и системность при определении содержания человеческого капитала, нет единого общепризнанного подхода, учитывающего особенности человеческого капитала.

Подходы к определению сущности человеческого капитала

Подход	Сущность человеческого капитала	Представители
Деятельностный	Совокупность врожденных и приобретенных способностей, образования и квалификации, используемая при осуществлении трудовой деятельности.	Дж.С. Уолш, Л.С. Тороу, У. Боуэн, В.Н. Костюк, Т.Е. Дрок, Ю.П. Бойко
Доходный	Совокупность интеллектуальных способностей человека, позволяющих ему производить экономические блага более высокого качества и получать более высокий доход.	Г. Беккер, Т. Шульц, Ф. Махлуп, И. Фишер, Е.В. Бобкова, Н.А. Майорова, С.М. Климов
Инвестиционный	Запас знаний, здоровья, мотивации, способностей, накопленный за счет инвестиций и используемый в сфере общественного производства.	С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова, Р.И. Капелюшников, В.Т. Смирнов, И.В. Скоблякова, И.Т. Корогодин, А.Н. Добрынин
Исторический (макроэкономический)	Форма человеческой жизнедеятельности, возникшая вследствие развития эпох хозяйствования, движения общества к современному состоянию.	М.М. Критский, Л.Г. Симкина [16]

На основании анализа представленных подходов к определению содержания человеческого капитала и ранее сделанного вывода о наличии в его составе трудового творчества можно выделить основные свойства человеческого капитала:

- использование человеческого потенциала;
- наличие трудового творчества;
- необходимость инвестирования;
- обеспечение роста дохода.

Учитывая изложенное, под человеческим капиталом предприятия предлагается понимать систему экономических отношений между работниками, их объединениями, предприятием, в рамках которой под воздействием интеллектуальной собственности происходит капитализация человеческого потенциала посредством осуществления высокопроизводительной деятельности, приводящей к росту дохода. Стоит отметить, что увеличение дохода происходит за счет использования качественных способов (эффективная организация труда, бережное отношение к ресурсам,

рационализаторская и инновационная активность и пр.).

Структурными элементами человеческого капитала являются человеческий потенциал и интеллектуальная собственность.

Человеческий потенциал представляет запас знаний, умений, навыков и способностей работника, обеспечивающий возможность получения дохода.

Капитализация человеческого потенциала происходит в рамках трудовой деятельности: выполнение производственных операций за вознаграждение. Отличительной особенностью человеческого капитала является то, что капитализация человеческого потенциала происходит с постоянным использованием творчества.

Традиционно юридические и экономические науки отождествляют содержание интеллектуальной собственности с результатами интеллектуальной деятельности: произведения, товарные знаки, промышленные образцы, секреты производства и пр. (полный

перечень определен в Гражданском кодексе РФ [15]).

Разные научные области вкладывают в данную научную категорию различное содержание.

В рамках юридических наук исследуются имущественные отношения, связанные с обладанием неосязаемым объектом, что привело к возникновению теории исключительности прав. Как справедливо отмечает Е.А. Суханов, содержание данной теории связано с ограничениями использования нематериального объекта, накладываемыми правообладателем [13].

Как отмечает А.С. Булатов, экономическая природа интеллектуальной собственности взаимосвязана с экономическими потребностями, которые выражаются в желании субъекта экономических отношений обладать различными экономическими благами. Экономические блага – это свойства материальных и нематериальных продуктов, способные удовлетворять экономические потребности. Экономические потребности растут более высокими темпами, чем производство экономических благ [2]. Таким образом, можно утверждать, что экономическое назначение интеллектуальной собственности сводится к устранению противоречий между потребностями хозяйствующего субъекта и его возможностями, ограниченными существующим уровнем использования ресурсов.

А.А. Скобарев считает, что отношения интеллектуальной собственности являются формой, в которой происходит отчуждение производительных сил интеллектуального труда для их последующего использования. Интеллектуальная собственность представляет собой технологию [12].

Представленные научные взгляды достаточно емко характеризуют экономическое назначение интеллектуальной собственности. Однако в качестве их основного недостатка стоит отметить концентрацию на реализации результатов интеллектуальной деятельности (в том числе инновациях), оставляя без внимания процесс их создания.

Рассматривая инновации как результат интеллектуальной деятельности, можно выделить уровни экономических отношений, возникающих на предприятии в сфере инновационной активности (рис. 1).

Безусловно, создание инноваций происходит в результате творческой деятельности, предполагающей нестандартный подход к решению производственных задач, стремление к совершенствованию операций и пр. Трудовое творчество является формой интеллектуальной собственности, существующей внутри человеческого капитала.

Таким образом, под интеллектуальной собственностью предлагается понимать системообразующий элемент отношений человеческого капитала, представляющий собой творчество и максимальное использование потенциала в осознанной трудовой деятельности.

По мнению Б.Д. Дарижапова, в мировой практике принято выделять две основные национальные концепции управления человеческим капиталом предприятий: США и Японии. Обе концепции ориентированы на инновационность, диверсификацию производства, разработку и реализацию стратегических планов развития предприятия [4]. Однако по причине того, что данные концепции имеют различные ценности и методы, в научной литературе они рассматриваются как конфронтационные.

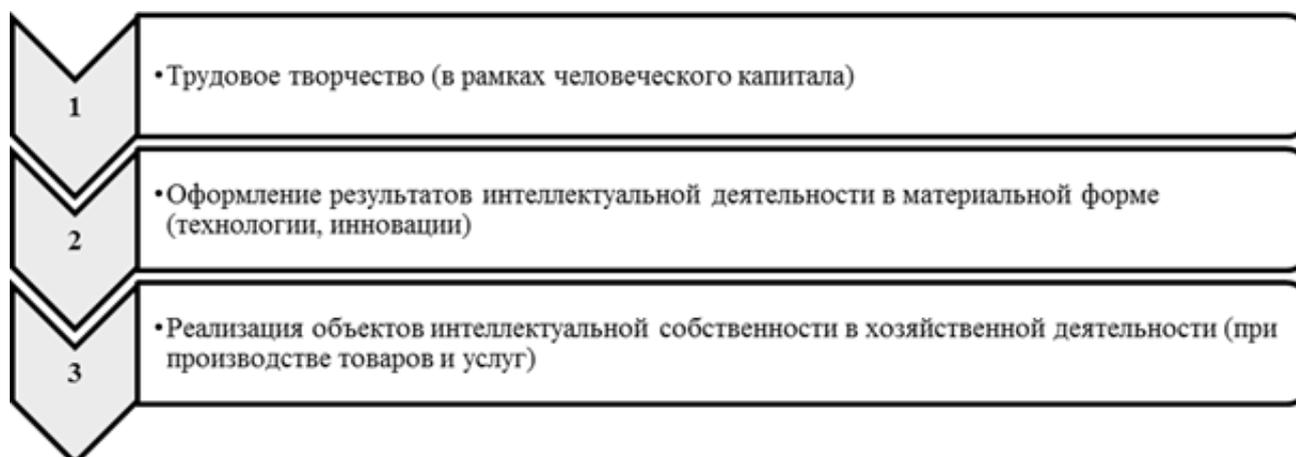


Рис. 1. Уровни экономических отношений по поводу инноваций

Дж. Пфедфер отмечает, что в целях расширения рынка и повышения эффективности производства американская компания «General Motors» проявила интерес к системе управления японской компанией «Toyota» (TPS – Toyota Production System). В результате в 1985 г. на базе одного из убыточных заводов «General Motors» в США было создано совместное с компанией «Toyota» предприятие New United Motor Manufacturing Inc. (NUMMI). Интересен тот факт, что при сохранении прежних производственных мощностей и персонала завода произошло увеличение производительности труда и качества продукции [10]. Данный факт обусловлен ориентацией японского стиля управления в большей степени на людей, а не на автоматизацию и оборудование, а также свидетельствует об использовании механизмов управления интеллектуальной собственностью (в предложенном автором определении).

Исследуя лучшие практики управления интеллектуальной собственностью в рамках человеческого капитала, стоит обратиться к японскому опыту формирования и управления коммуникациями в рамках «кружков качества». Успешность японского опыта можно объяснить гармонизацией и комфортностью коммуникаций внутри команды – сотрудники получают удовольствие от причастности к своей команде.

Как утверждает Е. Рева, на японских предприятиях соперничество между отдельными работниками не поощряется: считается, что это вносит в поведение рабочих разлад, порождает антагонизм, культивирует индивидуалистические наклонности, подрывает единство группы [11]. Практика японского управления демонстрирует политику патернализма, основанную на укреплении неформальных связей. Производственные отношения и коммуникации построены по принципу «семьи», основу которого составляет высокая степень единства: все работники трудятся сообща на достижение общей цели.

Характеризуя коммуникации между начальником и подчиненным, можно отметить, что производственный менталитет японцев содержит убеждения в сильных качествах руководителя, который побуждает работников на развитие и реализацию позитивных качеств. Японская философия руководства людьми ориентирует менеджеров на проявление внимания к подчиненным. Стоит отметить, что при этом отсутствуют официальные инструкции, регламентирующие коммуникации в организации.

«Кружки качества» представляют собой объединения рабочих, которые разрабатывают предложения по рационализации и совершенствованию деятельности предприятия. При формировании кружков качества большое внимание уделяется подбору сотрудников и определению их ролей в коммуникационном процессе. Е. Рева выделяет следующие факторы успешного формирования «кружков качества» (рис. 2) [11].

Представленные факторы позволяют создать условия для беспрепятственного информационного обмена внутри кружка и осуществления коллективного творчества, в рамках которого участники «кружка качества» самостоятельно анализируют проблемы, разрабатывают пути их решения и выбирают наилучший.

Опыт японского менеджмента демонстрирует, что при обеспечении факторов эффективного формирования и правильной постановке задач «кружки качества» могут стать инструментом создания инноваций.

«Кружки качества» – пример эффективной организации внутренних коммуникаций, в основе которой лежит уважение к личности работника, получившее отражение в развитии инициатив и талантов работников, поощрении их трудового творчества, создании благоприятных условий для творческого роста и пр. Кружки качества демонстрируют эффективную организацию горизонтальных и вертикальных коммуникаций, ориентированных на совместное обеспечение развития предприятия.

Управление предприятием, ориентированное на работника, развитие трудового творчества, позволило японским предприятиям организовать производство высокотехнологичной и качественной продукции, занять лидирующие позиции на мировых рынках и пережить не один экономический кризис. Однако ввиду национальных особенностей менталитета и хозяйствования полное копирование успешных практик в отечественных реалиях может оказаться неэффективным.

На основании японского опыта управления можно сделать вывод, что управление интеллектуальной собственностью в рамках человеческого капитала должно быть основано на организации внутренних коммуникаций: как горизонтальных (внутри производственной команды), так и вертикальных (между сотрудниками и руководством всех уровней организационной иерархии).

Горизонтальные коммуникации должны обеспечивать беспрепятственный информа-



Рис. 2. Факторы успешного формирования «кружков качества»

ционный обмен, быть основаны на гармонии и доверии внутри команды, отсутствии конкуренции и конфликтов. С целью исключения столкновения групповых и индивидуальных интересов при осуществлении творчества менеджеру необходимо разграничить зоны ответственности сотрудников, установив групповую ответственность за достижение стратегических задач (в сферах деятельности, где конкуренция может нанести ущерб деятельности предприятия).

Вертикальные коммуникации должны обеспечивать справедливую обратную связь, исключать возникновение у сотрудников опасений быть неуслышанными или непонятыми руководством, что сокращает заинтересованность в творчестве.

Управление интеллектуальной собственностью в рамках человеческого капитала представляет собой управление коммуникациями, основанное на принципах гармонии, доверия и справедливости (использующее методы коммуникационного менеджмента). Данное обстоятельство свидетельствует о недостаточности традиционных методов управления персоналом для управления человеческим капиталом предприятия, необходимости комплексного подхода к управлению, сочетающему методы различных направлений менеджмента.

Процесс возникновения человеческого капитала неразрывно связан с развитием соци-

ально-экономических отношений. В статье представлен анализ генезиса данной научной категории, а именно основных концепций, характеризующих роль работника в производственном процессе: рабочая сила, трудовые ресурсы, персонал, человеческий капитал, определены отличительные особенности данных научных категорий.

В настоящее время в научном сообществе отсутствует единое мнение относительно содержания человеческого капитала. В статье проанализированы различные дефиниции человеческого капитала, выделены подходы к определению его содержания: деятельностный, доходный, инвестиционный, исторический (макроэкономический), согласно которым авторами в зависимости от цели исследования акцентируется внимание на разных аспектах человеческого капитала.

В работе сформулировано авторское понятие «человеческий капитал предприятия» как система экономических отношений между работниками, их объединениями, предприятием, в которой под воздействием интеллектуальной составляющей происходит реализация в хозяйственной деятельности человеческого потенциала посредством осуществления высокопроизводительной деятельности, приводящей к росту дохода.

Основными структурными элементами системы человеческого капитала являются

человеческий потенциал и интеллектуальная собственность.

Интеллектуальная собственность представляет собой системный элемент, определяющий отличие человеческого капитала от более ранних научных категорий, характеризующих роль работника в производственном процессе. Интеллектуальная собственность в рамках человеческого капитала представляет собой трудовое творчество работников, имеющее различные формы проявления – от ответственного отношения к труду, бережливости до новаторства и инновационной активности.

Наличие интеллектуальной собственности в структуре человеческого капитала определяет его специфику и особенности организационно-хозяйственного механизма функционирования.

Научная новизна заключается в:

– трансляции категории «интеллектуальная собственность» на микроэкономический уровень и ее исследовании в качестве внутреннего элемента человеческого капитала, тождественного творческой активности работников;

– обосновании использования коммуникационного менеджмента для удовлетворения потребностей материального производства в инновационной продуктивности работников.

Апробация выводов данной статьи проведена на малом предприятии пищевой промышленности г. Красноярска ООО «Благо» (производство хлебобулочной продукции). С целью повышения конкурентоспособности и занятия устойчивого положения на рынке разработана программа управления интеллектуальной собственностью в рамках человеческого капитала, ориентированная на создание продуктовых инноваций. Данная программа использует методы коммуникационного менеджмента и управления персоналом. Результатом ее внедрения и функционирования в течение 6 месяцев является создание семи технологических карт уникальных видов продукции (в том числе безглютеновой), в отношении которых введен режим коммерческой тайны. Организовано производство по пяти технологическим картам, благодаря этому предприятие укрепилось в таком сегменте рынка, как производство диетической продукции, расширило сбытовую сеть (специализированные организации общественного питания). В настоящее время менеджментом ООО «Благо» самостоятельно проводится корректировка программы управления интеллектуальной собственностью в связи со смежной целью деятельности предприятия.

Предложенный системный подход к определению человеческого капитала и интеллектуальной собственности (как его составляющей), методический инструментарий управления человеческим капиталом, ориентированный на создание инноваций, дополняют и детализируют теорию человеческого капитала, интегрируют отдельные положения инновационного и коммуникационного менеджмента, обогащают неоклассическое направление экономической теории, в частности, неоклассическую теорию фирмы.

Сделанные выводы могут быть использованы:

– о содержании и специфике человеческого капитала – в образовательном процессе учебных заведений (в том числе в процессе подготовки, переподготовки и повышения квалификации);

– о функционировании интеллектуальной собственности в структуре человеческого капитала предприятий – в управлении хозяйствующим субъектом, ориентированным на повышение конкурентоспособности за счет создания инноваций.

Библиографический список

1. *Алексашикина Л.Н.* Всеобщая история. XX – начало XXI века. М., 2012.
2. *Булатов А.С.* Экономика. М., 2002.
3. *Глазьев С.Ю.* Проблемы реализации интеллектуального потенциала общества в условиях перехода на инновационный путь развития. URL: <http://www.imepi-eurasia.ru/baner/Glaziev.doc>.
4. *Дарижапов Б.Д.* Обзор зарубежных моделей управления // Известия ИГЭА. 2002. №1. С. 91–96.
5. *Макаров В.* Контуры экономики знаний // Экономист. 2003. № 3. С. 3–15.
6. *Маркс К.* Капитал. URL: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/kapital1-01.html#c1.2>.
7. *Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г.* Экономика труда. М., 2014.
8. *Ожегов С.И.* Толковый словарь русского языка. М., 2008.
9. *Покидченко М.Г., Чаплыгина И.Г.* История экономических учений. М., 2008.
10. *Пфедфер Дж.* Формула успеха в бизнесе: на первом месте люди. М., 2006.
11. *Рева В.Е.* Коммуникационный менеджмент. Пенза, 2003.
12. *Скобарева А.А., Лячин В.И.* Двойственность и противоречия интеллектуальной собственности в развитой рыночной

ной экономике // Молодой ученый. 2012. №2. С. 139–144.

13. *Суханов Е.А.* Российское гражданское право. Общая часть. Вещное право. Наследственное право. Интеллектуальные права. Личные неимущественные права. М., 2011.

14. *Устинова К.А.* Человеческий капитал как фактор инновационного развития региона: теоретические аспекты // Проблемы

современной экономики. 2012. №3. С. 254–257.

15. Часть четвертая Гражданского кодекса Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. №230-ФЗ. URL: http://base.garant.ru/10164072/70/#block_40000.

16. *Manca F.* Appropriate IPRs, Human Capital Composition and Economic Growth. URL: <http://extranet.isnie.org/uploads/isnie2009/manca.pdf>.

ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

*И.Э. ФАТТАХОВ, аспирант кафедры экономики и организации производства,
Казанский государственный энергетический университет
e-mail: ilnar.fattakhov@gmail.com*

Аннотация

В статье обоснована необходимость применения инструментов инновационного менеджмента при формировании системы управления развитием регионов РФ, определена роль инноваций в поступательной макроэкономической динамике, сформулированы ключевые проблемы формирования и реализации стратегии инновационного развития региональных образований. Особое внимание уделено формированию точек роста в региональном экономическом пространстве с использованием кластерных инициатив.

Ключевые слова: региональное развитие, инновация, региональная экономика, инновационный цикл, региональные точки роста, инструменты инновационного менеджмента.

Современная система мирохозяйствования, в которую глубоко интегрирована российская экономика, характеризуется высоким уровнем турбулентности, что вызывает потребность в изменении структуры управления публично-правовыми образованиями и находящимися на их территории субъектами хозяйствования с целью обеспечения их адаптивности и креативности. Тем самым возникает необходимость отказа от сложившихся в условиях постиндустриальной экономики жестких иерархических структур, которые не могут своевременно и эффективно реагировать на изменения факторов внешней среды, а также не учитывают трансформации конкурентных отношений в отношении сотрудничества и соперничества [1].

Российская экономика нуждается в модернизации на основе использования как зарубежных технологий управления, так и собственного инновационного потенциала. Решение задачи импорта знаний и технологий при одновременном внедрении собственных инновационных разработок в области производства и управления представляется возможным на основе использования инструментов инновационного менеджмента.

