



ЭКОНОМИКА:
теория и практика

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ

Журнал выходит 4 раза
в год

№ 2 (50) 2018
ISSN 2224-042X

Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Южному федеральному округу. Свидетельство о регистрации ПИ №ТУ23-01556.

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий ВАК Министерства образования и науки РФ (01.12.2015 г.) по группе научных специальностей 08.00.00 – экономические науки.

Зарегистрирован в системе Российского Индекса Научного Цитирования (РИНЦ). Подписной индекс в каталоге «Почта России» – П2920. 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);

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 ФГБУН «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);

Э. Бояр, д-р экон. наук, профессор Люблинского технологического университета (г. Люблин, Польша);

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. Днепродзержинск, 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

Д.Г. Бондарев, канд. экон. наук

А. А. Воронов, д-р экон. наук

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

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

Ж. Д. Дармилова, д-р экон. наук, профессор

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

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

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: И.А. Зиновская

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 15.06.2018. Печать цифровая.

Формат 60x84 1/8. Уч.-изд. л. 13,2. Тираж 500.

Свободная цена. Заказ № 3414

Отпечатано в издательско-полиграфическом центре

Кубанского государственного университета

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

© Кубанский государственный университет, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Шевченко И.В., Коробейникова М.С.

Эффективность принятия управленческих решений в оборонно-промышленном комплексе России.....3
Гилькова О.Н.

Производство вооружений в США: особенности взаимодействия государства и военно-промышленных корпораций16
Третьякова С.Н.

Анализ практики применения режима инфляционного таргетирования в России и за рубежом.....22
Плешакова М.В., Шиповская А.А.

Перспективы развития внешнеэкономической деятельности российских предприятий в условиях глобализации мировой экономики28

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Шудренко А.А., Шарафан М.В., Диденко Д.А.

К вопросу о разработке проекта федерального закона «О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Российской Федерации»35
Егорова Е.М., Солтан К.Д.

Векторы инновационного развития экспортного потенциала российских компаний44

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Петрушина О.М., Непарко М.В., Гажва В.О., Серова О.А.

Современные тенденции администрирования таможенных платежей в федеральный бюджет России.....51
Баладыга Э.Г.

Совершенствование организации деятельности исполнительных органов государственной власти в области антикризисного управления56

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Заикин Н.Н.

Влияние ожиданий экономических субъектов на состояние отраслей экономики63

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Еремина Е.Д., Ралык Д.В.

Теоретические и практические аспекты оценки конкурентоспособности организации банковского ретейла72
Вылегжанина Е.В., Макаренко А.С.

Система управления кредитными рисками в коммерческих банках.....82

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Илясова Е.В., Попова К.И.

Кешбэк-платформа как инструмент поддержки малого бизнеса в Краснодарском крае.....86
Заболоцкая В.В., Котелевский В.А.

Оценка экономической безопасности инновационной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса Краснодарского края91

СЛОВО МОЛОДЫМ УЧЕНЫМ

Назарова А.В.

Алгоритм повышения конверсии интернет-магазина с учетом особенностей поведения потребителей в Интернете 96
Константинова А.Г.

Оценка экономической эффективности применения инновационных технологий международными компаниями103

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Сидоров В.А., Ядгаров Я.С.

Феномен рыночного хозяйства: теория и практика бизнеса инноваций.....109

ABSTRACT 112

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ 126

The Journal is registered by the Federal service for supervision in the sphere of communications, information technology and mass communications of the Southern federal district. 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) on the group of scientific specialties 08.00.00 - economics. Subscription Index – П2920.

The articles are reviewed

Founder and Publisher:

The state institution of higher education "Kuban State University"

Editorial Board:

A.Y. Arkipov, 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);

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);

E. Bojar, Doctor of Economic Sciences, Professor Lublin University of Technology (Lublin, Poland);

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 fur 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

D.G. Bondarev, Ph. D. in Economics

J.D. Darmilova, Doctor of Economic Sciences, Professor

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

A. A. Voronov, Doctor of Economic Sciences

G. G. Vukovich, Doctor of Economic Sciences, Professor

Corrector: I.A. Zinovskaya

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 15.06.2018. Digital printing.

Format 60 x 84 1/8. A.p.l. 13.2. 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, 2018

WORLD ECONOMY

Shevchenko I.V., Korobeynikova M.S.

Efficiency of adoption of managerial decisions in the defense and industrial complex of Russia3
Gilkova O.N.

Arms production in the USA: peculiarities of state interaction and military-industrial corporations16
Tretyakova S.N.

Analysis of practice of inflation targeting mode in Russia and abroad.....22
Pleshakova M.V., Shipovskaya A.A.

Prospects of development of foreign economic activity of russian enterprises in the conditions of globalization of the world economy28

INNOVATIVE ECONOMY

Shudrenko A.A., Sharafan M.V., Didenko D.A.

On the question of developing the draft federal law "On scientific, scientific-technical and innovative activity in the Russian Federation"35
Egorova E.M., Soltan K.D.

Vectors of innovative development of export potential of russian companies44

INSTITUTIONAL ECONOMY

Petrushina O.M., Neparko M.V., Gazhva V.O., Serova O.A.

Modern trends of administration customs payments to the federal budget of Russia51
Baladyga E.G.

Improvement of the organization of the activities of the executive government authorities in the field of anti-crisis management56

BRANCH ECONOMY

Zaikin N.N.

The influence of expectations of economic subjects on the state of economy branches.....63

BANKING

Eremina E.D., Ralyk D.V.

Theoretical and practical aspects of evaluating the competitiveness of the organization of bank retail72
Vylegzhanina E.V., Makarenko A.S.

The system of credit risk management in commercial banks82

ENTREPRENEURSHIP

Ilyasova E.V., Popova K.I.

Cashback platform as a tool to support small business in the Krasnodar region86
Zabolotskaya V.V., Kotelevskii V.A.

Evaluation of economic security of innovative activity of subjects of small and medium business of Krasnodar territory91

WORD TO YOUNG SCIENTISTS

Nazarova A.V.

Algorithm of improving the conversion of the internet shop with the account of consumers on internet confessions features..... 96
Konstantinova A.G.

Evaluation of economic effectiveness of application of innovative technologies by international companies103

SCIENTIFIC LIFE

Sidorov V.A., Yadgarov Y.S.

The phenomenon of market sector: theory and practice of business innovation109

ABSTRACT 112

CONDITIONS OF PUBLICATION 126

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОБОРОННО- ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ

*И.В. ШЕВЧЕНКО, доктор экономических наук,
профессор, декан экономического факультета,
Кубанский государственный университет
e-mail: decan@econ.kubsu.ru*

*М.С. КОРОБЕЙНИКОВА, аспирантка
кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: maria22@yandex.ru*

Аннотация

Статья посвящена целесообразности, эффективности управленческих решений в области: перестройки оборонно-промышленного комплекса на новый высокотехнологический уровень; совершенствования военно-технического сотрудничества с зарубежными странами. Авторами предложена интеграция инновационно-исследовательских и военно-промышленных производственных структур в единый комплекс, показана перспектива ускоренной инновационной индустриализации экономики России за счет технологического подъема промышленности двойного назначения.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, военно-техническое сотрудничество, продукция двойного назначения, гособоронзаказ, промышленная интеграция, эффективность госуправления, цифровые технологии в управлении.

В настоящее время Правительством Российской Федерации обсуждается задача создания Центра эффективности государственных управленческих решений и о том кто должен его возглавить. Центр эффективности государственного управления, на наш взгляд, должны возглавить Президент РФ и Председатель Правительства РФ, с назначением заместителей для подготовки особо важных социальных, политических, экономических и оборонно-технических государственных управленческих решений, в том числе быстрого реагирования на проис-

ходящие внутренние и внешние изменения. Например, если такому Центру целесообразно будет рассмотреть задачи эффективности управления в области военно-промышленного комплекса (ОПК), производства вооружений и военно-технического сотрудничества (ВТС), в том числе связанных с увеличением или уменьшением гособоронзаказа, оборонэкспорта и другими перспективными задачами оборонной промышленности, то без решения Верховного главнокомандующего и Председателя Правительства РФ, министров, курирующих деятельность многих взаимодействующих отраслей, не обойтись.

Начиная обсуждение эффективности принимаемых управленческих решений, определим важность создания такого Центра и отметим, что существует множество задач, требующих эффективного государственного решения, в развитии многих отраслей тяжелой и легкой, инновационной и другой промышленности. Ведь именно государственность и государство (и его лидеры) решают и строят политическую и экономическую платформу жизнедеятельности как самого государства, так и его экономических агентов (бизнеса, домохозяйств, предприятий и др.). Особым гарантом государственности на международном уровне является военная оборона страны. Как генератор мировых идей и передовых технологий, ОПК России сегодня является главным центром интеллектуального и управленческого потенциала отечественной экономики.

Начнем исследование с самых важных задач государственного управления в обла-

сти деятельности оборонно-промышленного комплекса и промышленности, продукция которой является товаром двойного назначения. Отметим, что на сегодняшний день, ОПК выполняет все свои задачи по обеспечению обороноспособности страны и выполнению гособоронзаказа, ведет успешную деятельность в области военно-технического сотрудничества с зарубежными странами. Приняты Законы РФ, регулирующие экспортную деятельность ОПК. Указом Президента Российской Федерации от 17 декабря 2011 г. № 1661 «Об утверждении Списка товаров и технологий двойного назначения, которые могут быть использованы при создании вооружений и военной техники и в отношении которых осуществляется экспортный контроль» обозначен список товаров, подлежащих экспортному контролю, который осуществляет специальная организация Федеральной службы по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК).

Успешная внешнеэкономическая деятельность оборонно-промышленного комплекса позволяет считать Россию лидером военно-технического сотрудничества с зарубежными странами. Недавно (май 2018 г.) В.В. Путин отметил, что ВТС обеспечено заказами на несколько лет вперед. В числе партнеров в области военно-технического сотрудничества насчитывается около 80 государств¹.

Российская армия в последние годы почти полностью переоснастила себя мощным современным вооружением. Однако многие интересуются, что будет потом, когда армия перевооружится? Считают, что уменьшение гособоронзаказа повлияет на национальную безопасность, на сокращение рабочих мест и др. Среди интересующихся данной проблемой – зарубежные рейтинговые организации. Так, эксперты Стокгольмского международного института исследования проблем мира опубликовали исследование, посвященное военным расходам различных государств (см. таблицу).

В частности, эксперты обнародовали список стран, которые тратят на вооружения больше всего средств, как в процентном, так и в абсолютном выражении. Всего за 2017 г. мир потратил на вооружение более 1,7 трлн дол. Отметим, что в указанном списке первое место у США – их расходы составляют 610 млрд дол., или 35% от всех мировых трат на вооружение. На втором месте – Китайская Народная Республика, которая за 2017 год потратила 228 млрд дол., или 13% от всех военных расходов в мире. Третье место в таблице занимает Саудовская Аравия, это государство (с населением около 30 млн чел.) потратило на оружие в 2017 г. почти 70 млрд. дол., или 4% от мировых военных трат. Российская Федерация оказалась на четвертой строчке, ее показатель составил 3,8%.

На 2018 г., по заявлению министра обороны РФ С.К. Шойгу, гособоронзаказ по контрактам составит 3700 заданий на сумму 1,5 трлн р. При этом 70 % из них пойдут на закупку современных вооружений. По сравнению с прошлым годом сумма гособоронзаказа выросла на 100 млрд р. Общие оборонные расходы России в 2017 г. незначительно сократились. Российские эксперты также говорят, что многие статьи военных расходов могут находиться в засекреченной части бюджета и об их реальных объемах неизвестно. Как отметил пресс-секретарь Президента РФ Д.С. Песков: «Сокращение связано с завершением программы перевооружения Российской армии. Проведена широкомасштабная работа по техническому и технологическому обновлению. ВПК России работает в полную силу, ведутся высокотехнологичные разработки».