Анализ эволюции представлений об инновациях и закономерностях инновационного развития показывает, что на рубеже XIX–XX вв. наметилось изменение фокуса исследования от экономического эффекта, получаемого от нововведений, к исследованию процессов создания, диффузии и коммерциализации инноваций [7]. Это связано с тем, что в современной теории инновационного менеджмента получаемый результат неразрывно связан с процессом генерации, распространения и внедрения имеющейся идеи в процесс производства. Распространение (диффузия) нововведения начинается до процесса его коммерциализации в рамках инновационного цикла, что определяет креативность субъекта инновационной деятельности. Признание данного тезиса привело к тому, что оценке эффектов, получаемых от нововведений, уделяется в теории и практике инновационного менеджмента меньше внимания, чем анализу социально-экономических и организационных процессов создания, распространения и использования новых знаний. В этой связи определение содержания инновационного потенциала кластера и возможности его использования в экономике, основанной на знаниях, становится предметом исследования представителей альтернативных экономических школ и течений. Уровень экономическо-

го развития отраслей и регионов Российской Федерации неоднороден, что находит отражение в уникальных особенностях каждого конкретного производства и предполагает необходимость адаптации кластерных инициатив к конкретным субъектам хозяйствования и территориям их размещения. Тем не менее существуют некоторые общие черты кластеров, зависящие от отраслевой принадлежности предприятий, входящих в него. При этом особенности кластерных образований позволяют использовать инновационный потенциал на уровне предприятий, интеграционных и территориальных образований, государства в целом. Этим определяется теоретическая и практическая значимость исследования кластерных инициатив и их роли в реализации инновационно ориентированной стратегии развития территориальных образований.

Теория инноваций и инновационного развития прошла длительный процесс становления. Значительный вклад в ее формирование вложили зарубежные авторы, среди которых – П. Друкер, Я. Корнаи, Г. Менш, Д. Норт, К. Фримен, Й. Шумпетер и др. Не менее значимым представляется вклад российских авторов, среди которых – Л.И. Абалкин, С.В. Валдайцев, С.Ю. Глазьев, П.Н. Завлин, А.А. Румянцев, Ю.В. Яковец и др.

Протекание инновационных процессов в современной экономике определяется эффективностью национальной инновационной системы, в рамках которой функционируют научно-исследовательские учреждения либо хозяйствующие субъекты, имеющие в своем составе подразделения, осуществляющие научные разработки. Повышение эффективности сферы генерации знаний напрямую зависит от привлечения молодых и перспективных ученых, в связи с чем правительствами многих стран созданы государственные программы развития образовательной и научно-технической деятельности. В Российской Федерации действуют Федеральный закон от 23 августа 1996 г. №127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (с изменениями от 21 июля 2011 г. № 254-ФЗ), федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2014–2020 годы (утв. распоряжением Правительства РФ от 8 мая 2013 г. № 760-р) и другие нормативные акты, которые определяют инструменты государственного регулирования процессов накопления и эффективного использования человеческого капитала.

В условиях глобализации экономического пространства существенный положительный эффект для страны может быть получен за счет транснационализации инновационной деятельности. В настоящее время в российской экономике инновационная активность характерна лишь для небольшого количества секторов, в связи с чем целесообразно принятие государственных мер по активизации спроса на инновации со стороны других секторов, что создает предпосылки для получения синергетического эффекта деятельности участников инновационного цикла. В контексте данной проблемы особый интерес представляют открытые инновации, которые основаны на использовании инструментов активного привлечения нововведений и компетенций извне. Тем самым возникает необходимость в формировании корпоративных венчурных фондов и бизнес-инкубаторов.

Анализ фактологических и статистических данных показывает, что Российская Федерация характеризуется относительно высоким уровнем (по сравнению со среднемировыми показателями) базовых технологий производства оборудования и эксплуатации объектов в сфере энергетики, железных дорог, авиационного транспорта и др. В то же время в современных условиях российские предприятия выигрывают незначительное количество международных конкурсов на строительство крупных объектов, инфраструктурных сооружений, поставку оборудования [6]. Это определяет необходимость разработки адаптированных к особенностям российской экономики инструментов управления инновационными процессами, различающимися по субъектному составу, степени интенсивности и уровню эффективности в отдельных субъектах Федерации. Последнее проявляется в том, что при наличии замкнутого инновационного цикла в немногих региональных образованиях большинство регионов характеризуются наличием лишь отдельных фаз цикла.

Проведенное исследование показало, что в российских регионах инновационная экономика может развиваться на базе:

– формирования и развития конкурентных преимуществ на рынках сырьевых и энергетических ресурсов, что обеспечит аккумуляцию финансовых ресурсов для инновационного прорыва;

– постепенного роста значимости малого и среднего бизнеса в развитии национальной инновационной системы, усиления их вовлеченности в инновационные процессы при активной государственной поддержке;

– формирования и внедрения инновационной политики, которая будет проявляться в конкретных практических действиях по поддержке отраслевых инновационных проектов, субъектов инновационной деятельности, объектов инновационной инфраструктуры, совершенствованию нормативно-правового обеспечения.

Активизация инновационного развития во многом зависит от уровня комплексности и системности применяемых решений и практических принимаемых мер. Переход к инновационной экономике невозможен без повышения качества человеческого капитала, роли НИОКР, доступности материально-технических и финансовых ресурсов, формирующих инновационный потенциал. При этом необходимо учитывать, что инновационная экономика не может возникнуть при отсутствии конкуренции, которая способствует внедрению и распространению инноваций, определяет направления диффузии нововведений.

В целях повышения конкуренции государство должно проводить, с одной стороны, антимонопольную политику, с другой – содействовать образованию нового бизнеса. Особую роль здесь играют инструменты поддержки отечественного малого и среднего бизнеса, уровень развития которого существенно уступает аналогичным показателям развитых государств.

Инструментом, повышающим инновационную активность и дополняющим создание конкурентной среды, является техническое регулирование предпринимательской деятельности. Данный инструмент активно применяется всеми развитыми странами. Вместе с тем система стандартизации и технического регулирования Российской Федерации не отвечает в полной мере требованиям времени, поскольку не создает барьеров для вступления в отрасль недобросовестных производителей и не стимулирует инновационную активность [7].

Таким образом, цель государственного регулирования инновационной деятельности в Российской Федерации – создание благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности, субъекты которой должны быть ориентированы на разработку и реализацию инновационных стратегий. При этом защита прав собственности является одной из самых важных, но одновременно и самых трудных задач. Нерешенной в полной мере остается проблема защиты интеллектуальной собственности. Низкий уровень ее спецификации не преодолен в должной мере внесени-

ем поправок в гражданское законодательство и принятием части 4 Гражданского кодекса Российской Федерации (Федеральный закон от 18 декабря 2006 г. № 231 «О введении в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации»).

Для современного этапа инновационного развития свойственна многополярность распределения региональных точек роста. Несмотря на то что все регионы имеют свои особенности развития, в настоящее время пространственная конфигурация инновационной деятельности не привязана непосредственно к сырьевым и финансовым источникам. Основу современного инновационного развития региона составляют человеческие ресурсы и технологический потенциал [4]. Опыт развития государств, реализующих продуктивные и процессные инновации, показывает, что ключевыми факторами поступательной макроэкономической динамики выступает человеческий капитал, который определяет уровень развития технологий, состояние систем управления на микро-, мезо- и макроуровнях.

Механизм формирования кластеров в России сегодня таков, что региональные власти намереваются выступать лишь посредниками между федеральным центром и участниками кластера. Проблема заключается в том, что «финансовые меры направлены лишь на поддержку развития отдельных субъектов хозяйствования, а не кластеров в целом, что подчеркивает приверженность традиционным методам ведения российской хозяйственной практики» [2]. Данный подход противоречит принципам проведения кластерной политики.

Поиск путей повышения эффективности экономики региона за счет формирования на его территории кластеров связан с необходимостью определения перспективных для региона видов деятельности и оптимальных масштабов этой деятельности. Кластеры могут быть созданы на базе отрасли специализации региона путем интенсификации ее взаимодействия с другими отраслями этого же и соседнего регионов. Конечно, агломерационные процессы происходят в условиях рыночной экономики зачастую без целенаправленного их регулирования. Однако понимание сущности этих процессов, их тенденций и перспектив позволит как компаниям, так и органам государственной власти принимать более обоснованные решения. Инвестиционные компании, имея представление о будущем состоянии отрасли, могут точнее определять наиболее доходные направления для вложе-

ния капитала. Органы государственной власти будут иметь возможность строить свою политику в области миграции, образования, регулирования трудовых отношений с учетом потребностей развивающихся отраслей [3].

Таким образом, применение инструментов инновационного менеджмента, обеспечивающих формирование замкнутого инновационного цикла в национальной экономике и входящих в ее состав региональных образованиях, с необходимостью включает разработку и реализацию кластерных инициатив. Это, в свою очередь, обуславливает качественно новую роль региональных органов власти, которые с учетом преимуществ территориальных образований способны адаптировать технологии инновационного менеджмента к особенностям развития субъектов Федерации.

Библиографический список

1. *Бареев Т.Ф.* Совершенствование организационного механизма управления развитием потенциала региональных инновационных кластеров: дис. ... канд. экон. наук. Казань, 2015.
2. *Бочкова Е.В.* Кластер как институциональная структура в системе территориального разделения труда: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Краснодар, 2012.
3. *Колчинская Е.Э.* Методика выявления направлений повышения эффективности межотраслевых региональных взаимодействий (на примере Белгородской области) // Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации экономики: монография / под науч. ред. С.Н. Растворцевой. М., 2013.
4. *Праздничных А.Н.* Построение инновационной экономики для будущего // Российский журнал менеджмента. 2013. № 2. Т. 11. С. 127.
5. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»): Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р // СПС «КонсультантПлюс».
6. *Рудь В., Фурсов К.* Роль статистики в дискуссии о научно-техническом и инновационном развитии // Вопросы экономики. 2011. № 1. С. 138.
7. О науке и государственной научно-технической политике» (с изменениями от 20 апреля 2015 № 100-ФЗ): Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ ТУРКМЕНИСТАНА

*Я. ХАБЫЕВ, аспирант кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: yakup.habyuev@gmail.com*

Аннотация

Значимость стратегического планирования в обеспечении эффективного функционирования предприятия определяется стадиями развития компании. На этапе становления этот фактор играет умеренную роль, на стадии подъема – относительно значимую, а на этапе зрелости фактор стратегического планирования критически важен. Представленная модель стратегического плана отражает принятые бизнес-стратегии отечественных предприятий, функционирующих в условиях макроэкономической стабильности и отсутствия внешней конкуренции.

Ключевые слова: стратегическое планирование, малый и средний бизнес, предпринимательство, опрос, респонденты, бизнес-план, прогноз, рост и развитие.

Изучая роль и значимость стратегического планирования в обеспечении роста и развития малого и среднего предпринимательства в Туркменистане, следует принять во внимание особенности его становления и формирования в условиях перехода страны от централизованной, командно-административной экономики к рыночной системе.

На начальном этапе переходного периода для экономики Туркменистана были характерны высокий уровень макроэкономической нестабильности, галопирующая инфляция, наличие официального и параллельного обменного курсов, недоступность кредита и валюты, частые изменения в законодательстве при легкости регистрации и закрытия бизнеса [1]. В этих условиях вопросы стратегического планирования не играли особой роли для предприятий малого и сред-

него бизнеса. Как правило, в основе начала деятельности преобладающего числа предпринимателей Туркменистана, равно как и других стран мира, лежала одна бизнес-идея, и успех компании категории стартапа во многом определялся стечением обстоятельств, нахождением предприятия в нужном месте и в нужное время, способностями предпринимателя обнаружить открывающиеся возможности, его инициативностью, наличием необходимых связей, навыков, знаний и компетенций и склонностью к принятию рисков, но не наличием тщательно разработанной стратегии, практическая реализация которой могла бы стать удачной для предприятия на этапе его становления [2].

Только те компании, для развития которых требовалась твердая валюта, разрабатывали и представляли в действующие в тот период в Туркменистане две международные финансовые организации планы стратегического развития, разработанные на основе образцов и требований данных организаций. Поскольку объемы находящихся в распоряжении компании собственных ресурсов не удовлетворяли потенциальные потребности предприятия, идеи, лежащие в основе разработки планов стратегического развития по образцу международных финансовых организаций, заключались в использовании проактивного подхода к планированию методов и способов ведения бизнеса компании, а также в интеграции независимых друг от друга мер и бизнес-решений в единый и скоординированный план действий в целом и в выявлении роли и значимости решений, связанных с распределением ресурсов в частности. Именно поэтому в процессе подготовки стратегических планов для целей получения валютных займов преимущественное внимание уделялось вопро-

сам обеспечения эффективности размещения ограниченных ресурсов. Стратегия компании формулировалась на основе ее понимания собственниками предприятия как «плана» на будущее и выражалась в виде долгосрочных целей, для достижения которых разрабатывался перечень конкретных действий [3].

Выбор и разработка стратегии фундаментально различались между малым и средним бизнесом страны, с одной стороны, и крупным предприятием – с другой. Малыми и средними предприятиями Туркменистана владеет и управляет одно или несколько лиц, как правило, относящихся к одной семье, поэтому цели компании и цели ее собственников, которые обуславливаются индивидуальным образом жизни, семейными и коммерческими потребностями, совпадают. Предприниматель начинает собственный бизнес с намерением стать независимым, и по мере становления и развития бизнеса ее собственник поддерживает такую независимость, контролируя ежедневную операционную деятельность предприятия. Со временем собственность и управление бизнесом все более обособляются при одновременном усилении требовательности собственников компании к ее менеджменту в обеспечении высоких темпов роста и повышении экономической эффективности предприятия. Именно по этой причине значимость и важность стратегического планирования различаются в зависимости от стадии развития компании, и если на стадиях начала деятельности и «выживания» фактор стратегического планирования играет умеренную роль, на стадии успеха и подъема – относительно значимую, то на стадии зрелости фактор стратегического планирования критически важен [4].

Об этом свидетельствуют результаты проведенного нами в сентябре–декабре 2015 г. телефонного и личного опроса (анкетирования) 209 собственников малых и средних предприятий, расположенных в городах Ашхабад и Мары, и осуществляющих деятельность в различных сферах экономики с образованием и без образования юридического лица. В структуре выборки на долю предпринимателей, занимающихся оптово-розничной торговлей и дистрибуцией, приходилось 49% опрошенных; 34% предпринимателей оказывали различные виды услуг (транспортные, строительные, бытовые); 17% были заняты производством продукции – от продовольственных товаров до мебели. Удельный вес предпринимателей, которые занимаются бизнесом до 1 года, составил в выборке 24%; доля тех, кто вовлечен в предприниматель-

скую деятельность от 1 года до 3 лет, составила 43%; от 3 до 5 лет – 22% и свыше 5 лет – 11%. Выборочная медиана по «возрасту» бизнеса – 1,5 года и средний «возраст» бизнеса – 2 года. В среднем количество занятых в выборке составило 4 чел., включая 3 мужчин и 1 женщину. Средний возраст предпринимателя – 28 лет, 95% опрошенных являются собственниками бизнеса.

Ключевая тема опроса – выявление степени понимания субъектами национального малого и среднего предпринимательства значимости таких важнейших для западного бизнеса понятий, как стратегическое планирование и стратегический менеджмент.

Представителям предпринимательских структур прежде всего был задан вопрос о прогнозах развития собственного бизнеса на предстоящие три года и даны четыре варианта ответов – высокие темпы роста, умеренно высокие, стабильные и снижение темпов роста.

Анализ результатов обработки опроса показал, что в сложившихся макроэкономических и регуляторных условиях Туркменистана преобладающая часть опрошенных предпринимателей (71%) прогнозирует умеренно высокие и стабильные темпы роста и развития бизнеса (рис. 1).

Среди предпринимателей, прогнозирующих умеренно-стабильное развитие своих компаний, доминируют владельцы, занятые в бизнесе от 1 года до 5 лет. Предприниматели, которые прогнозируют высокие темпы роста бизнеса, как правило, занимаются предпринимательской деятельностью менее 1 года. Владельцы компаний с пессимистичным взглядом на перспективы развития (прогноз – снижение темпов роста) заняты в бизнесе более 5 лет. При этом для собственников данных компаний характерен более ответственный подход к бизнес-планированию, о чем свидетельствуют ответы опрошенных предпринимателей на второй вопрос – разработан ли в Вашей компании бизнес-план (стратегический план), соответствующий Вашим прогнозам роста и развития бизнеса?

Для ответов на данный вопрос респондентам была предложена шкала оценки, варьирующая от 1 до 5. При этом оценка «1» ставилась в том случае, если участник опроса ответил отрицательно (ответ «нет»); оценка «2» ставилась в случае, если участник опроса дал ответ – «скорее нет, чем да»; оценка «3», если участник опроса ответил «скорее да, чем нет»; оценка «4», если участник опроса ответил «да, но не в полной мере»; оценка «5» при положительном ответе (ответ «да»). Результаты обработки анкет представлены на рис. 2.