Мы провели экспертное исследование, применили логический анализ огромных возможностей российской оборонной промышленности, ее потенциала, производственных мощностей предприятий оборонной промышленности, структурных подразделений, экспертных оценок профессиональных деятелей и имеющих законов ФЗ по военно-тех-

¹ Стоимость поставок вооружений в 2017 г. составила 15 млрд дол., стоимость подписанных контрактов – 16 млрд дол., портфель заказов достиг 45 млрд дол. Структура поставок: 50% портфеля заказов приходится на регион Ближнего Востока и Северной Африки, далее Китай, Индия и др. Свыше 50% – это авиационная техника, 20% – техника сухопутных войск, по 10% – ПВО и ВМФ. Это поставки таких вооружений: ЗРС С-400, истребителей Су-35, самолетов Бе-200 и Бе-103, вертолетов Ми-171, Ка-32А11ВС и «Ансат», авиационных двигателей, НИОКР и др. (из интервью помощника Президента России В.И. Кожина телеканалу «Вести 24»).

Рейтинги данных о военных расходах на 2017 год [2]

Ранг		Страна	Расходо- вание 2017, млрд. дол.	Изменение, 2008–2017, %	Миро- вая доля 2017, %	Расходование доли ВВП, %	
2017	2016					2017	2008
1	1	США	610	–14	35	3,1	4,2
2	2	Китай	[228]	110	[13]	[1,9]	[1,9]
3	4	Саудовская Аравия	[69.4]	34	[4,0]	[10]	7,4
4	3	Россия	63.3	36	3,8	4,3	3,3
5	6	Индия	63.9	45	3,7	2,5	2,6
6	5	Франция	57.8	5,1	3,3	2,3	2,3
7	7	Соединенное Королев- ство	47.2	–15	2,7	1,8	2,3
8	8	Япония	45.4	4,4	2,6	0,9	0,9
9	9	Германия	44.3	8,8	2,5	1,2	1,3
10	10	Южная Корея	39.2	29	2,3	2,6	2,6
11	13	Бразилия	29.3	21	1,7	1,4	1,4
12	11	Италия	29.2	–17	1,7	1,5	1,7
13	12	Австралия	27.5	33	1,6	2,0	1,8
14	14	Канада	20.6	13	1,2	1,3	1,2
15	15	Турция	18.2	46	1,0	2,2	2,2
Всего топ-15			1396	„	80	„	„
Всего в мире			1739	9,8	100	2,2	2,4

Примечание: [] – оценка SIPRI.

ническому сотрудничеству с зарубежными странами, указов Президента Российской Федерации, постановлений и приказов Министерства обороны РФ, а также сведений и новостей на открытых сайтах Министерств РФ, в том числе о промышленности двойного назначения, и пришли к определенному мнению реформистского характера (с экономической точки зрения и с учетом эффективности принимаемых решений). На наш взгляд, должно быть следующее целесообразное решение. Не останавливаясь на достигнутых передовых технологиях и вооружениях, отметим, что наступает следующий этап развития оборонной промышленности, а именно создание супер передовых (ноу-хау) технологий, вооружений и военной техники. Прогресс продолжается, последуют новые задачи, разработки, технологии и научные кадры, о которых уже сегодня заботится Министерство обороны РФ.

В 2017 г. Президент РФ поручил Министерству обороны создать Военный инновационный технополис «Эра». Строящийся в настоящее время в Анапе (Краснодарского края) технополис «Эра» можно считать «военной» версией подмосковного «Сколково». Основная задача технополиса – сокращение сроков создания новых образцов вооружения, военной техники и технологий, их изготовления, а также создание и развитие военных и двойных технологий. Особое внимание будет уделено образовательным программам для молодых ученых в рядах Российской армии. Уникальность «Эры» в том, что каждая разработка сможет быть воплощена на базе технополиса: от идеи до тестового образца. Предполагается создать современные лаборатории и инжиниринговые центры, «открытые площадки» для совместных разработок.

Следует отметить, что в настоящее время существует колоссальное многообразие субъектов исследовательской и конструктор-

ской деятельности ОПК, причем не в ведении Министерства обороны РФ. Осуществляется деятельность «Фонда перспективных исследований» и Федерального государственного бюджетного учреждения «Национальный исследовательский центр «Курчатовский институт», в ведении Правительства РФ. Отметим идентичные функции названных учреждений и многочисленных сложившихся коопераций разработчиков госкорпорации «Ростех», в том числе в военно-техническом сотрудничестве и экспортной деятельности АО «Рособоронэкспорт». С одной стороны, это вероятность внедрения множества идей, с другой (экономической) – увеличение затрат на содержание разных ведомств в исследовательской и экспериментальной деятельности, в том числе затраты на длительность указанных работ. Мы предлагаем ускорить процессы внедрения новаторства не за счет разрозненности, а посредством упорядочения функций деятельности в области ОПК с целью обеспечения эффективности принимаемых решений, легкости и удобства по их выполнению. Назовем данный процесс интеграцией предприятий всей цепочки ОПК, подхватив идею Минобороны РФ (от идеи до внедрения) под руководством «родного» министерства. Покажем на схеме, как это сделать в условиях существующей деятельности оборонной промышленности и промышленности товаров двойного назначения. Как отметил помощник Президента РФ по военно-техническим вопросам В.И. Кожин, была ахиллесова пята в области поставки запчастей для проданной за рубеж военной техники и ее ремонта. Именно по причине участия разных ведомств (тех, которые производят, и тех, которые продают) не получалось проводить ремонты проданной техники (появились обращения), пока не внесли поправки в Закон РФ от 15 февраля 2016 г. № 16 ФЗ, действующий с 1 июля 2016 г. «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами» об интегрированных структурах, позволяющих совмещать производство, продажу и ремонт техники [1]. Наше предложение об удобной и современной деятельности интегрированных структур отмечено в статье «Новые интегрированные структуры как инновационные формы развития российской экономики» (2014). Теперь для обратной связи и удобства покупателей

российскую военную технику в России и за рубежом будут строиться сервисные центры, что, следовательно, позитивно скажется на длительном военно-техническом сотрудничестве с партнерскими странами.