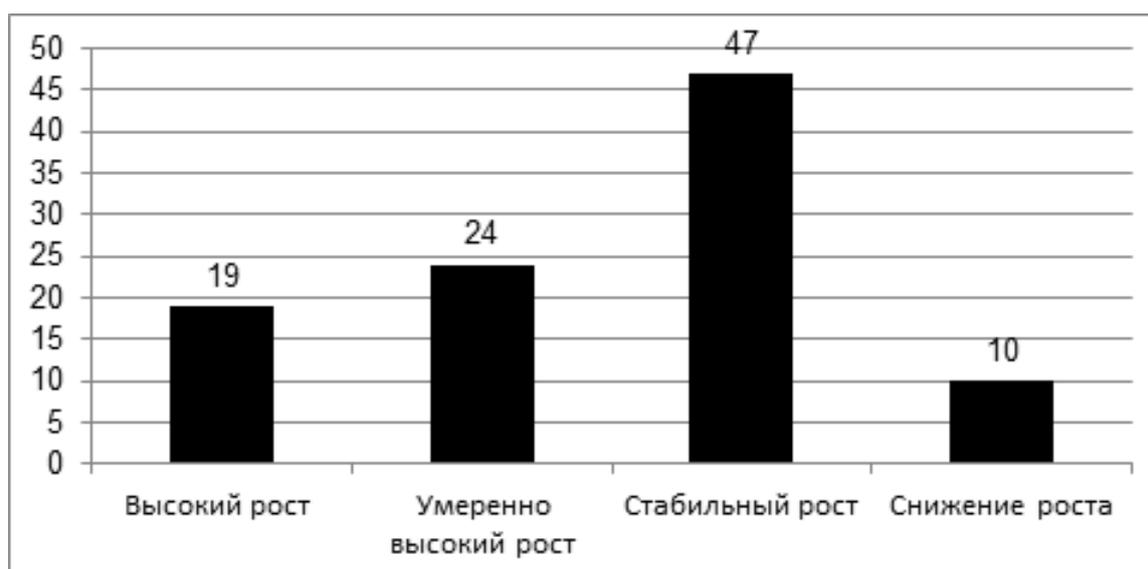


Рис. 1. Распределение ответов респондентов на вопрос о прогнозах роста и развития бизнеса на предстоящие три года, % (составлен автором на основе обработки анкет)

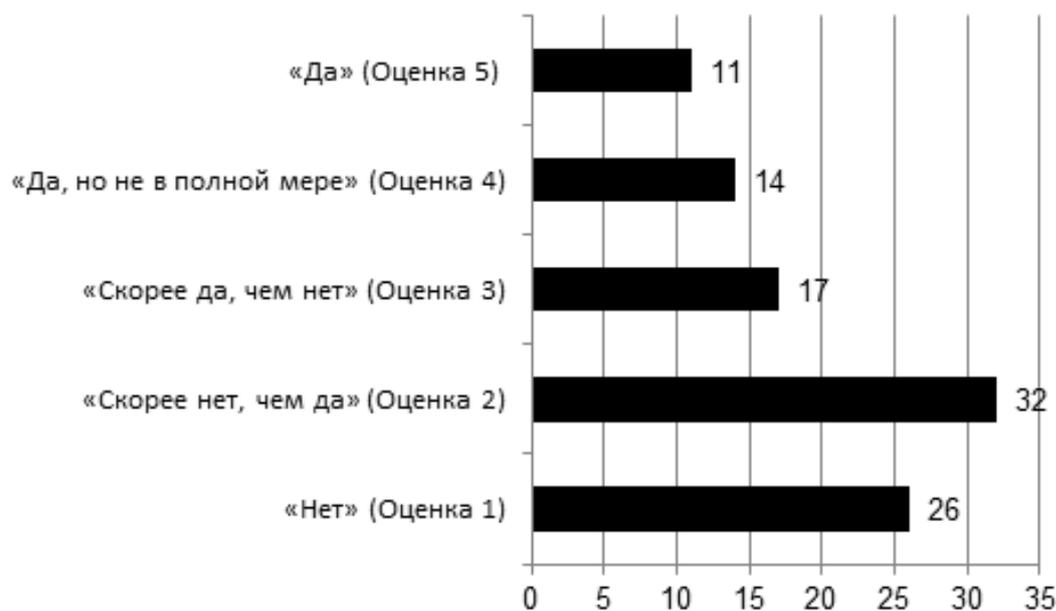


Рис. 2. Распределение оценок респондентов на вопрос о наличии в компании бизнес-плана, в % (составлен автором на основе обработки анкет)

Данные рис. 2 показывают, что на долю предпринимателей, которые разработали бизнес-планы той или иной степени детализации, приходится 42% числа опрошенных. Среди участников анкетирования, имеющих бизнес-планы, доминируют собственники, которые занимаются предпринимательской деятельностью от 3 лет и более. Превалирующая доля опрошенных владельцев предприятий

(58%) практически не занимается бизнес-планированием и не имеет в своем распоряжении стратегических планов роста и развития компании, причем в составе данных групп предпринимателей доминируют собственники бизнеса, финансово-хозяйственная деятельность которого в соответствии с действующим законодательством и в силу возраста бизнеса (до 3 лет) не проверялась уполномо-

ченными органами государственной власти и управления. Именно по этой причине данные субъекты предпринимательства крайне оптимистично относятся к перспективам роста и развития собственного бизнеса, о чем свидетельствуют данные табл. 1.

Анализ данных табл. 1 показывает, что более тщательно бизнес-планированием занимаются предприятия, собственники которых планируют снижающиеся темпы роста бизнеса. Владельцы бизнеса, прогнозирующие стабильные темпы роста и развития компании, также в своем большинстве составляют бизнес-планы в письменном виде. Превалирующее число предприятий, собственникам которых свойствен сверхоптимистичный взгляд на будущее бизнеса, не разрабатывают планов его развития, что в определенной степени связано с особенностями формирования, становления и развития предпринимательства категории стартапа, одной из характерных черт которого является выполнение собственником практически

всего объема управленческих функций, о чем свидетельствуют результаты обработки ответов респондентов на вопрос о степени делегирования собственником управленческих функций. Результаты обработки анкет представлены в табл. 2.

Данные табл. 2 свидетельствуют, что по мере понижения прогнозов собственников компаний по темпам роста и развития бизнеса, а также по мере расширения и «взросления» бизнеса усиливается процесс передачи и обособления функций оперативного управления от владельца компании к наемному управленческому персоналу.

При этом важно отметить, что делегирование управленческих функций наемному персоналу обуславливает повышение степени формализации составления стратегических планов компаний (табл. 3).

Анализ данных табл. 3 показывает, что чем выше процент делегирования собственником управленческих функций и чем в меньшей степени собственник предприятия занимает

Таблица 1

Распределение ответов респондентов на вопрос о наличии бизнес-планов в зависимости от прогноза роста и развития бизнеса

Наличие бизнес-планов	Распределение предприятий по прогнозу темпов роста и развития бизнеса, %			
	высокие	умеренно высокие	стабильные	снижение
В письменном виде	2	9	14	17
В устной форме	6	25	46	55
Бизнес-планы не разработаны	92	66	40	28

Источник: составлена автором на основе обработки анкет

Таблица 2

Распределение ответов респондентов на вопрос о проценте делегирования собственником управленческих функций в зависимости от прогноза темпов роста и развития бизнеса

Процент делегирования собственником управленческих функций	Распределение предприятий по прогнозу темпов роста и развития бизнеса, %			
	высокие	умеренно высокие	стабильные	снижение
0	100	73	51	12
До 50	0	27	33	41
От 50 до 100	0	0	16	47

Источник: составлена автором на основе обработки анкет

ся оперативным управлением, тем выше уровень формализации стратегического планирования. Если в среднем только 58% компаний не имеют перспективных планов развития (рис. 2), то в группе предприятий, в которых собственник одновременно выполняет управленческие функции, доля компаний, не имеющих планы, превышает 90%. В эту группу входят главным образом предприниматели, которые занимаются бизнесом не более 1 года. В этой же категории предприятий доминируют собственники, предполагающие в ближайшей перспективе достичь высоких темпов роста и развития бизнеса. В то же время 63% владельцев компаний, входящих в группу, которая делегирует от 50 до 100% управленческих функций наемным менеджерам, практикуют составление бизнес-планов в письменном или умозрительном виде. Характерно, что владельцы данных предприятий занимаются предпринимательской деятельностью свыше 5 лет и в ближайшие три года прогнозируют снижение темпов роста бизнеса.

Примечательно, что, как правило, формализованные стратегические планы являются результатом работы собственника компании и ее управленческого персонала (табл. 4).

Данные табл. 4 свидетельствуют, что предприниматели, относящиеся более консервативно к перспективам развития бизнеса, практикуют коллективную разработку стратегических планов. Причем важно отметить, что собственники компаний, относящихся к этой группе, практиковали привлечение сторонних консультантов для составления стратегического плана, требуемого для рассмотрения заявки на получение кредита по линии Европейского банка реконструкции и развития. На предприятиях, прогнозирующих высокие темпы роста и развития, стратегическим планированием занимаются преимущественно собственники бизнеса. Преобладающая доля этих предприятий, как показывают данные табл. 5, в процессе деятельности либо меняли, либо формировали новые цели стратегического развития.

Таблица 3

Распределение ответов респондентов на вопрос о наличии бизнес-планов в зависимости от процента делегирования управленческих функций

Наличие бизнес-планов	Процент делегирования собственником управленческих функций		
	0	до 50	от 50 до 100
В письменном виде	1	19	28
В умозрительном виде	8	32	35
Бизнес-планы не разработаны	91	49	37

Источник: составлена автором на основе обработки анкет

Таблица 4

Распределение ответов респондентов на вопрос об участниках разработки бизнес-планов в зависимости от прогноза темпов роста и развития бизнеса

Планы составляются	Распределение предприятий по прогнозу темпов роста и развития бизнеса, %			
	высокие	умеренно высокие	стабильные	снижение
Собственником	93	72	21	24
Управленческим персоналом	0	15	4	11
Собственником и управленческим персоналом	7	13	75	65

Источник: составлена автором на основе обработки анкет

Таблица 5

Распределение ответов респондентов на вопрос о выполнении и изменении бизнес-планов в зависимости от прогноза темпов роста и развития бизнеса

Выполнение планов	Распределение предприятий по прогнозу темпов роста и развития бизнеса, %			
	высокие	умеренно высокие	стабильные	снижение
Полное	0	12	15	21
Планы изменялись в процессе деятельности	26	66	75	64
Стратегия формировалась в процессе деятельности	74	22	10	15

Источник: составлена автором на основе обработки анкет

Заметим, что большинство компаний последних трех групп, которые занимаются бизнесом более 3 лет и в принципе являются экономически крепкими и финансово устойчивыми, вынуждены менять планы развития в течение года, что свидетельствует об относительной нестабильности условий ведения бизнеса в Туркменистане. При этом, как правило, малые и средние предприятия страны вне зависимости от прогнозируемых темпов роста и развития бизнеса составляют стратегические планы не более чем на 1 год (табл. 6).

Анализ данных табл. 6 показывает, что преобладающая доля опрошенных предпринимателей, вне зависимости от прогнозов темпов роста и развития бизнеса, не практикуют составление стратегических планов долгосрочного характера. Только 12% компа-

ний, оценки прогноза темпов роста и развития бизнеса которых являются стабильными, разрабатывают стратегические планы сроком от 3 лет и более. Предприятия с более оптимистичным прогнозом либо не ставят никаких целей (34% респондентов), либо сроки достижения поставленных целей не выходят за границы 1 года.

Несмотря на различия в прогнозах темпов развития, доминирующее число опрошенных предприятий Туркменистана в качестве главной цели ведения бизнеса выбрали обеспечение роста прибыли и продаж (табл. 7).

Данные табл. 7 свидетельствуют, что только предприниматели, прогнозирующие стабильные темпы роста и развития бизнеса, в качестве стратегической цели выбрали рост продаж. Остальные владельцы компаний планировали достижение только высоких тем-

Таблица 6

Распределение ответов респондентов на вопрос о сроках достижения стратегических целей в зависимости от прогноза темпов роста и развития бизнеса

Сроки достижения целей	Распределение предприятий по прогнозу темпов роста и развития бизнеса, %			
	высокие	умеренно высокие	стабильные	снижение
Менее 1 года	66	80	66	76
1–3 года	0	11	17	14
Более 3 лет	0	4	12	2
Цели не поставлены	34	5	5	8

Источник: составлена автором на основе обработки анкет

Распределение ответов респондентов на вопрос о целях, поставленных в бизнес-планах, в зависимости от прогноза темпов роста и развития бизнеса

Цели	Распределение предприятий по прогнозу темпов роста и развития бизнеса, %			
	высокие	умеренно высокие	стабильные	снижение
Рост прибыли	77	62	33	78
Рост продаж	21	30	42	22
Рост рыночной доли	2	8	20	0
Расширение бизнеса	0	0	5	0

Источник: составлена автором на основе обработки анкет

пов роста прибыли. Ни один из опрошенных субъектов предпринимательства не ставил в качестве стратегических целей, например, повышение качества производимого продукта, совершенствование технологий или расширение ассортимента выпускаемой продукции.

В целом результаты опроса субъектов малого и среднего предпринимательства показали, что стабилизация экономики Туркменистана и формирование более предсказуемой деловой среды, наблюдавшиеся в 2008–2014 гг., сформировали условия, предпосылки и возможности не только для углубления степени формального понимания собственниками бизнеса важности и значимости стратегического планирования и стратегического менеджмента, но и для непосредственной разработки стратегических планов, направленных на достижение долгосрочных целей. С ростом и развитием бизнеса собственники предприятий, как правило, предпочитают формализовать стратегические планы в письменном виде и широко использовать при их разработке знания и компетенции своих ключевых работников.

Более детальный опрос собственников предприятий, которые прогнозируют стабильные темпы роста и развития бизнеса в ближайшие годы, а также собственный опыт работы в качестве предпринимателя показали, что вопросы обеспечения простоты, гибкости и адаптивности инструментария составления и мониторинга стратегических планов имеют особую значимость в условиях динамично развивающейся окружающей бизнес-среды. Учитывая это, а также приняв в расчет мнение опрошенных представителей предпринимательства, мы разработали и апробировали методику разработки стратегического плана компании.

Разработку стратегического плана предприятия предлагается разбить на шесть этапов.

1. Разработка видения.
2. Определение стратегических целей.
3. Выявление стратегических проблем.
4. Анализ финансовых коэффициентов.
5. Разработка стратегии.
6. Составление плана действий по достижению стратегических целей.

Для разработки видения собственнику и ключевому персоналу компании требуется определить конечный, ясный и лаконичный, количественно конкретный результат деятельности предприятия. Видение компании должно содержать ответы на три вопроса – чем занимается предприятие, кто является основным потребителем его продукции и в чем принципиальное отличие предприятия от других компаний в данном сегменте экономики.

Стратегические цели предприятия, вытекающие из его видения, также должны быть количественно измеримыми, реалистичными, достижимыми и относительно высокими.

На третьем этапе выявляются проблемы, которые препятствуют достижению стратегических целей. Проблемы, с которыми сталкивается предприятие, должны быть классифицированы как критические, стратегические и важные. Критические проблемы обуславливают «выживаемость» бизнеса и требуют незамедлительного решения. Стратегические проблемы имеют отношение к стратегическим задачам. Решение важных проблем определяет долгосрочный успех бизнеса.

Выявленные проблемы целесообразно обобщить и распределить по следующим функциональным направлениям: финансовые, маркетинговые, операционные, организационные (внутренние) и внешние проблемы. В процессе классифицирования проблем

необходимо вскрыть первопричину, или суть, проблемы, которая имеет определенные внешние проявления. Например, компания хронически испытывает недостаток наличных денежных средств – это внешнее проявление проблемы, первопричиной которой является слабый контроль над дебиторской задолженностью.

На четвертом этапе необходимо осуществить сбор информации и провести анализ динамики финансовых коэффициентов предприятия. Для этих целей нами в формате Excel разработана модель, которая используется сотрудниками нашего и ряда других предприятий для проведения ежемесячного мониторинга таких ключевых показателей деятельности компании, как коэффициент срочной ликвидности, срок оборачиваемости оборотного капитала, коэффициент оборачиваемости запасов, срок оборачиваемости дебиторской задолженности, продажи, валовая маржа и производительность труда. Сложившиеся тренды ключевых показателей финансово-экономической деятельности позволяют выявить проблемы и наметить варианты их решения при разработке стратегии.

На пятом этапе осуществляется разработка непосредственной стратегии, которая представляет собой общее описание решения проблемы.

Шестой этап разработки стратегического плана предусматривает составление перечня действий, которые необходимо предпринять в соответствии с установленными стратегиями для решения стратегических проблем. Каждое действие затем классифицируется по силе влияния на решение проблем сравнительно с легкостью практического исполнения разработанных действий. Перечень действий располагается в порядке следующей приоритетности – действие оказывает сильное влияние и легко выполнимо; слабое влияние и легко выполнимо; сильное влияние и трудно выполнимо и слабое влияние и трудно выполнимо. Выполнение намеченных действий обеспечивается заданиями, которые поручаются конкретному работнику предприятия.

Заметим, что предложенная модель стратегического плана отражает принятые в настоящее время бизнес-стратегии предприятий Туркменистана и касаются их конкурентных преимуществ и перспективных направлений развития в условиях макроэкономической стабильности, неизменности налогового законодательства и его упрощения в отношении предпринимательства, широкой доступности кредитных ресурсов и иностранной валюты и

усиления государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

Вместе с тем расширение степени открытости экономики, повышение уровня интернационализации отечественного бизнеса и усиление конкуренции со стороны зарубежных компаний на внутренних рынках страны при возможном вступлении Туркменистана во Всемирную торговую организацию потребуют от национального предпринимательства адаптации международно признанных норм и правил ведения бизнеса и разработки новых или трансформации существующих бизнес-подходов и бизнес-стратегий, адекватных перспективным экономическим реалиям.

По нашему мнению, в будущем, по мере интернационализации отечественного предпринимательства и в рамках формирования условий и предпосылок создания успешного бизнеса в экономической среде, открытой для конкуренции, процесс разработки стратегического плана должен состоять из четырех взаимозависимых, взаимодополняющих и усиливающих друг друга этапов.

Первый этап стратегического планирования, являющийся основополагающим и обуславливающим долгосрочный успех предприятия, имеет отношение к разработке новых подходов к стратегическому управлению (стратегическому менеджменту). После разработки новых подходов к стратегическому менеджменту представляется возможным приступить ко второму этапу – планированию различных сценариев стратегий развития; по завершении сценарной разработки инициируется третий этап – формулирование стратегического видения развития предприятия. Четвертый этап – практическая реализация сценариев (планов) развития, их корректировка и адаптация к конкретным экономическим реалиям – завершается созданием устойчиво функционирующего бизнеса.

Следует заметить, что в условиях полноценной и открытой рыночной экономики собственники любых предприятий, независимо от их размера, осознали критическую важность разработки адекватных бизнес-стратегий как предпосылки стабильного развития компании и обеспечения ее конкурентоспособности.

Вместе с тем результаты проведенного нами опроса убедительно свидетельствуют, что малый и средний бизнес Туркменистана, находящийся на ранней стадии своего развития и не испытывающий особой конкуренции со стороны зарубежных предприятий, в силу относительной закрытости внутренних рынков, в своем подавляющем большинстве

испытывает недостаток знаний и навыков в стратегическом менеджменте и стратегическом мышлении, а сами собственники предприятий не могут быть в полной мере охарактеризованы как стратеги развития своего бизнеса.

В предпринимательской среде Туркменистана считается, что текущая деятельность компании определяется и является функцией ее прошлого, а перспективы развития компании обуславливаются и являются функцией ее настоящего. Другими словами, прошлое компании влияет на ее настоящее, и настоящее предприятия воздействует на его будущее. Именно поэтому в основе существующих на малых и средних предприятиях Туркменистана бизнес-подходов лежит предпосылка непрерывного продолжения с определенными модификациями как прошлых, так и настоящих трендов, и что настоящее компании является не более чем экстраполированием ее прошлого, а будущее – экстраполированием настоящего.

Новые бизнес-подходы во взаимоотношениях между настоящим предприятия и его будущим предполагают обратное – будущее является функцией настоящего, именно будущее влияет на настоящее. Владельцы компаний, обладающие талантом стратега и выступающие в роли катализатора необходимых изменений, не связывают себя ни с прошлыми, ни с настоящими традициями предприятия или «правилами» игры. Они способны играть против сложившихся правил, создавая новые или модифицируя существующие продукты или услуги предприятия, разрабатывая и последовательно внедряя совершенные бизнес-стратегии в маркетинге, финансах, трудовых ресурсах или НИОКР.