Сегодня армии нужна не только мощь, но и скорость в обеспечении новинками, возможно, не столько сверхдорогих, сколько сверхумных, опережающих в интеллекте любого противника и в управлении изготовлении вооружений. Вследствие незначительной разной ведомственности может быть ослаблена скорость принимаемых модификаций. Успеть трансформировать то, что уже является новейшим, – это задача современности для достижения успеха вооружений. Рейтинг (см. таблицу), освещающий затраты на вооружения, еще не показатель превосходства над другими военными системами по мощности и силе. Можно потратить миллионы долларов США (например, на эсминец) и оказаться полностью безоружным перед пролетающим военным российским истребителем, оснащенным супер новым оборудованием, действие которого нейтрализует любую задачу противника и его самого, как обломок ничего не значащего металла (в истории вооружений такие примеры есть).

Отметим ведущие предприятия, работающие по гособоронзаказу.

Фонд перспективных исследований (ФПИ) создан на основании Федерального закона от 16 октября 2012 г. № 174-ФЗ «О Фонде перспективных исследований». Целью деятельности Фонда является: содействие осуществлению научных исследований и разработок в интересах обороны страны и безопасности государства; создание продукции военного, специального и двойного назначения. Но, как в самостоятельной организации, в ФПИ могут замедляться проектные и опытно-конструкторские работы. Ведь прежде чем запустить опытные образцы в серийное производство, необходимо тщательно провести испытание, отладить их сборку на всей технологической линии, точно уложиться в сроки НИОКР и, более того, иметь запас по времени, чтобы не сорвать серийное производство (техники, вооружений) и его поставку в армию.

Госкорпорация «Ростех» – российская корпорация, созданная в 2007 г. Федеральным законом №270-ФЗ «О Государственной корпорации по содействию разработке, произ-

водству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех»», в том числе продукции двойного назначения. Первоначально планировалось передать «Ростеху» не более 250 оборонных заводов, но уже к 2009 г. корпорация получила на свой баланс 437 предприятий, а к настоящему моменту это число значительно возросло. В её состав входят более 700 организаций, из которых сформировано 11 холдинговых компаний в оборонно-промышленном комплексе, 3 – в гражданских отраслях промышленности, около 80 организаций прямого управления. В портфель «Ростеха» входят такие известные бренды, как АвтоВАЗ, КамАЗ, Концерн «Калашников», «Вертолёты России», ВСМПО-АВИСМА и др. Предприятия «Ростеха» расположены на территории 60 субъектов РФ и поставляют продукцию на рынки более 70 стран. Их объединяет сложная структура управления: «Ростех» делится на кластеры, кластеры – на холдинги, холдинги – на субхолдинги и, наконец, на отдельные компании. Госкорпорация «Ростех» зарекомендовала себя как мощная стратегическая организация, которая оздоровила многие отдельные компании и предприятия, которым грозило разорение, но здесь в составе госкорпорации они получили финансовые вливания, гособоронзаказ и другие инновационные свойства для успешной деятельности. Кроме того, в составе госкорпорации «Ростеха» находится АО «Рособоронэкспорт», ранее существовавшая самостоятельно. Это свидетельство того, что в составе государственной корпорации ведут свою успешную деятельность частные предприятия и государственно-частные компании. Современную деятельность «Ростеха» можно назвать лучшим показателем взаимодействия государства и бизнеса. Следовательно, у «Ростеха» есть большая новая перспектива: поднять на инновационно-индустриальный уровень промышленность, продукция которой считается продукцией двойного назначения и которая также может выйти на международный рынок с помощью АО «Рособоронэкспорт», так как товары двойного назначения при экспорте подвергаются таможенному контролю. Чем совершенней станет гражданская промышленность, тем мощнее будет весь гражданский и оборонно-промышленный комплекс страны.

В Министерстве обороны с 21 октября 2016 г. существует единый день приемки продукции, впоследствии единые дни приемки продукции стали назначаться ежеквартально, чтобы дать предприятиям ОПК дополнительное время до конца года на исправление недочетов. По мнению военных экспертов, обеспечение Вооруженных сил современным эффективным вооружением во многом зависит от достигнутого уровня современных разработок и своевременного выполнения опытно-конструкторских работ. Именно поэтому особое внимание со стороны Главнокомандующего Российской армией уделено главному в разработке нового вооружения – проектным и испытательным работам. Замедление экономической эффективности в данной работе, по нашему мнению, происходит по причине долгих межведомственных согласований.

Поэтому целесообразна значительная структурная реформа ОПК для совершенствования и эффективности принимаемых решений по проектным и испытательным работам, быстрому устранению замечаний при качественном производстве вооружений. При всем уважении к другим ведомствам и их значительным достижениям, на наш взгляд, в едином ведомстве это сделать намного быстрее, эффективнее, с наименьшими затратами. Время, скорость, современные требования диктуют свершения изменений в скоростном обеспечении армии.

Новизна нашего предложения состоит в структурном изменении и подчинении ОПК другому ведомству, а именно (своему) Министерству. В настоящее время ОПК работает под разными ведомствами, гособоронзаказ исходит из Минобороны РФ и Правительства РФ, бюджета РФ, исполняется он на предприятиях оборонно-промышленного комплекса (в ведении Министерства промышленности и торговли). Внешнеэкономическая деятельность – в ведении Минэкономразвития. В настоящее время при формировании нового Правительства РФ (после выборов Президента РФ) идет совмещение и соединение курируемых отраслей. Соответственно актуальность интеграции оборонной промышленности в целостный блок автоматически усиливается.

Целесообразно, не весь ОПК, а только те производства оборонно-промышленно-

го комплекса, которые не будут подвержены конверсии, выделить в единый военный комплекс и подчинить его Министерству обороны РФ и Верховному главнокомандующему Вооруженными силами РФ. Для различия с ОПК новый назовем – военно-промышленным комплексом (ВПК) (рис. 1). Деятельность госкорпорации: конверсия, производство то-

варов двойного назначения (рис. 2). Вид интеграции ВПК в общей схеме отражен на рис. 3, бюджетное и смешанное инвестиционное финансирование двух структур – на рис. 4.

В новых структурах целесообразно создать окружные дистанционные логистические центры дислокации новых вооружений или

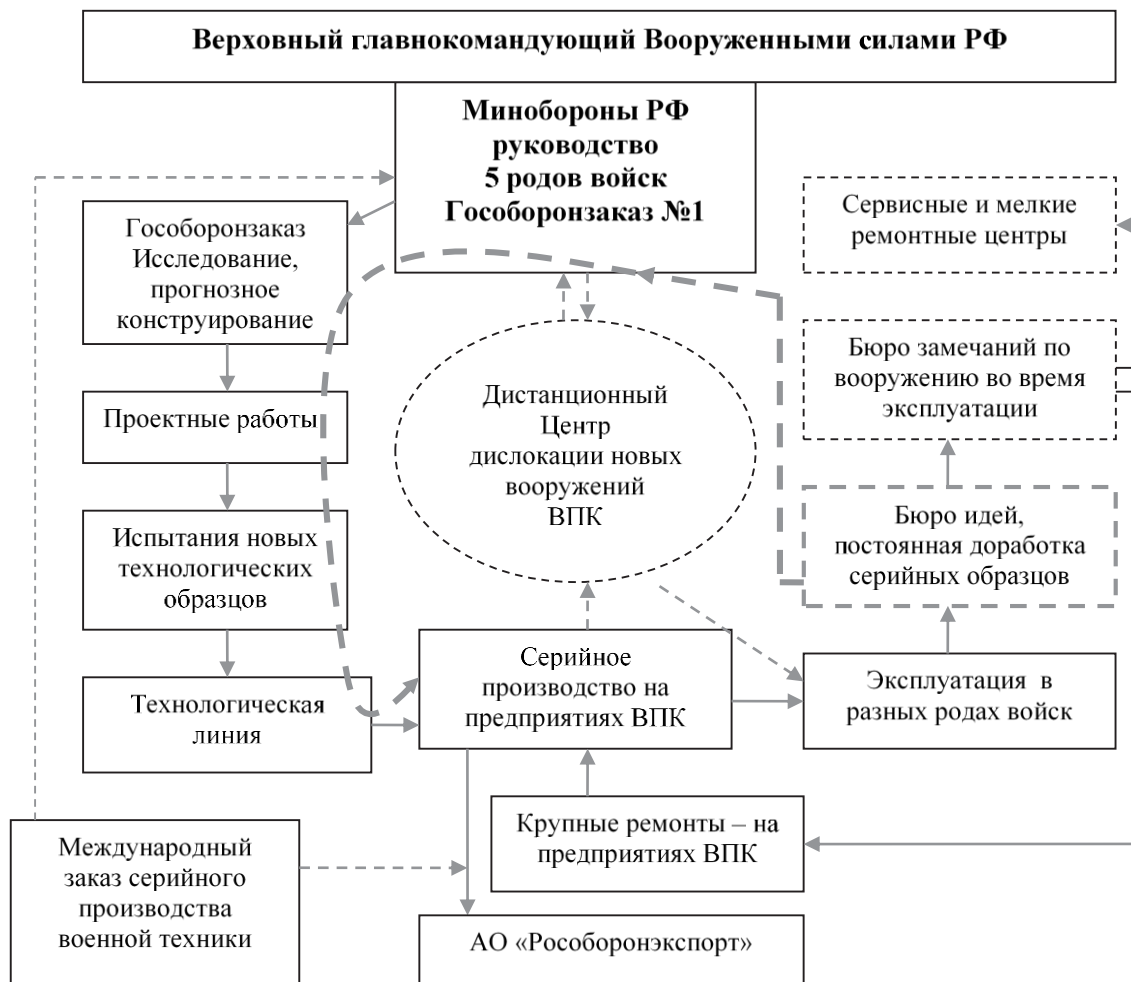


Рис. 1. Интеграция военно-промышленного комплекса, гособоронзаказ №1 (военное направление) (разработан авторами)

Примечания. Крупные ремонты с переоснащением производятся на заводах ВПК.

Линии пунктиром обозначают новые дополнительные подразделения и объекты, способствующие эффективности управления ВПК.

Закругленная пунктирная линия, проходящая от «Идеи доработки серийных образцов» до «Серийного производства на предприятиях ВПК» с касанием всех подразделений, участвующих в создании продукции – означает срочное внеплановое проектное согласование, испытание и передачу образца с технологической линии в производство.

Эксплуатация в разных (пяти) родах войск – виды вооруженных сил и рода войск: Сухопутные войска; Военно-космические силы; Военно-Морской Флот; Ракетные войска стратегического назначения; Воздушно-десантные войска.

Дистанционный Центр дислокации новых вооружений ВПК – логистический дистанционный центр владеет информацией о месте нахождения нового произведенного вооружения в целях оказания помощи в его передвижении в места назначения по родам войск.

Гособоронзаказ №1 – гособоронзаказ на вооружение для предприятий (неконверсионных).

гражданской промышленности для хранения и транспортировки грузов любым транспортом в места назначения (и на экспорт) (в целях эффективного цифрового ускоренного управления логистикой). Эти авторские идеи отражены в статье «Новые институты регулирования ВЭД инновационной экономики России: теория и практика» (2015). Также новыми звеньями в цепочке деятельности и интеграции военных предприятий можно считать: «Бюро идей по доработке серийных образцов» и «Бюро замечаний по вооружению» (эксплуатационных и экспортруемых).

Что даст интеграция стратегической промышленности военного назначения? Даст скорость, экономию, мировое превосходство. Интеграция военно-промышленного комплекса (ВПК) объединяет следующие направления: – идея, интеллектуальная собственность – исследование, прогнозное конструирование – проектные работы – испытания новых технологических образцов (в целом все работы НИОКР) – серийное производство на предприятиях военно-промышленного комплекса стратегического, секретного и другого мощного вооружения – постоянная доработка серийных образцов



Рис. 2. Интеграция промышленных предприятий по производству товаров двойного назначения, гособоронзаказ №2 (разработан авторами)

Примечание: Дистанционный Центр управления проектами – электронное (цифровое) управление большим количеством предприятий многофункциональной корпорации [3].