Как правило, успешный бизнес традиционно ассоциируется с успешным продуктом, т.е. компания успешна в том случае, если она обеспечивает производство успешного продукта или услуги высокого качества. В условиях усиления интеграции экономики Туркменистана в мирохозяйственные связи и потенциально высокого роста конкуренции на внутренних рынках страны причинно-следственные связи между успешным малым бизнесом и востребованным товаром или услугой, на наш взгляд, приобретают обратный характер. Компания, которая будет способна

разработать успешный товар или предоставить необходимую на рынке услугу высокого качества, обладает таковыми возможностями в силу того, что изначально ее собственник формировал и структурировал именно такую креативную компанию. В этом случае основной задачей и преобладающей функцией собственника предприятия является создание компании, которая будет иметь устойчивый потенциал производства востребованных на рынке товаров и услуг в течение достаточно продолжительного периода. Безусловно, со временем доминирующая часть любых более или менее успешных товаров, в соответствии с определенным жизненным циклом, устаревают, и компании, производящие таковые товары, с высокой долей вероятности могут быть вытеснены с рынка. В этом случае степень «выживаемости» компании в значительной степени будет определяться главным образом двумя факторами. Во-первых, изначально компания должна быть создана не только и не столько с целью производства конкретного товара или услуги, которые лучше и дешевле, чем могут предложить конкуренты в текущий период, сколько с видением отдаленных перспектив. Во-вторых, в период создания компании в ней должны быть предусмотрены встроенные механизмы, структуры и процессы, обеспечивающие непрерывный поиск новых идей и их немедленную практическую реализацию в востребованные товары и услуги.

Библиографический список

1. *Хабыев Я., Хабыева А.* Становление, тенденции и особенности развития экономики Туркменистана // Экономика: теория и практика. 2015. №4
2. *Mintzberg H., Ahlstrand B., Lampel J.* Strategy Safari: A Guided Tour Through the Wilds of Strategic Management. Hemel Hemstead Europe: Prentice Hall, 1998.
3. *Mintzberg, H., Waters J.A.* Of Strategies, Deliberate and Emergent // Readings in Strategic Management / ed. by D. Asch and C. Bowman. London, 1994. P. 4–19.
4. *Birley S.* Corporate Strategy and the Small Firm. In: Readings in Strategic Management / ed. by D. Asch and C. Bowman. London, 1994. P. 78–82.

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ТУРКМЕНИСТАНА

*А. ХАБЫЕВА, аспирант кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: aysoltan.habyeva@gmail.com*

Аннотация

В течение 1992–2013 гг. абсолютные и относительные объемы прямых иностранных инвестиций в экономику Туркменистана увеличились соответственно в 40 и 30 раз. Рост инвестиций и открытие новых маршрутов реализации природного газа обусловили увеличение объемов экспорта более чем в 10 раз. Вместе с тем низкий уровень интенсивности и экстенсивности внешней торговли Туркменистана и слабая ее диверсификация существенно повысили экспортные риски страны и устойчивость ее торгового и платежного балансов.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, ПИИ, рост, абсолютная и относительная динамика, Всемирный банк, ЮНКТАД, экспорт, импорт, диверсификация.

Прямые иностранные инвестиции (далее – ПИИ) играют существенную роль в экономическом развитии любой страны, обеспечивая формирование капитала, передачу технологий, специальных технических знаний, управленческих навыков, информации и идей, а также расширение доступа на глобальные рынки. Мировой опыт показывает, что так называемые производственно-технологические спилловер-эффекты (эффекты перелива) в решающей степени определяются наличием в стране крупных зарубежных компаний, которые не только обеспечивают повышение конкурентоспособности страны в глобальном масштабе и более эффективное распределение ограниченных ресурсов внутри страны, но и являются основой становления и развития национальной промышленности [4]. Подчеркнем, что использование отечественными предприятиями механизма реинжиниринга или найма об-

ладающих уникальными техническими и управленческими знаниями работников зарубежных компаний обеспечивает усиление эффекта технологической диффузии, источником которой являются ПИИ, оказывающие прямые и косвенные спилловер-эффекты также на расширение доступа местных компаний на внешние рынки. Прямой эффект проявляется в том, что местные предприятия выступают в качестве поставщиков сырья и материалов для функционирующих в стране зарубежных компаний. Косвенный эффект выражается в наращивании экспортного потенциала отечественных предприятий, способных использовать в своей практике производственно-технологический опыт экспортно-ориентированных зарубежных компаний. Спилловер-эффекты от роста ПИИ проявляются и в передаче технических знаний и управленческих навыков через организацию зарубежными компаниями тренингов и семинаров для своих работников и финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в местных компаниях.

Заметим, что объемы и направления ПИИ определяются мотивами как инвесторов, так и реципиентов инвестиций. Решения (мотивы) последних основываются на оценке возможности достижения через практическое осуществление тех или иных инвестиционных проектов с участием иностранного капитала поставленных перед страной целей обеспечения устойчивого развития экономики в целом и ее приоритетных и потенциально конкурентоспособных в глобальном масштабе секторов и подсекторов. В основе инвестиционных решений зарубежных компаний (инвесторов) лежит, как правило, оценка возможности получения максимальной прибыли от вложений в ресурсные (рентообразую-

щие) сегменты зарубежных рынков, или в тех секторах, которые в настоящее время слабо развиты, не насыщены, и сложившиеся условия деловой среды позволят инвесторам войти и закрепиться на новом рынке, а также расширить свой бизнес. Для Туркменистана, на наш взгляд, характерно уникальное сочетание трех привлекательных для иностранных инвесторов и упомянутых ранее факторов. Во-первых, иностранные инвесторы могут получить прибыль от вложений в сектора национальной экономики, связанные с эксплуатацией ресурсов (нефть и газ, хлопковое волокно). Во-вторых, зарубежные инвесторы могут расширить рынок сбыта своей продукции и существенно повысить уровень эффективности и отдачи от инвестиций, если принять во внимание относительно низкую стоимость местной рабочей силы, ее высокую квалификацию и наличие в стране развитой производственной инфраструктуры. В-третьих, в условиях отсутствия современных технологий и опыта в реализации сложных и капиталоемких проектов, а также низкого уровня внутренних сбережений правительство страны проявляет значительный интерес к привлечению иностранных инвестиций, создавая благоприятные условия для ведения бизнеса в приоритетных и базовых отраслях национальной экономики.

В целях стимулирования роста инвестиционной активности в Туркменистане, прежде всего в нефтегазовой сфере, иностранным инвесторам предоставляются разнообразные льготы и привилегии в области налогообложения, лицензирования, сертификации и таможенного оформления, а также гарантии репатриации прибыли и вывоза имущества при завершении инвестиционного проекта. Так, в соответствии с договором о разделе продукции или концессионным соглашением и на основе Налогового и Таможенного кодексов иностранный инвестор при проведении нефтяных работ уплачивает только налог на прибыль и роялти. Импорт материалов, имущества и оборудования, которые необходимы для производственно-хозяйственной деятельности или предназначены для внесения в качестве вклада в уставный фонд, а также экспорт собственной продукции осуществляются без уплаты таможенных пошлин, без наличия лицензий и без взимания платы за сертификационные услуги. При необходимости осуществления строительных работ иностранные инвесторы могут получить земельные участки в аренду на срок до 40 лет.

Следует заметить, что предусмотренные законодательством Туркменистана меры по формированию благоприятной деловой среды и их практическая реализация обеспечили значительный абсолютный и относительный рост ПИИ, являющихся ключевым звеном, связывающим страну с глобальной экономикой (табл. 1).

Данные табл. 1 показывают, что за последние 20 лет абсолютные среднегодовые объемы ПИИ в Туркменистане увеличились почти в 40 раз. При этом доля ПИИ в валовом внутреннем продукте страны возросла на 8,71 процентных пункта, а среднедушевые объемы прямых иностранных инвестиций – более чем в 30 раз.

Заметим, что абсолютная и относительная динамика ПИИ в Туркменистане не отражает сложившуюся в мировой экономике последнего десятилетия тенденцию глобального экономического цикла – период ускоренного роста инвестиций до начала кризиса, период кризиса и период посткризисного восстановления. Специфика инвестиционного тренда Туркменистана в большей степени обусловлена контрактными условиями реализации инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли страны – начало осуществления проекта характеризуется пиковыми объемами вложений; для периода освоения месторождений, добычи, переработки и реализации конечной продукции характерны равномерные и стабильные объемы инвестиций, и завершение инвестиционного проекта является периодом минимизации всех затрат инвесторов.

В целом же относительные индексы ПИИ Туркменистана заметно превышают аналогичные среднемировые показатели, а также показатели стран с переходной экономикой (табл. 2).

Сравнение данных табл. 1 и 2 показывает, что если за последние 5 лет объемы ПИИ в расчете на душу населения в глобальном масштабе составили 224, в переходных экономиках – 238, то в Туркменистане – 695 дол. США. Доля ПИИ в глобальном ВВП составила в 2009–2013 гг. 2,29, в странах с переходной экономикой – 2,96, и в Туркменистане – 11,95%.

Туркменистан также занимает одно из лидирующих мест в мировой экономике по объемам относительных запасов ПИИ, включающих капитал, резервы, нераспределенную прибыль и сумму чистой задолженности (табл. 3).

Таблица 1

Абсолютная и относительная динамика ПИИ в Туркменистане

Годы	ПИИ, млн дол. США, в среднем за год	ПИИ в расчете на душу населения, дол. США	Доля ПИИ в валовом внутреннем продукте, %
1991–1997	90,1	22	3,24
1998–2008	420,5	90	5,85
2009–2013	3552,2	695	11,95

Источник: расчеты автора на основе [7, 8]

Таблица 2

Относительная динамика ПИИ в странах с переходной экономикой и в мире

Годы	ПИИ в расчете на душу населения, дол. США		Доля ПИИ в валовом внутреннем продукте, %	
	в среднем по миру	переходные экономики	в среднем по миру	переходные экономики
1991–1997	55	12	0,98	0,60
1998–2008	189	117	2,89	3,88
2009–2013	224	238	2,29	2,96

Источник: расчеты автора по [7;8]

Таблица 3

Абсолютная и относительная динамика запасов ПИИ в Туркменистане

Годы	Запасы ПИИ, в среднем за год, млн дол. США	Запасы ПИИ в расчете на душу населения, дол. США	Доля запасов ПИИ в валовом внутреннем продукте, %
1991–1997	261,4	64	9,41
1998–2008	2120,5	456	29,49
2009–2013	16613,2	3252	55,90

Источник: расчеты автора по [7; 8]

Анализ данных таблицы 3 свидетельствует о существенном увеличении запасов прямых иностранных инвестиций в экономике Туркменистана в течение 1998–2013 гг., как в абсолютном, так и в относительном выражении. Так, если абсолютные объемы ПИИ и объемы прямых иностранных инвестиций в расчете на душу населения в 1998–2008 гг. составляли 2,1 млрд дол. США и 456 дол. США, то в 2009–2013 гг. соответственно 16,6 млрд дол. США (рост в 7,8 раза) и 3252 дол. США (рост в 7,1 раза). Доля прямых иностранных инвестиций в структуре валового внутреннего продукта также последовательно увеличивалась – с 9,41 в 1991–1997 гг. до 55,90% – в 2009–2013 гг.

Следует особо отметить, что показатели Туркменистана по относительным объемам запасов ПИИ превышают среднемировые по-

казатели и показатели по странам с переходной экономикой (табл. 4).

Данные табл. 4 показывают, что относительные запасы прямых иностранных инвестиций Туркменистана практически соответствуют среднемировым показателям и более чем в 2 раза превышают показатели стран с переходной экономикой. В то же время, если доля запасов ПИИ в ВВП Туркменистана в 2009–2013 гг. составляла 55,90, то в среднем по миру – 32,98 и в странах с переходной экономикой – только 17,85%.

В целом анализ динамики прямых иностранных инвестиций и валового внутреннего продукта Туркменистана в течение 1991–2013 гг. показал наличие тесной прямой связи между двумя этими ключевыми показателями. Причем воздействие ПИИ на экономику Туркменистана носило как прямой

Относительная динамика запасов ПИИ в странах с переходной экономикой и в мире

Годы	Запасы ПИИ в расчете на душу населения, дол. США		Доля запасов ПИИ в валовом внутреннем продукте, %	
	в среднем по миру	переходные экономики	в среднем по миру	переходные экономики
1991–1997	688	10	12,23	0,52
1998–2008	1755	408	26,74	13,58
2009–2013	3229	1434	32,98	17,85

Источник: расчеты автора по [7, 8]

(через рост объемов производства, экспорта, занятости, налоговых поступлений предприятий – реципиентов ПИИ), так и косвенный характер (посредством притока иностранной валюты от экспорта газа).

Следует заметить, что в структуре ПИИ доминируют вложения в нефтегазовый и электроэнергетический сектора страны, которые обеспечивают более 90% экспортных доходов Туркменистана [5]. Отраслевая структура ПИИ в Туркменистане представлена на рис. 1.

Данные рис. 1 показывают, что почти 80% прямых иностранных инвестиций в Туркменистане направляются в сектора промышленности, связанные с энергоресурсами страны. В настоящее время на основе соглашений о разделе продукции в стране осу-

ществляется семь инвестиционных проектов по разведке и добыче нефти (в том числе четыре проекта на шельфе Каспийского моря) компаниями Австрии, Великобритании, ФРГ, Италии, Индии, Малайзии, ОАЭ, Дании, Канады и Китая.

Отметим, что в 1991–1997 гг. существенные объемы иностранных инвестиций были направлены на формирование и развитие текстильной индустрии и создание вертикально и горизонтально интегрированных производственно-технологических, закупочных и маркетинговых цепочек, ориентированных на экспорт хлопчатобумажной пряжи и ткани, швейно-трикотажной продукции и трикотажной ткани на рынки ЕС и США. При этом основными инвесторами – миноритарными акционерами (49% доли в уставном капита-

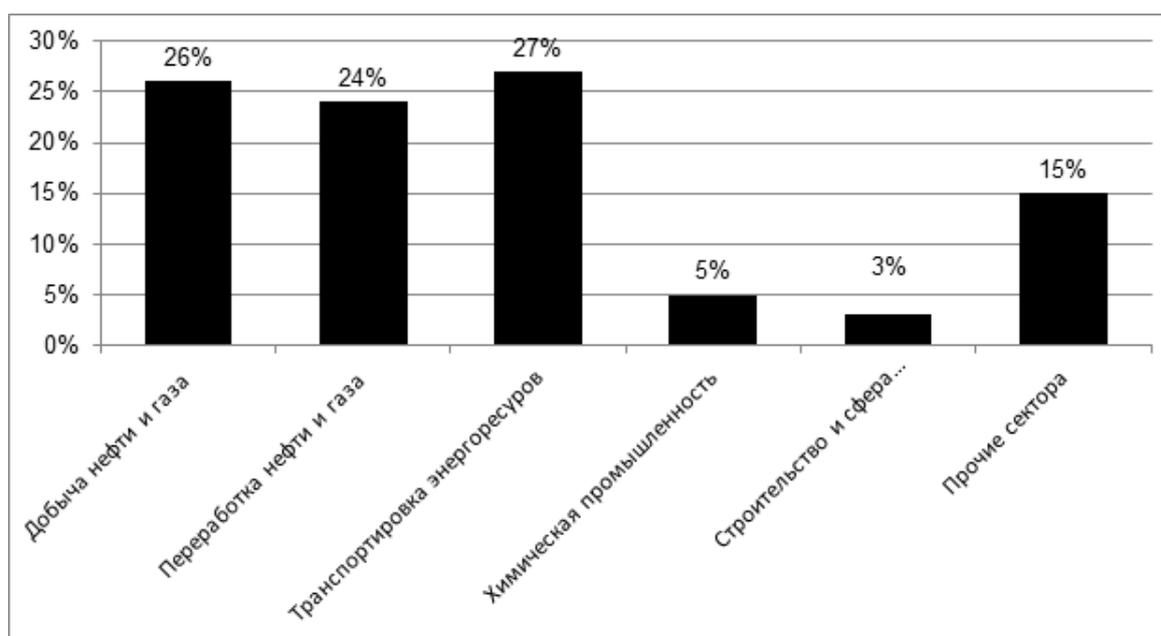


Рис. 1. Отраслевая структура ПИИ в Туркменистане (составлен автором по [3])

ле) – явились крупные компании Турции, построившие в Туркменистане 11 текстильных фабрик, а сумма турецких инвестиций превысила 0,5 млрд дол. США [2]. Общий же объем внутренних и зарубежных инвестиций в строительство текстильных предприятий превысил 1 млрд дол. США. В настоящее время на текстильных фабриках страны перерабатывается до 40% произведенного в Туркменистане хлопка-сырца [1].

Если турецкие компании занимали лидирующие позиции по объемам прямых иностранных инвестиций в 1991–1997 гг., то в 1998–2013 гг. с вхождением на нефтегазовый рынок Туркменистана китайских инвесторов первое место по объемам ПИИ стал занимать Китай, на долю которого в последние годы приходится до 40% всех ПИИ, при этом по удельному весу прямых иностранных инвестиций Российская Федерация заняла второе место (рис. 2).

Значительный рост прямых иностранных инвестиций в энергетический сектор страны и в развитие ее текстильной индустрии обусловили существенное увеличение объемов

внешней торговли Туркменистана в целом и ее экспортной составляющей, в частности (табл. 5).

Данные табл. 5 убедительно свидетельствуют, что существенное увеличение прямых иностранных инвестиций и предпринятые властными структурами страны меры по диверсификации маршрутов реализации природного газа обусловили абсолютный рост экспорта за период 1992–2013 гг. более чем в 10 раз. Отметим и значительный относительный рост экспорта Туркменистана: так, в расчете на душу населения страны объемы экспорта за тот же период возросли в 8,2 раза, а доля экспорта в валовом внутреннем продукте страны в среднем за 1998–2013 гг. составила 51,08%. Аналогичные тенденции обнаруживаются и при анализе абсолютной и относительной динамики импорта Туркменистана (табл. 6).

Анализ данных табл. 6 показывает, что в течение 1992–2013 гг. среднегодовые объемы импорта товаров и услуг возросли в 9,5 раза, а в расчете на душу населения – в 7,6 раза. Доля импорта в валовом внутреннем продукте

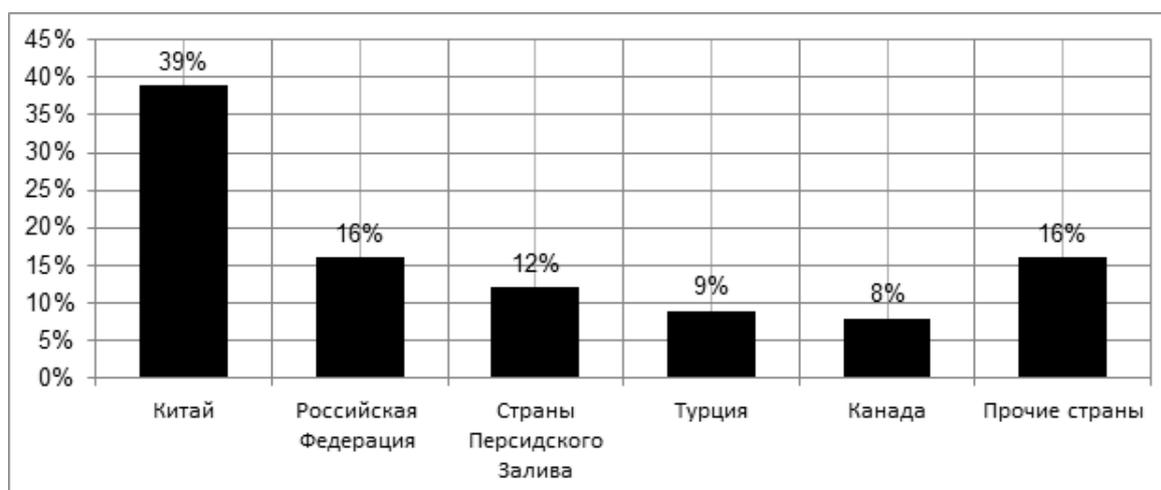


Рис. 2. Географическая структура ПИИ в Туркменистане (составлен автором по [3])

Таблица 5

Абсолютная и относительная динамика экспорта товаров Туркменистана

Годы	Среднегодовые объемы экспорта, млн дол. США	Объемы экспорта в расчете на душу населения, дол. США	Доля экспорта в валовом внутреннем продукте, %
1992–1997	1305,7	316	48,14
1998–2008	4568,5	982	63,54
2009–2013	13212,6	2587	44,45

Источник: [7; 8]

Абсолютная и относительная динамика импорта товаров Туркменистана

Годы	Среднегодовые объемы импорта, млн дол. США	Объемы импорта в расчете на душу населения, дол. США	Доля импорта в валовом внутреннем продукте, %
1992–1997	1133,6	275	41,80
1998–2008	2596,9	558	36,12
2009–2013	10731,0	2100	36,10

Источник: расчеты автора по [7, 8]

те страны последовательно снижалась и не достигает 37% – сокращение удельного веса импорта товаров и услуг в значительной степени было обусловлено ускоренным развитием в Туркменистане в течение 1998–2013 гг. агропромышленного и текстильного секторов и соответствующим сокращением ввоза в страну продукции пищевой, перерабатывающей и легкой промышленности.

Что касается торговли услугами, то к настоящему времени эта сфера внешней торговли Туркменистана практически не получила своего развития. В сфере предоставления финансовых услуг в стране функционируют только три зарубежных банка (филиалы банков Пакистана и Ирана, а также туркмено-турецкий банк). В телекоммуникационном сегменте услуги связи предоставляют две компании – го-

сударственный оператор сотовой связи «Алтын Асыр» и филиал ОАО МТС. В целом же следует заметить, что, несмотря на слабость развития сегмента торговли услугами, экономика Туркменистана является одной из самых открытых среди стран – участниц СНГ (табл. 7).

Данные табл. 7 свидетельствуют, что в среднем за последние 20 лет среди стран – участниц СНГ Туркменистан занял четвертое место по степени открытости своей экономики. Суммарно объемы экспорта и импорта Туркменистана были несколько ниже объемов произведенного валового внутреннего продукта, оцененного по текущим ценам и по текущему обменному курсу. Экономика Белоруссии является наиболее открытой, при этом Российская Федерация и Армения замыкают рейтинг.

Таблица 7

Классификация стран–участниц СНГ* по степени открытости экономики

Страна	Доля экспорта и импорта в ВВП в среднем за 1992–2013 гг., %
Армения	50,14
Азербайджан	66,93
Белоруссия	110,75
Грузия	61,51
Казахстан	67,82
Кыргызстан	87,12
Молдова	98,31
Российская Федерация	43,20
Таджикистан	88,10
Туркменистан	87,38
Украина	79,70
Узбекистан	50,48

Источник: расчеты автора по [7, 8]

* С августа 2005 г. Туркменистан вышел из действительных членов СНГ и получил статус ассоциированного члена-наблюдателя. До 18 августа 2009 г. Грузия входила в состав СНГ.

Одной из ключевых особенностей развития внешнеэкономических связей Туркменистана является широкое и нарастающее использование такого сравнительного преимущества страны, как наличие углеводородных ресурсов (гомогенного товара) в качестве основной и доминирующей статьи экспорта. В то же время следует заметить, что в современных условиях глобализации и «второго разделения труда», движущей силой которого является функционирование глобальных цепочек добавленной стоимости, значимость фактора сравнительного преимущества усиливается в региональном масштабе, а сравнительное преимущество стран, не входящих в систему международной торговли, значительно ослабляется, особенно в условиях отсутствия секторов экономики, обеспечивающих производство не только гомогенной, но и продукции, отличающейся капиталоемкостью и высокой добавленной стоимостью [6].

Углубление специализации внешней торговли Туркменистана на экспорте углеводородных ресурсов в условиях высокого уровня необратимых затрат и возрастающей экономии от масштабов производства, а также характерного для третьего этапа развития экономики значительного глобального роста цен на сырьевые товары и повышенного спроса на природный газ и нефть, обусловило усиление тенденции и рисков, связанных с односторонностью развития народнохозяйственного комплекса, концентрации инвестиций в нефтегазовом секторе и зависимостью экономики страны от мировой конъюнктуры цен только на два преобладающих экспортных товара. Об этом свидетельствуют данные табл. 8, показывающей существенный уровень концентрации экспорта Туркменистана.

Таблица 8

Индекс концентрации экспорта
Туркменистана

Годы	Индекс концентрации экспорта Херфиндаля–Хиршмана (Herfindahl–Hirschman)
2001–2008	0,8777
2009–2013	0,8849

Источник: расчеты автора по [5]

Безусловно, высокий уровень индекса при одновременном и значительном повышении объемов поставок основного экспортного продукта одному покупателю – Китаю – отрицательно сказывается на обеспечении устойчивости развития экономики Туркменистана, которое определяется с точки зрения внешней торговли степенью ее интенсивности (физические и стоимостные объемы экспорта) и экстенсивности (количество торговых партнеров и разнообразие экспортной продукции). В условиях доминирования в структуре экспорта продукции только нефтегазового комплекса страны состояние экономики страны в значительной мере зависит только от уровня спроса в углеводородном сырье Китая. Другие две страны, являющиеся в настоящее время покупателями газа – Россия¹ и Иран, обладающие крупнейшими запасами углеводородного сырья, являются или потенциально могут явиться прямыми конкурентами Туркменистана как на рынках СНГ и Европы, так и Китая. Именно поэтому низкий уровень интенсивности и экстенсивности внешней торговли Туркменистана и ее слабая диверсификация существенно повышают экспортные риски страны и устойчивость ее торгового и платежного балансов.

Следует отметить, что, начиная с середины 1990-х гг., отношение индекса средних экспортных цен к индексу средних импортных цен (индекс условий торговли) в Туркменистане стабильно превышает единицу, что свидетельствует об опережающих темпах роста экспортных цен относительно импортных (рис. 3).

Положительное значение индекса торговли Туркменистана обуславливается особенностями экспорта страны с доминирующими в его составе углеводородами, цены на которые имели тенденцию к последовательному, а со второй половины 2000-х гг. скачкообразному росту. Устойчивое повышение индекса условий торговли Туркменистана свидетельствует о росте покупательной способности страны на международных рынках. В то же время отметим, что высокая степень концентрации экспорта страны на углеводородных ресурсах в сочетании с резкими колебаниями мировых цен на сырьевые товары обуславливает и определенную флуктуацию индекса условий торговли Туркменистана.

¹ В 2016 г. Российская Федерация прекратила закупки туркменского газа.

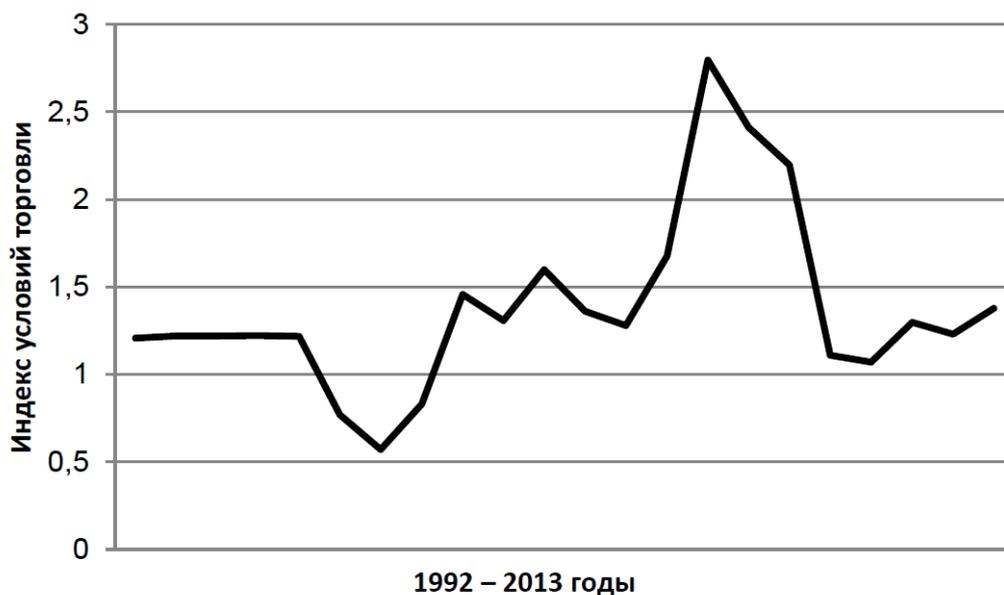


Рис. 3. Условия торговли Туркменистана (составлен автором по [7])

Безусловно, диверсификация экспорта страны и усиление степени дифференциации (индивидуализации) продукции как горизонтально (по количеству производимых товаров), так и вертикально (по их качеству) обеспечит через расширение торговых связей Туркменистана более устойчивое экономическое развитие. С другой стороны, с учетом возрастающей отдачи вложений в углеводородный сектор при необратимом характере издержек стране не менее целесообразно наращивать объемы производства и экспорта своего ключевого товара – природного газа и продукции переработки нефти. На наш взгляд, на современном этапе развития Туркменистана в контексте возможного вступления Туркменистана в ВТО представляется более целесообразным максимально полно использовать сложившиеся сравнительные преимущества страны в уровне обеспеченности ее углеводородными ресурсами, прежде всего природным газом, с тем, чтобы доходы от его реализации на мировых рынках могли быть использованы для формирования и последующего развития как капиталоемких, так и трудоемких секторов национальной экономики с учетом вероятности возникновения определенных побочных эффектов распределительного характера на рынке труда и капитала страны.

Библиографический список

1. *Каменев С.* Экономика Туркменистана на современном этапе // Центральная Азия и Кавказ. 2002. № 3. С. 197.
2. EBRD, 2000 Country Investment Profile, Turkmenistan, Business Forum Riga 20-22 may 2000, held on the occasion of the EBRD Annual Meeting, p.18.
3. fDi Intelligence. 2013. The fDi Report 2013: Global Greenfield Investment Trends. The Financial Times Ltd.
4. *Helpman E., Melitz M., Rubinstein Y.* Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes // Quarterly Journal of Economics. 2008. 123(2). P. 441–487.
5. List of products exported by Turkmenistan, available at http://www.trademap.org/tradestat/Product_SelCountry_TS.aspx.
6. *Rauch J.E.* Networks versus Markets in International Trade // Journal of International Economics. 1999. 48(1). P. 7–35.
7. UNCTAD Statistics, available at <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>.
8. World Bank Group Data, available at <http://data.worldbank.org/indicator#topic-3>.

ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА: ТОЧКИ СОПРИКОСНОВЕНИЯ И ДИАЛЕКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

*В.А. СИДОРОВ, доктор экономических наук,
профессор, заведующий кафедрой
теоретической экономики,
Кубанский государственный университет
e-mail: sidksu@mail.ru*

*Я.С. ЯДГАРОВ, доктор экономических
наук, профессор кафедры экономической
истории и истории экономических
учений, Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
e-mail: yakovyadgarov@mail.ru*

Аннотация

В статье приведены разносторонние суждения современных исследователей о феномене рыночного хозяйства, выборе его критериальных акцептов. Показаны полиаспектные стороны рыночного механизма хозяйствования при определении целей и формировании задач развития. Поставлен вопрос к осмыслению феномена рыночного хозяйства. Выделены дискуссионные составляющие при оценке результативности рынка как доминирующего средства производства.

Ключевые слова: рыночное хозяйство, механизм рынка, диалектика рынка, товарный обмен, приоритеты развития, экономическое образование.

Непреходящие ценности рыночного хозяйства в контексте отражения их сущностных аспектов привлекают внимание мировой и отечественной экономической науки, оказываются в центре внимания исследователей-экономистов, обсуждаются на площадках различных научных форумов и страницах научных изданий. Одна из них – сочинская Международная научно-практическая конференция по экономике «Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней». Проходила она четвертый раз, как и три предыдущие (состоялись в 2013, 2014 и 2015 гг.) была организована кафедрой теоретической экономики Кубанского государственного университета. Конференция проходила с 30 марта по 3 апреля 2016 г. и традиционно была посвящена памяти известного ученого и крупного организатора экономической науки Юга России – доктора экономических наук, профессора Александра Федоровича Сидорова. Ее отличало широкое представительство ученых-экономистов Юга России, ряда мо-

сковских, российских и зарубежных университетов. В работе конференции активное участие принимали ученые России, Абхазии, Армении, Грузии, Украины, Казахстана, Узбекистана.

Конференция выделила пять дискуссионных направлений: 1) историко-экономическое основание феномена рынка; 2) феномен рыночного хозяйства в контексте воспроизводственных и эволюционных аспектов; 3) моделирование и оптимизация бизнес-процессов; 4) феномен рыночного хозяйства в механизмах рыночной экономики; 5) феномен рыночного хозяйства в контексте гуманистических ценностей.

Историко-экономическое основание феномена рынка. Истоки современных концепций социально ориентированного рыночного хозяйства следует искать в творчестве экономистов XIX столетия. Именно их концепции показывают стремление ученых к «синтетическому исследованию» с целью аргументации на этой основе необходимости ориентировать рынок на социальные формы хозяйства, позволяют обосновывать меры по демонополизации хозяйственной жизни и формированию моделей бескризисной (социально ориентированной) экономики. Конечно, они не бесспорны, поэтому полемика относительно возможностей рынка продолжается до сих пор. Кстати, эта многолетняя дискуссия, где центральным элементом выступает концепция социального рыночного хозяйства, введенная в научный оборот Альфредом Мюллер-Армаком, не принимает «жестких» кейнсианских мер регулирования и демонополизации хозяйственной жизни и формирования такого рода модели бескризисной (социально ориентированной) экономики.

Усложнение внутренних связей, необходимость использования новых источников экономического роста требуют эффективной социально-экономической политики, которая вне

государственного вмешательства обречена на провал. Этот аспект феномена рынка вытекает из критики Дж.М. Кейнсом рынка как саморегулирующейся системы. При этом существенное значение приобретает методологический фактор, содержащийся в «Общей теории занятости, процента и денег», равно как и ее практическом значении. Об этом свидетельствует дискуссия, возникшая среди экономистов по поводу триумфального шествия этой работы, в результате которой появилась концепция «неоклассического синтеза», суть которой заключается в том, что в периоды подъема и процветания верны неоклассические рецепты, в периоды кризиса и депрессии – кейнсианские.

Не менее важны институциональные условия формирования рыночного хозяйства. Они связаны с характеристическими точками траектории зарождения и становления рынка. Таковыми выступают две системодополняющие формы организационно-производственного (общественное разделение труда) и экономического (абсолютного, относительного и частичного) обособления субъектов хозяйствования, породившие (в единстве их взаимодействия) товарно-денежную природу отношений рыночного обмена.

В приближении к современности следует отметить, что новая экономическая реальность выступает в качестве вызова государственной политике, в связи с этим требуется новый теоретический базис оценки проблем общественного развития.

Феномен рыночного хозяйства в контексте воспроизводственных и эволюционных аспектов. Если отталкиваться от понимания, что рыночному хозяйству присущ приоритет товарного производства, то становится понятным повышенный интерес к воспроизводственной динамике рынка. Новой в этом отношении выглядит позиция, согласно которой нажатие «спускового крючка» всего механизма производится ростом производительности живого труда, отсюда – изменение величины стоимости производственного капитала, за которым следует ценовое выражение продукции, что обратными связями обязательно возвращается ему же – производственному капиталу. Каждое уменьшение овеществленного труда в работающем капитале есть его высвобождение из текущих производственных операций.

Феномен рыночного хозяйства здесь может быть выражен через плоскость проблем распределения доходов населения между потреблением и сбережением и достижения сбалансированности. Отсюда возникает про-

блематика рыночного хозяйства и товарного обмена с точки зрения их «соприкосновения». Оказывается эти части хозяйственной деятельности отличаются друг от друга, общим является лишь то, что товарный обмен может существовать в различных системах, рыночный же обмен – только в рыночной экономике. Неразборчивость и подмена понятий обмена и рынка привели к тому, что понятием «рынок» нередко заменяют все стадии воспроизводства, включая и отечественное производство. Сфера обмена «разбухает» иностранными товарами; отечественное производство «отодвинуто в сторону»; отношения распределения оказались нарушенными или деформированными; практика оторвана от достижений науки; ресурсозависимая структура экономики сложилась в результате «зацикливания» одного вида производства и ненаращивания всех остальных.

Данная ситуация порождает проблему контроля, поскольку в долгосрочном периоде цикличность неформального сектора вызывается изменениями, происходящими в источнике контроля. Этот же феномен проявляется и в механизме сетевого взаимодействия в рыночной экосистеме, формирующей повышенный адаптационный потенциал в условиях нелинейного развития экономики. Поэтому межфирменные сети все чаще становятся альтернативой крупным корпорационным системам. Эта идея находит свое отражение в соображениях когнитивных концептов поведения экономических субъектов на рынке.