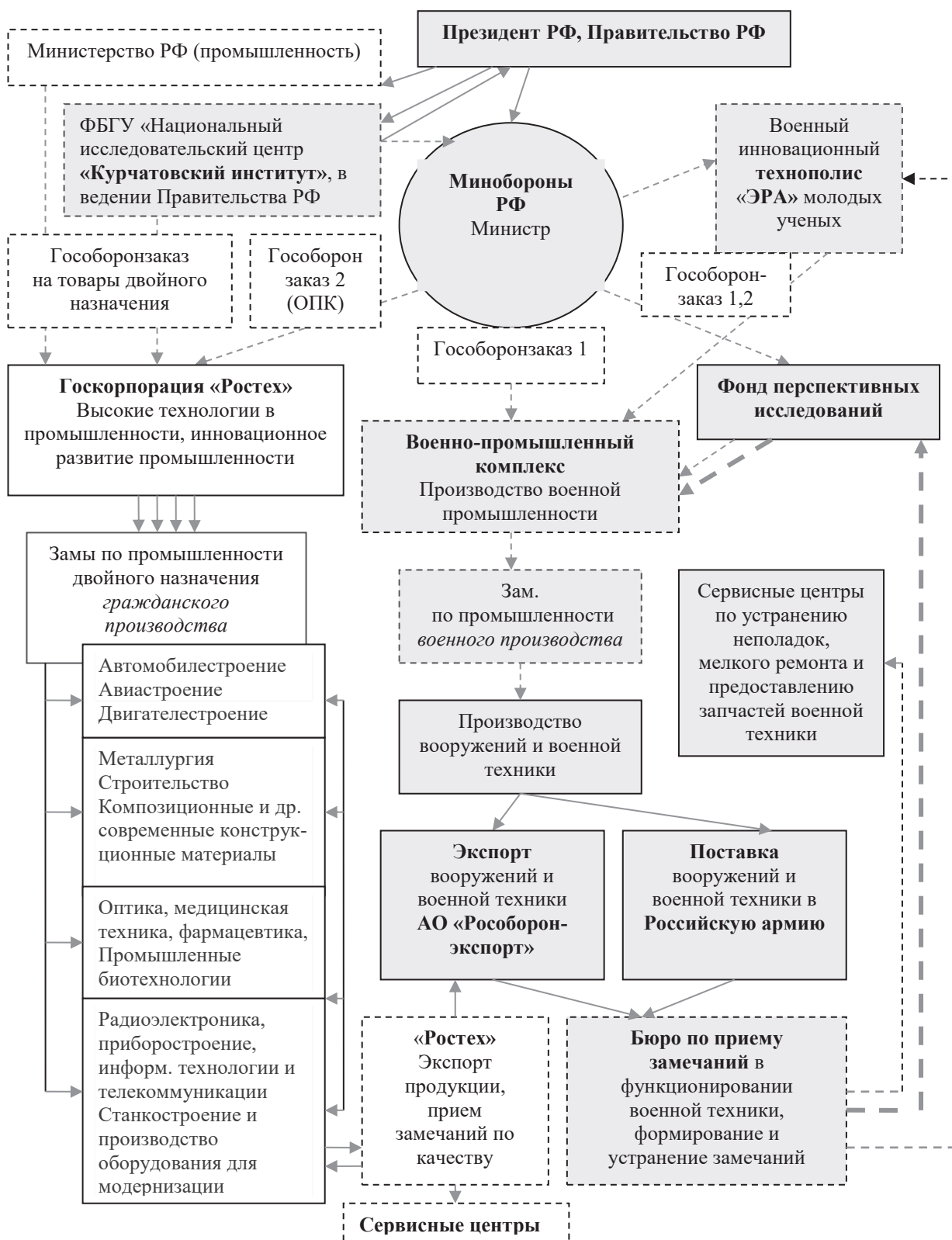


Рис. 3. Структура интеграции инновационных, исследовательских, военно-промышленных, производственных и экспортоориентированных структур в единый комплекс под управлением и кураторством Президента РФ, Правительства РФ и, конкретно, Министерства обороны РФ (разработан авторами)

Примечание: ФГБУ – Федеральное государственное бюджетное учреждение. Закрашенные квадраты – интеграция предприятий военной промышленности ВПК, все вместе – ОПК.

– бюро замечаний – сервисные центры. Это позволит быстро модифицировать серийные образцы (начиная от срочных согласований проектно-конструкторских работ до серийного производства). Экономия будет достигнута там, где образцы серийного производства будут дополняться рационализаторскими предложениями по усовершенствованию уже готового вооружения (например, зенитно-ракетный комплекс С-400 «Триумф» предназначен для замены ЗРК семейств С-300 и С-200 и обладает повышенной эффективностью при борьбе с новыми типами целей; в целях обеспечения преемственности и снижения затрат на разработку в новом комплексе используются некоторые элементы, применяемые и на последних моделях).

Следует отметить, что финансирование ОПК идет в соответствии с Программой развития оборонно-промышленного комплекса России на 2016–2020 гг. Сама госпрограмма развития ОПК имеет закрытый статус (принята в дополнение к госпрограмме вооружений (ГПВ) до 2020 г. стоимостью 20 трлн. р. Ее целью было техническое перевооружение оборонной промышленности. Имеет множество подпрограмм, в том числе «по импортозамещению продукции, которую прежде приходилось покупать в странах ЕС, НАТО и у Украины» («Ведомости», 31 мая 2016 г.). Кроме того, есть «подпрограмма поисково-научных (перспективных) исследований, подпрограмма морского и авиационного газотурбостроения и подпрограмма по развитию стратегических материалов» и др. Отметим также, что в блоке производства продукции двойного назначения актуально смешанное финансирование: инвестиции российские, зарубежные, корпоративные, частные, инвест-фондов и др.

Следовательно, если стратегически важные оборонно-промышленные предприятия войдут в единый блок ВПК под управление военного ведомства со всей цепочкой (от проектов до серийности) отечественного производства вооружений (без дорогих закупок в зарубежье), сделают свои открытия и разработки в военной промышленности, то будут достаточно эффективно решены сразу две задачи: 1) еще более укрепится мощный, независимый от иностранных запчастей ВПК; 2) расширится (вследствие экономии достаточных средств) не менее сильный потенци-

ал гражданской промышленности двойного назначения, что укрепит Россию на многих мировых позициях: в военно-техническом сотрудничестве и экспорте продукции двойного назначения.

Сделаем несколько выводов о том, что целесообразно с экономической точки зрения.

1. Проектные, опытно-конструкторские работы, военно-промышленное производство и сервис военного вооружения и военной техники (по линии военно-технического сотрудничества) подчинить Министерству обороны РФ в целях быстрого реагирования и внедрения новейших военных разработок и технологий, испытаний, сроков проектных работ и т.д. (Например, любое вооружение в эксплуатации требует доработки или переоснащения. Но все находится в разных ведомствах, что увеличивает сроки дополнительных работ по данному виду вооружений. Если понадобится не одна, а несколько корректировок, то на это в результате уйдут годы.) В одном ведомстве согласования и внедрения новшеств пройдут быстрее. Армия тем и сильна, что быстро реагирует на все вызовы, и на все новшества современной науки, чтобы быть сильнее противника.

2. В целях эффективности принятия управленческих решений и быстроты их исполнения целесообразно дополнить процесс управления ОПК, ВПК звеньями электронно-цифрового характера, такими как:

1) *дистанционный логистический центр* (региональный, центральный, окружной), оснащенный системами общей электронной связи: программами «склад», онлайн-информацией о передвижении груза в места назначения и др.;

2) *дистанционный центр управления проектами* [3], дающий возможность в онлайн режиме управлять сотнями предприятий;

3) *национальные холдинговые объединения (НХО) (интегрированные структуры)*; применимы не только для ВПК, но и для отраслей производства товаров двойного назначения, (с дочерними предприятиями в любом регионе или стране);

4) *бюро идей и бюро по приему замечаний*, куда стекаются все замечания, классифицируются, прорабатываются, выставляются задания на их доработку, согласование и т.д. или устранение (мелкие неполадки – в сервисах, крупные – на заводах, в том числе на

«неродных», там, где есть свободные окна (дни, декады), в целях скорости ремонта, без простоя).

3. В целях эффективности управленческих решений в ОПК предложена интегрированная структура ОПК под руководством одного ведомства, а не многих. На схеме (рис. 3) показано разделение ОПК и предприятий, выпускающих продукцию двойного назначения. Оборонно-промышленные предприятия важного и стратегического направления на схеме составляют единый блок ВПК. В его составе целесообразно оставить в основном те предприятия, которые в перспективе не будут модернизироваться в производство товаров двойного назначения. Находясь в ведении одного министерства и одного промышленного комплекса, им будет легко на потоке операций (сборки) внести нужные исправления, согласовав с наблюдательным и научно-техническим советами, после неоднократных испытательных и дополнительных проектных работ. Сроки выполнения гособоронзаказа здесь зависят не только от жесткой приемки вооружений приемной комиссией Минобороны РФ, но и от своевременного финансирования своих подразделений.

4. В ВПК должны войти военный технополис «Эра», осуществляющий свою инновационную деятельность от проекта до готового продукта, и «Фонд перспективных исследований» (его военная часть). Следовательно, основной, стратегический блок ВПК необходимо вывести из ОПК госкорпорации «Ростех», после чего освободится место для значительного вливания предприятий, выпускающих продукцию двойного назначения. Целесообразно, не уменьшая гособоронзаказ (в «Ростехе»), подвести под него промышленность двойного назначения, которая получит вторую высокотехнологичную жизнедеятельность «Ростехе», приняв Закон РФ о приравнивании промышленности двойного назначения (особенно важной для экономики) к промышленности военной обороны в мирное время. (Например, современный и быстродвигающийся городской и междугородний транспорт, удобная инфраструктура, легкодоступные коммуникационные связи – все это необходимый набор жизненно важных условий существования общества и государства.) Отметим, что госкорпорация «Ростех» обеща-

ет довести конверсию военной промышленности с 30 до 50%. Поэтому целесообразно прежде всего направить свои усилия на конверсионную и инновационную деятельность в военной промышленности и, переоснастив, довести ее продукцию до уровня лучших образцов гражданской промышленности, так же, как и военной, не уступающих мировым аналогам. Среди таких отраслей могут быть гражданское судостроение, самолетостроение, сельхозмашиностроение, двигателестроение, приборостроение, продукция электронных и цифровых отраслей, промышленное технологическое оборудование и другая продукция тяжелой и легкой промышленности, составляющая основу российской экономики.

Как эффективно управлять 700 предприятиями? Огромным количеством разноплановых предприятий, как, впрочем, и однотипных, управлять нелегко, поэтому, на наш взгляд, целесообразно применить наш авторский проект «Дистанционное управление проектами» [3]. В данном проекте исполняется видео отчетность (цифровой уровень), самостоятельно и постоянно, с хранением архива, что дает возможность за любой промежуток времени просмотреть деятельность, динамику работы предприятия и в целом холдинга или отрасли. Для того чтобы просмотреть данные каждого из 700 предприятий, тратя день на изучение балансовой отчетности и решения проблем, руководителю такого масштаба на то, чтобы лично познакомиться с каждым предприятием, понадобится два года рабочих дней. Дистанционное управление с видеоматериалами и онлайн-решениями, по крайней мере, займет не день, а полчаса-час, чтобы лично проверить, как работает то или иное предприятие корпорации.

5. Учитывая тот факт, что продукция ОПК после изготовления делится на две части: одна часть направляется на приемку и будет зачислена в российскую армию, другая пойдет на экспорт, то продукция двойного назначения, как и продукция ОПК, экспортируется с учетом экспортного контроля. Следовательно, предприятие АО «Рособоронэкспорт» должно стать опять самостоятельной организацией как единственный посредник в международной торговле военно-техническим вооружением и продукцией двойного назначения.