Моделирование и оптимизация бизнес-процессов. Исходя из того что в условиях рыночного хозяйства следует учитывать влияние формальной и неформальной сторон, возникает проблема моделирования и оптимизации бизнес-процессов, которая может быть решена через осмысление особенностей оценки бизнес-процесса как элемента рыночного регулирования в рамках процесса принятия управленческих решений. По этой причине возникает необходимость в когнитивном подходе, реализуемом в виде когнитивной модели, учитывающей порядок (или очередность) освоения ресурсов в процессе производства. Здесь возникает проблема экономической безопасности рыночного бизнес-процесса как такового. В связи с этим появляется необходимость актуализировать поиск и обосновать новую исследовательскую парадигму, концептуальные и методологические подходы которой должны соответствовать новым экономическим реалиям и носить прорывной характер, опираясь на признание философии

экономической ценности. Для этого требуется перейти от абстрактных понятий «ценность» и «стоимость» к параметрам стоимости в денежном выражении.

Феномен рыночного хозяйства в механизмах рыночной экономики. Современные тенденции трансформационного сдвига на первый план выдвигают задачу исследования феномена рыночных механизмов. Это направление работы конференции, пожалуй, можно считать наиболее многочисленным. Оно касается не только всей системы хозяйствования, но и частных механизмов рыночного взаимодействия. Наиболее остро этот феномен проявляется в агропродовольственной сфере, реализуясь, в частности, в феномене кластеризации. Регионы, на территории которых складываются кластеры, становятся лидерами экономического развития, определяющими конкурентоспособность национальных экономик, возникает тяга к вертикальной интеграции. Эти же проблемы свойственны государственному регулированию рыночной экономики в региональных условиях, о чем свидетельствуют исследования З.И. Шалашаа, С.М. Ергина, С.Г. Спириной, А.Н. Силагадзе.

Феномен рыночного хозяйства в контексте гуманистических ценностей. Проблема рыночного хозяйства не ограничивается чисто производственными отношениями, она носит, в том числе, гуманистический характер, что и определило остроту дискуссий по этому направлению исследований. Общий их референ сводился к тому, что проблема ценности рыночной экономики проявляется в основаниях современной предпринимательской среды. Если рассматривать предпринимательскую среду как исторически сложившееся институциональное пространство, развивающееся под влиянием множества факторов политико-экономического, правового, социально-культурного и иного характера, то расширяются представления об инструментари ее совершенствования, определении институциональных резервов, создающих возможности в наибольшей степени руководствоваться общими ценностями и интересами всех участников воспроизводственного процесса.

Разгоревшаяся дискуссия по основным положениям этого сообщения позволила установить, что соотношение гуманизма и прогресса носит исторический характер. Противоречия прогресса – это не только результат его столкновений с гуманизмом, но и отражение противоречий самого гуманизма, его исторической диалектики. Многие из деформаций современного общественного и научно-технического прогресса

являются повторением прошлых нестыковок в воспроизводственном механизме.

Отличительной чертой конференции явилась ее заключительный этап, который проходил в формате «круглого стола» на базе Абхазского госуниверситета в г. Сухум. Приехавших в вуз участников конференции тепло приветствовал ректор вуза академик А.А. Гварамия. Основной задачей конференции явилось обсуждение вопросов экономического образования с участием представителей учебных и научно-исследовательских структур Москвы, Южного, Северо-Кавказского и Центрального федеральных округов, Абхазии, Армении, Узбекистана, Украины, Белоруссии, Грузии, Казахстана. Модератором этой части конференции стала доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова Л.Г. Чередниченко, обратившая особое внимание на то, что в современных условиях ученые-экономисты должны уметь анализировать в органической взаимосвязи темпы экономического роста и пропорции воспроизводства, владеть методологией науки. Данное обстоятельство предопределило вектор последующего обсуждения и дискуссии. С обобщающими сентенциями на «круглом столе» выступили: А.А. Гварамия, Р.М. Нуреев, Я.С. Ядгаров, В.А. Сидоров, З.И. Шалашаа, Б.С. Мырзалиев, Л.Г. Ампар, Н.У. Узакон, Г.Л. Саргсян, В.Н. Овчинников, А.Н. Багба, Е.Н. Калайдин, Л.Г., В.О. Мосейко, В.Г. Ткаченко, В.В. Делба, В.И. Маландзия и др. Они вспомнили добрым словом Александра Федоровича Сидорова, подчеркнули преемственный характер данного научного форума.

По итогам работы IV Международной научно-практической конференции по экономике единодушно принято следующее постановление:

1. Проведение конференции отвечает реалиям своевременной науки и практике хозяйственной жизни, способствует возобновлению традиций, сложившихся на Юге России.

2. Международный статус проводимого форума и публикация его материалов позволяют своевременно информировать о происходящих в российском научном экономическом сообществе событиях наибольшее число заинтересованных лиц.

3. Актуальность тематики и дискуссионных направлений в рамках конференции памяти крупного организатора экономической науки на Юге России профессора А.Ф. Сидорова обуславливает возможность ее проведения с привлечением представителей не только российского, но и международного научного экономического сообщества.

UDC330.111.2

PROBLEMS OF FORMATION OF MULTISTRUCTURAL ECONOMY IN MODERN RUSSIA

*Z.V. RYBINA, Ph.D. in Economics, Associate Professor, Head of the Department of Economics, Finance and Enterprise, International Institute of Management LINK
e-mail: economica@ou-link.ru*

Abstract

Renaissance in the Russian market economy created the conditions for the development of a multistructural economy. However, its formation is associated with a number of problems: the lack of a uniform definition of the social and economic structure; the absence of qualitative and quantitative criteria of their identifications. In this article is analyzed the determined problems and presented the mechanism of their solutions.

Keywords: *social and economic structure, way of production, production relations, ownership of the means of production.*

References

1. History of political economy of capitalism. / ed. by E.E. Zhurkovoy. L.: I LIE, 1989. 479 p.
2. Results of continuous federal statistical supervision over activity of subjects of small and average business for 2010. M.: Statistics of Russia, 2012. Vol. 2 447 p.
3. *Lapusta M. G.* Business./M. G. Lapusta. M.: INFRA-M. of 2011. – 608 p.
4. *Levkovsky A.I.* The third world in the modern world. M.: Science. 1970. 118 p.
5. *Lenin V. I.* full composition of writings. M.: Politizdat, 1970. Vol. 39. – 759 p.
6. *Nikiforov L.V.* Way and multistucture: social and economic contents / L.V. Nikiforov, T.E. Kuznetsova // Multistucture of Russia: historical roots, state and prospects. - M.: Russian Academy of Sciences, 2009. p 12–24.
7. *Osipov Yu. M.* Experience of philosophy of economy. Economy as a phenomenon of culture and the self-organized system. / Yu. M. Osipov. M.: Publishing house of Moscow State University. 1990. – 384 p.
8. Political economy of socialism / ed. by A.K. Pokrytan. Kiev: The Higher School, 1988.
9. Political economy / by ed. A.M. Rummyantsev. M.: Political literature, 1978. 623 p.
10. Political economy: the dictionary / under the editorship of O. I. Ozherelyev. - M.: Politizdat, 1990. 606 p.
11. *Rybina Z.V.* Multistucture of Economy in the context of historical development. – M.: Ves Mir, 2015. 240 p.
12. *Rybina Z.V.* Role of social and economic ways in formation of social structure of society/ Z.V. Rybina // Discussion. M: Publishing house of Institute of Modern technologies of management. 2015. № 3. p. 39–44.
13. *Ryazanov, V. T.* Economic development of Russia by the 19-20th centuries / V. T. Ryazanov. SPb.: Science, 1998. 796 p.
14. *Semenov, Yu. I.* Socioeconomic ways // Theory of a social and economic structure. M.: Science, 1982. p. 126–164.
15. The mixed society: the Russian option / ed. by L.V. Nikiforov. M.: Science, 1999. 328 p.
16. *Sobolev, A.V.* Singularity of cooperative way // Multistucture of Russia: historical roots, state and prospects. M.: Institute of Russian Academy of Sciences, 2009. p.151–174.
17. *Sychev, N. V.* Political economy M.: Eksmo, 2002. 384 p.
18. *Sychev N. V.* Formation of multi structure economy of modern Russia.// Marxism. Russian tragedy: reasons, stages, ways of overcoming. / ed. by A. A. Kovalyov, A.P. Proskurin. M.: ITRK. 2014. p. 49–59.
19. Economic history / ed. by P. S. Bychkov. M.: Economy, 1967. 554 p.
20. Economic encyclopedia / L.I. Abalkin. M.: Economy, 1999. 1054 p.
21. *Yakovets Yu.V.* History of civilization M.: Vladar, 1995. - 460 p.

THE APPLICATION OF PRINCIPAL COMPONENT ANALYSIS METHOD IN DETERMINING THE KEY PERFORMANCE INDICATORS FOR ESTIMATION OF SECTORAL AND REGIONAL RISKS OF SMES

*V.V. ZABOLOTSKAYA, Ph.D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: zvikky@hotmail.com*

*G.I. FOCHAN, Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Theoretical Economics, Kuban State University
email: foshan@mail.ru*

Abstract

In the article by application of the method of principal component analysis presented a study for reducing the dimension number of quantity of the indicators to estimate the sectoral and regional particularities in the implementation of financial and economic condition of small and medium-sized enterprises, which allowed to determine linearly independent and mathematically informative indicators (KPI).

Keywords: *financial and economic conditions estimation, small and medium enterprises, the principal component analysis, correlation analysis, key performance indicators, the covariance matrix, sectoral and regional risks.*

References

1. *Boschaeva Z.N., Kogan M.V.* Evaluating the effectiveness of small business organizations // Journal of Astrakhan State Technical University. Series: Economics. 2011. № 2. p. 101–104. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/vzaimosvyaz-pokazateley->

effektivnosti-mnemicheskikh-sposobnostey-so-strukturoy-intellekta-u-uchaschihsya-10-12-let.

2. *Zabolotskaya V.V.* Financial and credit support of small businesses in Russia and abroad. Krasnodar, 2013. – 207 p.

3. *Kalaidin E.N., Podgornov V.V. Foschan G.I.* Methods of Applied Statistics in problems of modeling socio-economic systems: a tutorial. Kuban State University. Krasnodar, 2002. – 138 p.

4. Capital Requirements Directive IV Framework Internal Ratings Based Approach to Credit Risk in the Banking Book. Allen & Overy Client Briefing Paper 4. London, 2014, January. URL: <http://www.allenoverly.com/SiteCollectionDocuments/Capital%20Requirements%20Directive%20IV%20Framework/IRB%20approach>.

5. *Shatalova E.P., Shatalov A.N.* Creditworthiness and credit risk in the banking risk management // Finances and Credit. 2010. № 17. p. 46–53.

6. *Zabolotskaya V.V.* The methodology of small business creditworthiness by applying the theory of fuzzy sets // Economy and Entrepreneurship. 2015. № 8–1 (61–1). p. 1042–1051.

UDC 338.24

THREAT OF ECONOMIC SECURITY IN THE COMPANIES OF TELECOMMUNICATIONS INDUSTRY IN RUSSIA

*M.E. LISTOPAD, Doctor in Economics, Professor of Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: mlistopad@inbox.ru*

*M.V. MAHOV, 1st post-graduate student program «Economics and Management of National Economy», Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: maksim-mahov@mail.ru*

Abstract

The article describes the main types of meaningful economic security threats of telecommunications companies in Russia, as well as identified the most significant threats to the modern stage and determined their classification.

Keywords: *telecommunications company, threat of economic security, advanced technology.*

References

1. *Gaponenko V.F., Bospalko A.L., Vlaskov A.S.* Economic security companies. Approaches and principles. M.: Publishing house "Os-89", 2007. p.12.

1. *Grinin L.E.* Kondratieff wave theory of technological orders and industrial revolutions. Kondratieff wave. Issues and Perspectives /

Ed. Ed. A. Akayev, R.S. Greenberg, L. Grinin, A.V. Korotaev, S.Y. Malkov. – Volgograd: Master, 2012. p. 222–262.

2. *Korolev M.* Classification of threats and firm protection areas // *Keeper*. - 2008. - №7. p. 21–24.

3. *Lomovtseva A.V., Trofimov T.V.* Innovation activity and the formation of economic security of enterprise // *The economic security of Russia: problems and prospects: materials of the International scientific-practical conference.* Nizhny Novgorod State Technical University. R.E. Alekseeva. N. Novgorod, 2013. 480 p.

4. *Mac-Mac V.P.* Enterprise Security. M.: "School protection «Bayard»", 2003. 208 p.

5. *Matveev N.V.* Economic security. diss.cand. econ. sciences. M., 1999.

6. *Oleynikov E.A.* Economic and national security. M.: Exam, 2005. 766 p.

7. *Solovyov A.I.* Economic security business entity // *Confident*. - 2002. - №3. - p.46–50.

8. *The economic security of Russia.* / General course ed. by V.K. Senchagov. 2005.

UDC 338.984

COMPARING OF THE MID-TERM FORECASTING METHODS OF CROP YIELDS

*M.S. TELYUK, assistant, department of theory and socio-economic statistics, Plehanov Russian University of Economics.
e-mail: myfranker@gmail.com*

Abstract

Author compares two the most common crop yield indicators modeling methods: autoregressive moving average model and multiple linear regression. These two methods were compared with each other on the basis of the quality of mid-term forecast of crop yield.

Keywords: *crop yield, autoregressive models, multiple regression, modelling, moving average.*

Reference

1. *Afanasyev V.N., Markova A.I.* Agricultural statistics: Textbook. allowance. M.: Finance and Statistics, 2003. 272 p.

2. *Ivanov P.V., Tkachenko I.* Economic-mathematical modeling in agriculture. Rostov n/a: Phoenix, 2013. 254 p.
3. *Semin E.* Improving forecasting methods yield crops: abstract of thesis of the candidate in Economic Sciences, Voronezh: State Agrarian University named by Emperor Peter I.
4. *Kantorowicz G.G.* Lectures on «Time Series Analysis» // the HSE Economic Journal, № 1-4, 2002, №1.
5. *Burnham K.P., Anderson D.R.* Multimodel inference: understanding AIC and BIC in Model Selection // Sociological Methods & Research, Vol. 33, 2004. p. 261–304.
6. *Petrova I.F., Sveshnikov I.V., Small N.I.* Forecasting the development and deployment of grain production in the country // Economics of Agriculture of Russia. 2015. № 5. p. 68–73.
7. *Tikhonov V.E., Neverov A.A.* Long-term forecasting of productivity of field crops on the planet-based solar-terrestrial links in the Urals steppe // Bulletin of the Orenburg Scientific Center of UB RAS. 2014. № 4. p. 1–14.
8. *Nizomov S.S.* Application of statistical modeling in predicting the yield of grain crops // Herald BSAU. 2014. № 2. p. 132–135.
9. *Nizomov S.S.* Application of correlation and regression and cluster analysis in predicting the yield of grain crops // Humanities and social sciences, 2014. №2. p. 768–772.
10. *Simonenko E.I.* Methodology for the mid-term and long-term forecasting yield and gross harvest of grain crops // Actual problems of the humanities and natural sciences, 2014. № 9. p. 182–184.
11. *Gorbachev I.V., Panova T., Panov M.V.* The prediction of the yield of grain and leguminous crops in the farms of the Central Federal District of the Russian Federation till 2020 // Herald of Bryansk State Agricultural Academy, 2014. №2. p. 43–46.
12. *Tkachenko, I.V., Tkachenko N.I.* Economic and stochastic modeling as a tool of systematic approach to management of agricultural enterprises // Herald of Volzhsky University named after V.N. Tatischev. 2014. №2 (31). p. 109–116.

UDC 330.34

ECONOMICS OF REGIONAL SCIENCE AND ITS ROLE IN THE INNOVATION DEVELOPMENT

L.A. VORONINA, Dr. of Economics, Professor of the Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: labvectorplus@gmail.com

I.D. ZOLOTAREVA, Ph.D. in History, Professor, Head of Ph.D. study Department, Southern Institute of Management
e-mail: zolotarid@mail.ru

Abstract

In this article is examined the role of the scientific activity in the region, based on the available capacity, its innovative development. At the same time, on the basis of the study are determined the trends of interaction of the scientific sphere to the regional market environment, from the point of view of the effectiveness requirements improving the quality of scientific research, the development of scientific schools and increasing the benefits from the commercialization of scientific knowledge by the means of integrating the partnership of research organizations, universities and research teams with subjects of innovation market.

Keywords: *Economics of science, region, integration of partnerships, scientific activities,*

commercialization of research results, innovation priorities.

References

1. *Kleiner G.B* Enterprise strategy. Moscow, Delo. 2008.
2. *Makarov V.L.* Knowledge Economy: Lessons for Russia // Economic science of modern Russia. Express edition. 2003. № 1.
3. *Mintzberg H., Quinn J. B., Ghoshal S.* Strategic process, SPb.: Peter, 2011.
4. *Ratner S.V.* Methodological problems of development of competitive research and innovation networks: organizational-economic and tool maintenance // Rostov-on-Don, 2009.
5. Nauka in the Krasnodar region. Statistical Yearbook. Krasnodar, Krasnodarstat. 2015.
6. Knowledge Economy / Ed. V.P. Kolesov. M.: INFRA-M., 2008.

UDC 338. 242

CURRENT PROBLEMS OF PRIVATIZATION FEDERAL STATE UNITARY ENTERPRISES IN RUSSIA

*N.V. SOPINA, Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of General Economic Theory and History of Economic Thought, Saint - Petersburg State University of Economics
e-mail: nsopina@mail.ru*

*E.A. BORKOV, Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of General Economic Theory and History of Economic Thought, St. Petersburg State University of Economics
e-mail: e.borkova@mail.ru*

*L.V. VATLINA, Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Management, Siberian University of Consumer Cooperation
e-mail: vatlina01@mail.ru*

Abstract

The article deals with epy planned and actual figures of privatization of unitary enterprises, because there are many problems in this sphere. The authors indicated by the objectives pursued by the State, engaged in privatization is not the most attractive of its assets, most of which constitute the Federal State Unitary Enterprise. The paper identified the causes that explaining the slow pace of privatization of such enterprises. One of these reasons is a low interest of leaders of unitary enterprises and civil servants in the transfer of property into private sphere.

Keywords: *privatization, private property, state property, the state, public companies, private companies, the income from the privatization process.*

References

1. The report of the implementation of the privatization plan for 2014-2016 for 2015 URL: <http://rosim.ru/activities/sales/kgaeap/281089>.
2. The official site of the Russian Ministry of Economic Development. URL: <http://economy.gov.ru/minec/press/news/20151223>.

3. The official website of the Accounts Chamber of the Russian Federation URL: http://www.ach.gov.ru/press_center/news.

4. The official website of the RF Federal Property Management Agency URL: <http://rosim.ru/about/reports/performance>.

5. The resolution of the Government by 9 September, 1999 № 1024 «Concept of state property management and privatization in the Russian Federation» URL: <http://base.garant.ru>.

6. The revenues to the federal budget from privatization in 2010–2014. They accounted for only 21% of the original plan URL: http://www.ach.gov.ru/press_center/news/21066.

7. Property rights, privatization and nationalization in Russia / under total. Ed. V.L. Tambovtseva. M.: Fund «Literary Mission»; New Literary Review, 2009, p. 259–277.

8. The Government has increased the budget deficit in 2016 URL: <http://www.vedomosti.ru/economics>.

9. *Radygin A., Malginov G., Simachev Yu,* and other. Reformation-governmental unitary enterprises in the Russian economy: Sectoral and regional aspects. M.: IET, 2004. p.

10. *Sopina N.V.*, The impact of the ownership structure in the performance of the Russian corporations: thesis for Ph.D. degree, Saint-Petersburg State University, 2011 URL: <http://economy-lib.com>.

MECHANISM OF CONSEQUENCES OF ECONOMIC ACTIVITIES IN THE BIO-SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

*M.A. MURAVIEVA, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Customs and Marketing,
Bryansk State University academician I.G. Petrovsky
e-mail: mary.zhm@yandex.ru*

Abstract

The article is devoted to the regulation process of relations connected with nature conservation, improvement of ecological situation. The authors describe the side results of management mechanism of economic activities that affect not only its direct participants, but also third parties in the bio-socio-economic system.

Keywords: *bio-socio-economic system, management, environment, claims, natural resources.*

References

1. *Boyarinov A.Y.* Improving scientific and methodical bases of formation of the economic costs of environmental compensation mechanism for production // Herald of USTU – UPI. 2010. № 5.

2. *Burmatova O.P.* Trends of transformation of environmental management mechanism // Region: Economics and Sociology. 2010. №1.

3. *Gorbov N.M, Muravieva M.A., Nazarova O.G., Silaeva V.V.* Environmental management as a path to sustainable development // Economy and business. 2015. №2 (55).

4. *Sokolova E.V.* State regulation of environmental economics // Management of economic systems: Electronic scientific journal. 2010. № 2 (22).

5. *Muravieva M.A.* Bio-socio-economic system as an object of management of innovative processes // Herald Bryansk State University. A series of economy. Bryansk, RIO BSU. 2015. № 3. p.

6. *Safronov A.E.* The mechanisms of state control greening of economic activities of industrial enterprises in the region // Bulletin of the Far Eastern State Technical University. 2010. № 4 (47).

THE HERITAGE OF VENETIAN MERCHANTS: ABOUT THE ESSENCE OF DOUBLE-ENTRY IN ACCOUNTING

*A.V. KUZNETSOV, Ph.D. in Economics, Lecturer of Accounting, Audit and
Automated Data Processing Department, Kuban State University
e-mail: alexkuznetsov86@mail.ru*

Abstract

The purpose of article is to challenge the opinion on “incomprehensibility” of double-entry accounting existing in the scientific environment. On the basis of the tractate “On the Accounts and Records” the first description of book-keeping procedure is considered. The explanation of personification and other aspects difficult for perception is presented. The special

attention is paid to medieval terminology and its interrelation with a modern conceptual framework of Accounting. As a result of research the alternative hypothesis of the origin of double entry is proposed.

Keywords: *history of accounting, accounting terminology, double entry, capital, Luca Pacioli, the tractate «On the Accounts and Records», the personification of accounts.*

References

1. *Bauer O.O.* The memoirs of History of Accounting and sacred monuments of antiquity. M.: Partnership "Pechatnya S.P. Yakovleva", 1911. 340 p.
2. *Veitsman R.Ya.* Course of Accounting. Double-entry book-keeping in its application to different types of enterprises. Odessa: Publishing House "Poryadok", 1909. 364 p.
3. Eternal truth to eternal Latin. De verbo in verbum. Latin sayings / comp. by S.B. Barsov. M.: Publishing House "Tsentrpoligraf", 2000. 448 p.
4. *Zorko G.F., Misel B.N., Skvortsova N.A.* Large Italian-Russian Dictionary, 6th ed., stereotyped. M.: The Russian language, 2002. 1018 p.
5. The concept of Accounting in a market economy in Russia (approved by the Methodological Council for Accounting at the Finance Ministry, the Presidential Council of the IPA of Russian Federation dated from 29.12.1997).
6. *Kuznetsov A.V.* Italian double entry book-keeping: the Pacioli Code // Herald of Adygean State University. Part 5: Economy. 2014. № 3 (150). p. 58–71.
7. *Kuznetsov A.V.* Pacioli-Degrantz's rule as a tool of the crisis accounting overcoming // Herald of Adygean State University. Part 5: Economy. 2014. № 3 (165). p. 73–86.
8. *Kuter M.I., Gurskaya M.M.* The task of historians is to establish the historical truth // International accounting. 2014. №4. p. 50–66.
9. *Kuter M.I., Gurskaya M.M., Aleynikov D.N.* The first synthetic balances are the ideology of book balance veiling (to be continued) // International accounting. 2012. №58. p. 56–64.
10. *Kuter M.I., Gurskaya M.M., Sidiropulo O.A.* The Genoese Commune Massari's Ledger of 1340: New research results (to be continued) // International accounting. 2012. № 36. p. 54–64.
11. *Kuter M.I., Tkhagapso R.A.* Accounting in terms of insolvency: textbook. Krasnodar: Publishing House "KubanStateUniversity", 2005. 204 p.
12. *Lounsky N.S.* Short textbook of commerce accounting, 3d ed., M.: Printing House by G. Lissner and D. Sobko, 1913. 316 p.
13. *Medvedev M. Yu.* Theory of accounting and double entry. M.: Magister, 2010. 176 p.
14. *Mueller V.K.* Full English-Russian Russian-English dictionary. 300 000 words and expressions. M.: Eksmo, 2013. 1328 p.
15. *Pacioli L.* Treatise on accounts and records / translation and notes by E.G. Waldenberg. St. Petersburg: Commerc. skoropechatnyapreem. E. Tile, 1893. 152 pp.
16. *Pacioli L.* Treatise on accounts and records / ed. by Ya.V. Sokolov. M.: Finances and Statistics, 2001. 368 p.
17. *Pacioli L.* Tractates on Accounts and Records [Electronic resource]: the scientific electronic edition / translation and revision by prof. M.I. Kuter. Maikop: EIIT, 2015. URL: <http://www.dx.doi.org/10.18411/2015-12-004>.
18. *Petruchenko O.A.* Latin-Russian Dictionary. 9th ed., corrected. M.: Partnership "V.V. Dumnov and Salaev brothers", 1914. 810 p.
19. *Sokolov Ya.V.* Accounting as the sum of the facts of economic life: tutorial. M.: Magister; INFRA-M, 2010. 224 p.
20. *Sokolov Ya.V.* Accounting: from the origins to our days: textbook. M.: Audit, UNITY, 1996. 638 p.
21. *Sokolov Ya.V.* Doctoral research in accounting and audit: assessment of the status // Accounting. 2008. № 22. p. 5–10.
22. *Sokolov Ya.V., Sokolov V.Ya.* History of Accounting: a textbook. 3rd ed., rev. and add. Moscow: Magister, 2009. 287 p.
23. *Hendriksen E.S., Van Breda M.F.* Theory of accounting: translated from English / under the editorship of prof. Ya.V. Sokolov. M.: Finance and statistics, 2000. 576 p.
24. *Tsygankov K.Yu.* Why and when double-entry bookkeeping was invented // Siberian Academy of Finance and Banking. 2012. № 6 (95). p. 150–157.
25. *Manzoni D.* Libro mercantile, ordinato col svogiornale&alfabeto, per tenercontidoppi al modo di Venetia, et potraseruir in ogn'altroluogo, agivntovialcvnecosenecessarie, et vtily, a maggiorintelligenza di ciascuno. Venetia: Venetia: Per Comin da Trino di Monferrato, 1564. 220 p.

CONTEMPORARY PROBLEMS OF BANK RISK MANAGEMENT IN THE CREDIT ORGANIZATIONS AND THEIR SOLUTIONS

*M.V. PLESHAKOVA, Ph.D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor, Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: pmv23@list.ru*

*A.N. MELNIKOVA, student of the Faculty of Economics and Mathematics, Volzhsky Humanitarian Institute (branch) of Volgograd State University
e-mail: alina.press@mail.ru*

Abstract

The article is devoted to the problem analysis of the effective bank risk management in the recession of the Russian economy. Disadvantages of risk management systems have become one of the key reasons for sanitation the banking system by the Central Bank. To prevent credit risks and minimize financial losses, banks it is advisable to use the experience of the leading financial institutions in this area.

Keywords: banks, banking risks, credit risks, risk management, credit portfolio, past due accounts.

References

1. Annual report of VTB Group for the year 2014. URL: http://www.vtb.ru/upload/iblock/a46/Annual_report_2014.pdf.
2. The role of credit and modernization of banks in lending: monograph / ed. O.I. Lavrushina. M.: KNORUS, 2012. 272 p.
3. Starkova N.O., Voronova E.S. Current status and development trends of Russian financial market // Scientific Review. 2015. № 24. p. 301–308.
4. URL: <http://www.vtb24.ru/about/info/events/Pages/default.aspx>.

THE EVALUATION OF FUNDAMENTAL COSTS OF BUSINESS IN THE SYSTEM OF FINANCIAL MANAGEMENT: METHODOLOGICAL APPROACHES AND PRACTICAL RECOMMENDATIONS

*E.S. PUCHKINA, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Department of the Economic analysis, Statistics and Finance, Kuban State University
e-mail: patikekaterina@rambler.ru*

*N.S. TOLSTOV, Master degree student at the Department of the Economic analysis, Statistics and Finance, Kuban State University
e-mail: ntolstov@yahoo.com*

Abstract

Traded on an organized market, securities of companies are separated from basic advanced value, which leads to the inadequate assessment of their prices. The paper analyzes of cost shares of major oil companies and public estimation its assets. Conclusion is made that the use of the fundamental value of the system of financial management allows to neutralize the impact of natural factors on the current market value of the company, thus increasing the value of business evaluation.

Keywords: business evaluation, fundamental value, market value, underestimation of actions by the market, imperfection of a market mechanism.

References

1. Butko D.S., Mamii E.A. Cash flows and profit in system of financial characteristics of firm's activity // Scientific researches: from the theory to practice. 2015. № 3(4). p. 284–286.
2. Kozyr N.S. Restructuring of business and assessment of its cost // Science and economy. 2010. № 2. p. 95–99.

3. *Krylov S.I.* Forecasting of the balance sheet of the commercial organization by a percent method from sales // *Financial messenger: finance, taxes, insurance, accounting.* 2010. № 4. p. 42–46.

4. *Nalyushnyaya Yu.V., Ryndina I.V.* Problems of implementation of transactions of merges and absorption in financial sector // *Scientific papers Sworld.* 2013, T. 38, № 4. p. 15–17.

5. *Peniugalova A.V., Aipov A.N.* Russian market of collective investment in the conditions of slowing down of the national economy // *Financial analytics: science and experience.* 2014. № 24. p. 18–22.

6. Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation of 28.08.2014 N 84H «About the statement of the Order of determination of cost of net assets» (It is registered in the Ministry of Justice of the Russian Federation 14.10.2014 №34299)//Informationssystem“ConsultantPlus”.

7. Order of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation of May 20, 2015 N 297 «About the approval of the Federal standard of an assessment «The general concepts of an assessment, approaches and

requirements to carrying out an assessment // Information system “ConsultantPlus”.

8. *Ronova G.N., Korolev P.Y., Osorgin A.N., etc.* Valuation of companies: educational and methodical complex. M., 2008. 157 p.

9. Federal standard of an assessment № 1 «General concepts of an assessment, approaches to an assessment and requirements to carrying out an assessment (FSO № 1)». Approved as the order of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation of July 20, 2007. № 256.

10. *Kharitonov S.V., Ulitina E.V., Dik V.V.* Application of analytic hierarchy process at coordination of results of an assessment // *Journal of Applied Informatics.* 2012. № 6 (42). p. 108–113.

11. *Shevchenko I.V., Tsogt N.* Business estimation and algorithm of investment attractiveness of enterprise // *Economics of stable development.* 2013. № 4(16). p. 205–210.

12. *Thomas L. Saaty.* Decision making with the analytic hierarchy process // *Int. J. Services Sciences.* 2008. Vol. 1. No. 1. p. 83–98.

UDK 65.015

THE METHODOLOGY DEVELOPMENT OF SOFTWARE SELECTION PROCESS ON THE BASIS OF THE PROJECT ANALYSIS

*J.D. DARMILOVA, Doctor in Economics, Professor, Professor of Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: darmil@mail.ru*

*D. Yu. SALNIKOV, the 1st postgraduate student, Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: d.salnikov23@gmail.com*

Abstract

In the article presented the algorithm of methodology selection process, requiring to the a specific project. The research has been prepared on the basis of a comprehensive analysis of a number of projects for software development, implemented in accordance with the traditional methodologies.

Keywords: *methodology, algorithm, project management, iterative model, cascade model, flexible methodology.*

References

1. *Martin R.S., Newkirk D.V., Koss R.S.* Agile Software Development. Principles, Patterns and Practices. M.: Williams, 2011, 576 p.

2. *Wolfson B.* Agile software development. SPb., 2014.

3. *Kim D., BerK., Spufford D.* The Phoenix Project: A Novel about It, Devops, and Helping Your Business Win. M., 2015.

4. *Rasmusson D.* The Agile Samurai: How Agile Masters Deliver Great Software (Pragmatic Programmers). SPb.:Piter, 2012, 272 p.

5. *Auer K., Miller R.* Planning Extreme Programming. SPb.: Piter, 2004, 368 p.

6. *Kon M.* Succeeding with Agile: Software Development Using Scrum. M., 2011.

7. *Ries E.* The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. M., 2015.

8. *Sutherland J.* Scrum: The Art of Doing Twice the Work in Half the Time. M., 2015.

METHOD OF MULTI-CRITERIA SELECTION OF AN EFFECTIVE STRATEGY FOR NUCLEAR INDUSTRY ENTERPRISE ON THE BASIS OF SWOT-ANALYSIS

S.M. BRYKALOV, Ph.D. in Economics, Chief of the Strategic Development Department, JSC «Afrikantov OKB MECHANICAL ENGINEERING» (JSC «OKBM Afrikantov»).
e-mail: sm-brykalov@okbm.nnov.ru

F.F. YURLOV, Doctor of Engineering, Professor, Professor of Economics, Management and Finance Department, Nizhny Novgorod State Technical University n.a. R.E. Alekseev.
e-mail: euf@nntu.nnov.ru

Abstract

The study of internal and external environment is a key objective in the selection and development of the strategy of development of enterprises of the nuclear industry. SWOT-analysis method can be used to achieve this objective. In the article is presented the essence of the method of multi-criteria selection of effective strategies of the nuclear industry enterprises by using SWOT-analysis, and given the practical aspects of its application in relation to the industrial enterprise of the State Corporation «Rosatom».

Keywords: multi-criteria selection, strategic analysis, strategy planning, strategy, SWOT-analysis, management

References

1. *Brykalov S.M., Yurlov F.F.* Strategic management for the atomic sector enterprise in terms of multilevel approach. M., 2015.
2. *Brykalov S.M.* The basic approaches to internal and external medium analysis in time of development strategy actualization for atomic industry enterprises // Economics and actual management: theory and practice. 2014. p. 53–58.
3. *Brykalov S.M.* Strategic planning and management for atomic industry enterprises: questions of theory and methodology // In the world of scientific discovery. Social and liberal arts. 2015. № 1.2 (61). p. 1171–1177.
4. *Kuznetsova M.V., Brykalov S.M.* Realization mechanism of development strategy // The future of technological science: collected materials of the XIV International youth scientific and technical conference. N. Novgorod. 2015. p. 442.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSING OF SOCIAL SUSTAINABILITY OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

V.I. MILETA, Ph.D. of Economic Sciences, Associate Professor of World Economics and Management Department, Kuban State University
e-mail: v.i.mileta@gmail.com

A.V. SHAROV, master student of World Economics and Management Department, Kuban State University
e-mail: alekshar@mail.ru

Abstract

Authors of this article focused on problem of assessing of social sustainability as one of the parameters of secure and stable development of the enterprise. The relevance of research of methodological approaches to the assessment of business activity was substantiated in terms of the use of human resources. The methodical

estimation tool of social sustainability of small and medium-sized businesses was proposed.

Keywords: social sustainability, entrepreneurship, methodology, approach, expert evaluation

References

1. *Gorshkov M.K., Sheregi F.E.* Applied Sociology: Textbook for high schools. M., 2003.
2. *Kokin A.S., Yakovlev G.N.* Sustainability Indicators organization // Journal of the Nizhny Novgorod University of N.I. Lobachevsky. 2010, №3 (1). p. 256–261.
3. World of Knowledge – the financial stability of the enterprise. URL: <http://mirznanii.com>.
4. Definitions of stability of the economic system. URL: <http://www.moluch.ru>.
5. Management of social stability of the enterprise on the basis of industrial democracy: Theory and Practice. URL: <http://www.disserscat.com>.

UDC 339.138

PRINCIPLES OF MARKETING COMMUNICATIONS IN SOCIAL MEDIA WITH ACCORDANCE OF MOTIVATIONAL FACTORS OF CONSUMER BEHAVIOUR

*V.O. POKUL, Lecturer of World Economics and Management Department,
Kuban State University
e-mail: pokulv@mail.ru*

Abstract

The article is devoted to the social media and analysis of specifications and advantages and its role in the company's communicative policy. Author suggested four principles of marketing communications with accordance of the motivation of consumer behavior: CGP, trend-watching, gamification and prestige.

Keywords: *marketing communications, social media, social media marketing, consumer behavior.*

References

1. *Voronina L.A., Pokul V.O.* Developing the marketing tools in social media on the basis of consumer's behavior specification study // Marketing in Russia and abroad. 2014. №6.
2. *Zikerman G.* Gamification in business: how to break through the noise and to capture the attention of the employees and clients. M: Mann, Ivanov and Ferber, 2014.
3. *Lochan S.A., Fedunin D.V.* Staged of social media promotion strategy// Russia's transport case.2012. №4. p. 29–32.
4. *Nevostruev P.Y., Kaptuxin R.V.* The approaches for content's originality determining in the context of content marketing // Business. Education. Law. Volgograd's business institute bulletin. 2014. № 3 (28). p. 65–69.
5. *Pokul V.O.* Social media as an object of marketing research: determining the problem// Economics and social sciences. 2013. №9 (260).
6. *Slugina Y.N.* Marketing communications in social networks: problems and perspectives// Financial university bulletin. 2015. № 2, p. 130–134.
7. *Xalilov D.* Social media marketing. M: Mann, Ivanov and Ferber, 2013. 240 p.
8. *Damian R.* Calvin Jones Understanding Digital Marketing: Marketing Strategies for Engaging the Digital Generation. Kogan Page, 2012.
9. *Kumar, P., Hsiao, M., Chiu, B.* Generations of Consumers and the consumer Gegenerated // Journal of integrated marketing communications, 2009.
10. *Stelzner M.* 2015 Social media marketing industry // URL: <http://www.socialMediaExaminer.com>.

INTELLECTUAL PROPERTY IN THE STRUCTURE HUMAN CAPITAL COMPANIES AS A SOURCE OF INNOVATION

*D. OSHCHEPKOVA, postgraduate student of the Department of Economics, Siberian State Aerospace University
e-mail: daria_343@mail.ru*

Abstract

In the transition to the knowledge economy innovation is becoming the key competitive factor for enterprises that contributes to the need for creative productivity of workers. The article is devoted to the analysis of the existing definitions of human capital, formulated his own definition of human capital and intellectual property, as well as the revealed the causal link between the management of intellectual property and innovation generation.

Keywords: *intellectual property; human capital; human potential; innovation management; knowledge economy.*

References

1. *Makarov V.* The contours of the knowledge economy // *The economist.* 2003. № 3. p. 3–15.
2. *Odegov Yu.G., Rudenko G.G.* Labour Economics. M.: Yurayt Publ., 2014. p. 6–9.
3. *Glaz'ev S. Yu.* Problems of realization of the intellectual potential of society in the transition to an innovative path of development. URL: <http://www.imepi-eurasia.ru/baner/Glaziev.doc>.
4. *Marks K.* Capital. URL: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/kapital1-01.html#c1.2>.
5. *Ozhegov S.I.* Dictionary of Russian language. M.: Oniks Publ., 2008. 534 p.
6. *Aleksashkina L.N.* General history. XX - the beginning of the XXI century. M.: Mnemozina Publ., 2012. 290 p.
7. *Pokidchenko M.G., Chaplygina I.G.* History of Economic Thought. M.: Infra-M Publ., 2008.
8. *Ustinova K.A.* Human capital as a factor of innovation development of the region: theoretical aspects // *Problems of Modern Economics.* 2012. № 3. p. 254–257.
9. *Fabio Manca* Appropriate IPRs, Human Capital Composition and Economic Growth. URL: <http://extranet.isnie.org/uploads/isnie2009/manca.pdf>.
10. Part Four of the Civil Code of the Russian Federation dated December 18, 2006 №230-FZ. URL: http://base.garant.ru/10164072/70/#block_40000 (reference date: 10.04.2016).
11. *Sukhanov E.A.* Russian civil law. A common part. Property Law. Inheritance Law. Intellectual property rights. Moral rights. M.: Statut Publ. 2011. 870 p.
12. *Bulatov A.S.* The Economy. M.: Yurist Publ., 2002. 454 p.
13. *Skobarev A. A., Lyachin V.I.* Duality and intellectual property conflicts in the developed market economies // *Young scientist.* 2012. № 2. p. 139–144.
14. *Darizhapov B.D.* Review of the foreign management models // *IGEA News.* 2002. № 1. p. 91–96.
15. *Pfeffer Dzh.* The formula for business success: in first place people. M.: Vil'yams Publ., 2006. 230 p.
16. *Reva V.E.* Communication management. Penza: PGU Publ. 2003. 107 p.

UDC 338.2

THE APPLICATIONS OF INNOVATION MANAGEMENT TOOLS IN THE PROCESS OF REGIONAL DEVELOPMENT IN THE MODERN RUSSIAN ECONOMY

*I.E. FATTAKHOV, graduate student of Department of Economy and organizations of production, Kazan State Power Engineering University
e-mail: ilnar.fattakhov@gmail.com*

Abstract

In the article is substantiated the necessity of the use of innovative management tools in shaping the development of the Russian regions of the control system. The author defined the role of innovations in the translational macroeconomic dynamics, as well as determined the key problems of formation and realization of innovation development strategy for regional structures. In this article the particular attention is paid to the formation of growth points in the regional economic space with the use of cluster initiatives.

Keywords: *regional development, innovation, regional economy, the innovation cycle, regional points of growth, innovation management tools*

References

1. *Bareev T.F.* Improvement of the organizational mechanism of management of development of potential of regional innovative clusters: thesis for scientific degree of candidate of economic sciences in specialty 08.00.05 – Economics and Management of National Economy (Regional Economics). Kazan, 2015.
2. *Bochkova E.V.* A cluster as institutional structure in system of territorial division of labor. The abstract of the thesis for degree of Candidate of Economic Sciences in the specialty 08.00.01 – Economic theory. – Krasnodar, 2012. – p.18.
3. *Kolchinskaya E.E.* A technique of identification of the directions of increase of efficiency of inter-industry regional interactions (on the example of the Belgorod region) (chapter of the monograph) / Competitiveness of the Russian regions in the conditions of globalization of economy: monograph / scientific ed. by Dr. in Economics, S.N. Rastvortseva M.: Ekon-inform, 2013. p. 192.
4. *Festive A.N.* Creation of innovative economy for the future // the Russian magazine of management. 2013. No. 2. Vol. 11. p.127.
5. The order of the Government of the Russian Federation dated from 11.17.2008 N 1662-p «About the Concept of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020» (together with «The concept of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020»)[An electronic resource]//Union of Right Forces ConsultantPlus: Legislation: The professional version. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134.
6. *Rudi V., Fursov K.* The role of statistics in the discussions on scientific and technical and innovation development // Questions of economy. 2011. № 1.p. 138.
7. Federal Law dated from the 23d August 1996 № 127-FZ «On Science and State Scientific and Technical Policy» (as amended on April 20, 2015 № 100-FZ) [Electronic resource] // Reference and consultation system «Consultant: Legislation»: Version Prof. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11507.

ON IMPROVEMENT OF THE STRATEGIC MANAGEMENT TECHNIQUES IN THE TURKMEN ENTREPRENEURSHIP

*Y. HABYYEV, postgraduate student of Department of the World Economy and Management, Kuban State University
e-mail: yakup.habyev@gmail.com*

Abstract

The importance of the strategic planning in the company's effective activity is determined by the stage of the company development. The strategic planning is playing modest role during company formation; when the company is growing, the strategic planning is paying relatively important role; when the company is mature, the strategic planning is crucially important. The presenting model of strategic plan is reflected the business-strategies used by the national companies which are functioning under the conditions of macroeconomic stability and absence of external competition.

Keywords: *strategic planning, small and medium enterprises, entrepreneurship, sampling, respondents, business-plan, forecast, growth and development*

References

1. *Habyev Y., Habyeva A.* Formation, trends and particularities of Turkmenistan' economy // *Economics: Theory and Practice.* 2015. №4.
2. *Mintzberg, H., Ahlstrand B., Lampel J.* 1998. *Strategy Safari: A Guided Tour Through the Wilds of Strategic Management.* Hemel Hemstead Europe: Prentice Hall.
3. *Mintzberg, H. and J. A. Waters.* 1994. *Of Strategies, Deliberate and Emergent // Readings in Strategic Management.* Edited by D. Asch and C. Bowman. The MacMillan Press, London, 4–19.
4. *Birley S.* 1994. *Corporate Strategy and the Small Firm.* In: *Readings in Strategic Management // ed. by D. Asch and C. Bowman.* The MacMillan Press, London, p. 78–82.

FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND DEVELOPMENT OF EXTERNAL TRADE OF TURKMENISTAN

*A. HABYYEVA, postgraduate student of Department of the World Economy and Management, Kuban State University
e-mail: aysoltan.habyeva@gmail.com*

Abstract

In 1992–2013 the amount of foreign direct investment into Turkmen economy in absolute and relative terms has been increased in 30–40 times respectively. The growth of investment and creation of new routes for sale of the natural gas has been resulted in the increase of export in 10 times. But the low level on external trade's intensity and extensity and its weak diversification have increased the country's export risk and stability of its trade balance and balance of payment.

Keywords: *foreign direct investment, growth, absolute and relative dynamics, The World Bank, UNCTAD, export, import, conditions of trade, diversification*

References

1. *Kamenev S.* The Economy of Turkmenistan at the current stage // *Central Asia and Caucasus.* № 3. p. 197
2. EBRD, 2000 Country Investment Profile, Turkmenistan, Business Forum Riga 20-22 may

2000, held on the occasion of the EBRD Annual Meeting, p.18.

3. fDi Intelligence. 2013. The fDi Report 2013: Global Greenfield Investment Trends. The Financial Times Ltd.

4. *Helpman E., M. Melitz, and Y. Rubinstein.* 2008. Estimating Trade Flows: Trading Partners

and Trading Volumes. Quarterly Journal of Economics 123(2): 441–487.

5. List of products exported by Turkmenistan, available at URL: http://www.trademap.org/tradestat/Product_SelCountry_TS.aspx.

UDC 330.101

PHENOMENON OF MARKET ECONOMY: POINTS OF CONTIGUITY AND DIALECTICAL ASPECTS

*V.A. SIDOROV, Doctor of Economic Sciences,
Professor, Head of Theoretical Economy
Department, Kuban state university
e-mail: sidksu@mail.ru*

*Y. S. YADGAROV, Doctor of Economic Sciences,
Professor of Economic history and history
of economic sciences Department, Financial
University at Government of Russian Federation
e-mail: yakovyadgarov@mail.ru*

Abstract

The article presents a multiplicity of judgments of modern scholars of the phenomenon of the market economy and the choice its acceptance criteria. Authors of the article showed the multi-aspect side of market economy mechanism for setting goals and building development. They put the question to the understanding of the

phenomenon of the market economy, as well as obtained debatable components in evaluating the performance of the market as the dominant means of production.

Keywords: *market, market economy; market mechanism; social priorities; market dialectics; crisis; commodity exchange; priorities of development; economic education*

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ

в журнале «Экономика: теория и практика»

Уважаемые авторы!

В журнале публикуются научные статьи по актуальным проблемам мировой и российской экономики, экономической теории, финансов, менеджмента, маркетинга, логистики и предпринимательства. К изданию принимаются только ранее неопубликованные статьи на русском языке.

Журнал выходит 4 раза в год.

Сроки приема статей:

в №1 – до 15 февраля;

в №2 – до 15 мая;

в №3 – до 15 сентября;

в №4 – до 1 декабря.

Публикации платные. Плата за издательско-редакционные услуги – 500 руб. за страницу формата А4, оформленную по требованиям редакции, при положительной рецензии. Оплата производится через Сбербанк РФ по договору, высылаемому автору при включении статьи в очередной номер. **Плата за публикацию не взимается с аспирантов очной формы обучения (бюджет).**

Статьи, публикуемые в журнале «Экономика: теория и практика», проходят обязательное рецензирование (подробнее в «Положении о рецензировании»), тестируются на оригинальность текста программой «Антиплагиат». Рекомендуемый уровень – не менее 90%.

Максимальный объем статьи – 40 тыс. знаков, включая пробелы (1 п.л.), минимальный – 0,5 п.л. (10 стр. А 4).

Представленные статьи должны включать: индекс УДК, название статьи, сведения об авторах, аннотацию, ключевые слова, основной текст публикуемого материала, библиографический список (приложение 1). Название статьи – не более 10 слов. Сведения об авторах: ученая степень, ученое звание, должность, адрес электронной почты.

Аннотацию помещают перед текстом рукописи после заглавия и сведений об авторе(ах). Объем аннотации не более 500 печатных знаков, включая пробелы. Ключевые слова (5–7) помещают отдельной строкой после аннотации. Ключевые слова приводятся в именительном падеже.

Библиографический список (в алфавитном порядке) помещается после текста статьи и должен соответствовать ГОСТ Р 7.0.5–2008 (приложение 3). Ссылки на источники оформляются по тексту в квадратных скобках (например, [4, С. 78]). Постраничные ссылки на источники не допускаются.

Название статьи, сведения об авторах, аннотация, ключевые слова и список литературы на английском языке представляются в конце статьи.

Статьи должны быть подготовлены в текстовом редакторе Word в формате А4. Параметры страниц: все поля – 2,0 см; ориентация – книжная; шрифт – Times New Roman, выравнивание – по ширине; кегль – 14; межстрочный интервал – 1,5; абзацный отступ – 1,2 см. Автоматический перенос, зона переноса – 1 см., максимальное число переносов подряд – 3. Рисунки, таблицы и формулы набираются в редакторе Word. Рисунки и графики группируются, представляются только в черно-белом варианте.

Анкета автора и сопроводительное письмо оформляются в соответствии с приложением 2.

Статьи направлять в электронном виде: Фамилия автора_статья.doc и Фамилия автора_анкета.doc по адресу e-mail: econ_tp@mail.ru.

Статьи, оформленные без соблюдения указанных требований редколлекцией не рассматриваются.

Редколлегия

Пример оформления статьи

УДК 336.717

**МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА КАК ИСТОЧНИК СОВРЕМЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Э.Н. ТЕРЕЩЕНКО, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет

e-mail: yourn@yourmail.ru

А.А. ИВАНОВА, аспирант кафедры «Финансы и кредит»,
Кубанский государственный университет

e-mail: yourn@yourmail.ru

Аннотация

В статье выявляются проблемы действующей валютной системы, обосновывается необходимость ее реформирования. Рассматриваются варианты новой мировой валюты, основанные на различных принципах. Показывается, что ни СДР, ни национальные, ни коллективные валюты не способны выполнять роль мировой резервной валюты. Авторы приходят к выводу, что настоящий кризис является затяжным и будет преодолен только после перехода мировой экономики к новой валютной системе.

Ключевые слова: мировая валютная система, трансформация, финансовый кризис, резервная валюта, национальная валюта.

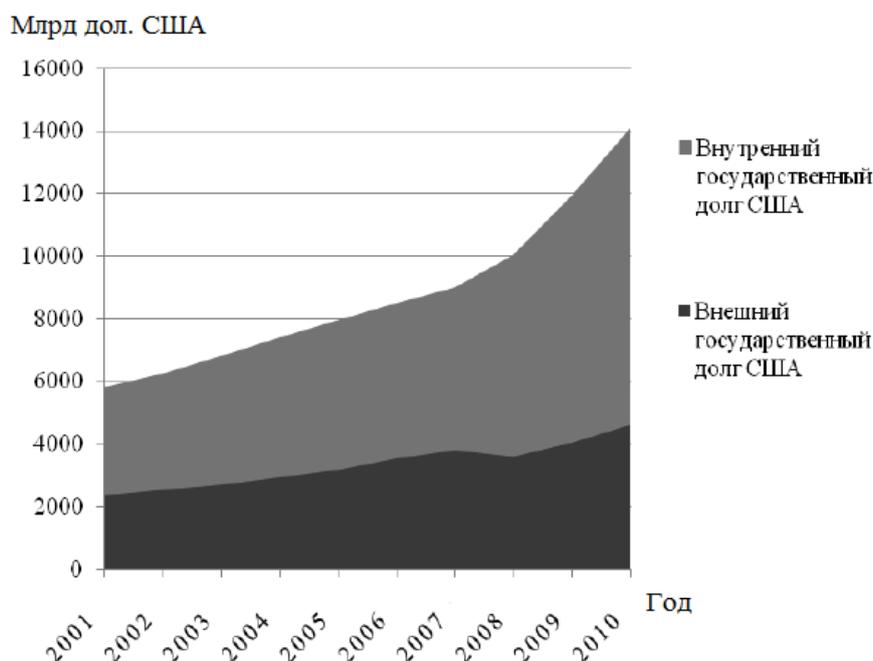
Текст статьи

Рис. 1. Структура государственного долга США [8]

Примечание: рисунки и графики должны быть выполнены в градациях серого.

Сравнительный анализ различных видов ЭПС

Возможность	Вид ЭПС			
	Банковские карты	Онлайн-банкинг	Мобильный банкинг	Электронная валюта
Надежность, защищенность	1	2	3	3
Скорость платежа	2	1	1	1
Наличие комиссии за осуществление платежа	1	1	1	2
Наличие комиссии за снятие средств со счета	1	1	2	2
Простота пополнения счета	2	2	1	1

Библиографический список

1. Ильшева Н.Н., Ильменская А.В. Применение консолидированной отчетности по РПБУ для оценки результатов деятельности банковской (консолидированной) // Международный бухгалтерский учет. 2009. № 2.
2. Письмо Банка России от 07.05.2008 № 15-1-3-16 / 2271 «Об оценке кредитных рисков в банковской группе» на запрос Ассоциации российских банков от 20.03.2008 № А-02/5-166. URL: <http://www.consultant.ru>.
3. Прудникова А.А. Инвестиции в условиях открытой экономики // Проблемы прогнозирования. 2007. № 3.
4. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ / под ред. Дэвида Г. Тарра. М., 2006.

UDC 336.717

WORLD CURRENCY SYSTEM AS A SOURCE OF THE MODERN ECONOMIC CRISIS

E.N. TERESHCHENKO, Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Chair of World Economy, Kuban State University

e-mail: yourn@yourmail.ru

A.A. IVANOVA, Graduate Student of Chair «the Finance and the Credit», Kuban State Agrarian University

e-mail: yourn@yourmail.ru

Abstract

The article identifies the problems of actioning of the monetary system, justifies the need for reform. Are examined options for a new world currency based on different principles. Being shown that neither the SDR nor national, nor the collective currency is not able to perform the role of world reserve currency. The authors conclude that the present crisis is etsya lengthy and will be overcome only move the world economy to a new monetary system.

Keywords: world monetary system, transformation, financial crisis, reserve currency, national currency.

References

1. Ilysheva N.N., Ilmenskaya A.V. Using the consolidated financial statements prepared in accordance with Russian Accounting Standards for the value of the financial results of the Bank (consolidated) Groups // International Accounting. 2009. № 2.
2. Letter of the Central Bank of Russia № 15-1-3-16 / 2271 dated 07.05.2008 «On the value of credit risks in the Bank (consolidated) Group», for the request of Russian Banks Association № А-02/5-166 dated 20.03.2008. URL: <http://www.consultant.ru>
3. Prudnikova A.A. Investing in an open economy: Problems of Forecasting. 2007. № 3.
4. Trade policy and the importance of accession to the WTO for the development of Russia and CIS countries, ed. David G. Tarr. M., 2006.

В редколлегию журнала
«Экономика: теория и практика»
от автора(ов)
Фамилия, имя, отчество

Направляю(ем) статью **«Управление инвестиционными финансовыми потоками промышленного холдинга»** для публикации в журнале «Экономика: теория и практика».

Статья ранее не публиковалась.

Против воспроизведения данной статьи в других средствах массовой информации (включая электронные) не возражаю(ем).

На гонорар не претендую(ем).

В случае публикации статьи авторские экземпляры журнала прошу(сим) выдать в редакции журнала (выслать по адресу: **индекс, город, улица, дом, квартира**).

Дата Подпись Ф.И.О. автора(ов)

Анкета автора

1. Фамилия, имя, отчество
2. Место работы (учебы) (для аспирантов форма обучения, для магистрантов – программа и курс);
3. Должность
4. Ученая степень
5. Ученое звание
6. Почтовый адрес (с индексом)
7. Телефон домашний
8. Телефон мобильный
9. E-mail

Дата Подпись