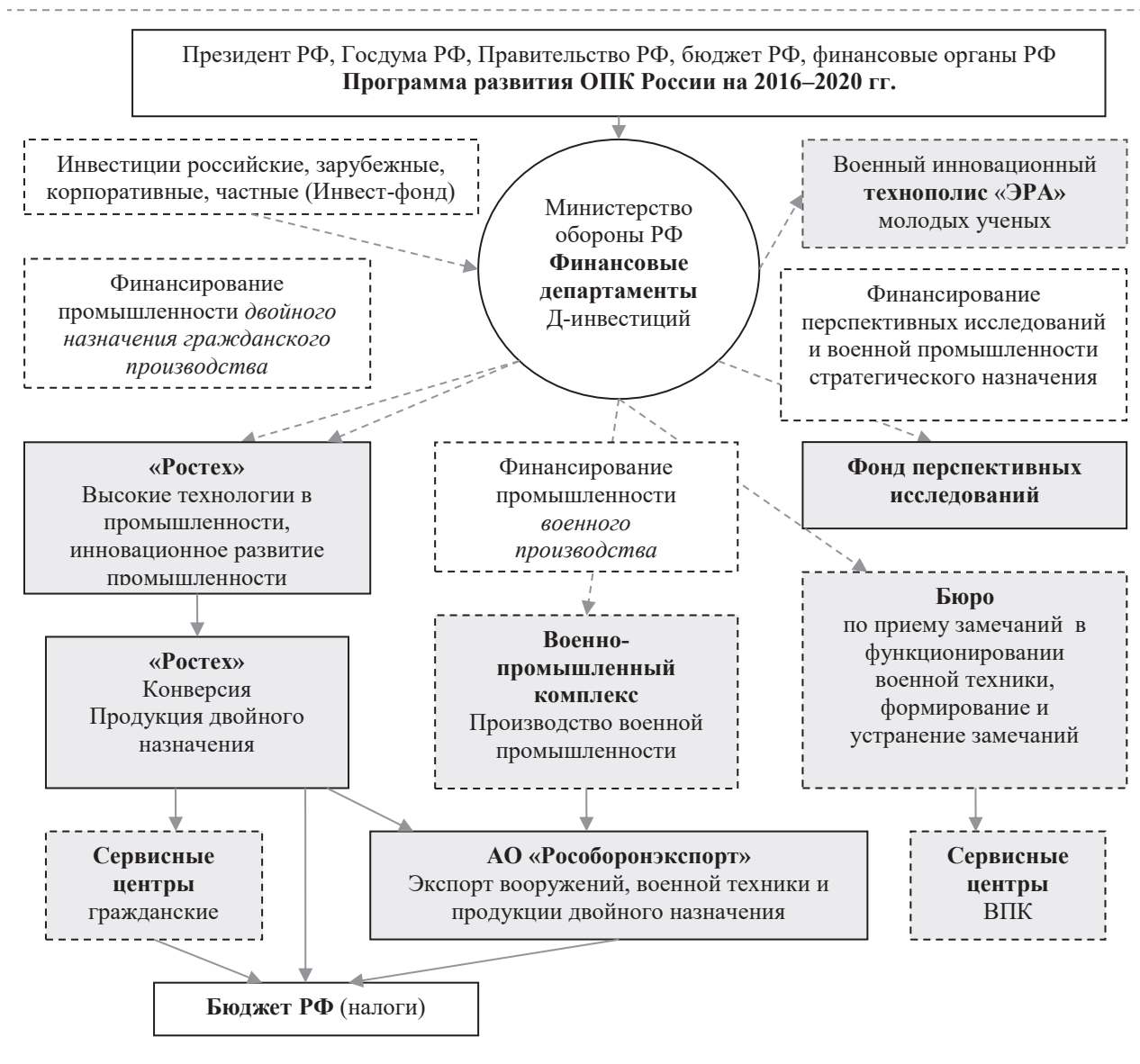


Рис. 4. Бюджетное финансирование оборонной промышленности и смешанное финансирование промышленности двойного назначения, налогообложение (разработан авторами)

Примечание. Д-инвестиций – Департамент инвестиций (причем инвестировать военную промышленность двойного назначения следует не напрямую, а через инвестиционные фонды для укрупнения финансовых потоков). Пунктирные линии обозначают финансовые потоки.

6. В целях совершенствования механизма трансфера технологий двойного назначения, устранения имеющихся барьеров (например, таких как: недостаток инвестиций частного сектора экономики, цифровизации в сложных схемах управления производством, нехватки самих наукоемких технологий для улучшения продукции, используемой в мирных целях) целесообразно не только (как указано выше) принять Закон РФ «О приравнении

промышленности двойного назначения к оборонной» (в соответствии со списком отраслей, холдингов, корпораций, выпускающих наиболее значимые, импортозамещающие и другие товары современной и цифровой экономики), но и классифицировать гособоронзаказ по двум направлениям: гособоронзаказ №1 – обеспечивает военно-стратегическую часть вооружений; гособоронзаказ №2 – обеспечивает конверсионную и гражданскую

продукцию двойного назначения (например, гражданское судостроение, самолетостроение и др.). Форму деятельности: холдинговую систему (с объединением финансовых, промышленных, эксплуатационных и торговых (в т.ч. экспорт)) целесообразно, как и принято, осуществлять в соответствии с указанным Федеральным законом «О военно-техническом сотрудничестве РФ с иностранными государствами» [1].

7. В ВПК финансирование целесообразно осуществлять традиционным методом и 100% авансированием. В ОПК госкорпорации «Ростех» возможны дополнительные инвестиции и смешанное финансирование. В соответствии с целесообразностью дистанционного управления проектами финансирование можно осуществлять как финансовое конструирование (с учетом указанных сроков финансирования (в контрактах) и действующих программ).

8. В связи с развитием оборонно-промышленного комплекса и мирных отраслей экономики (с продукцией двойного назначения) возлагаются большие надежды на ФБГУ «Национальный исследовательский центр “Курчатовский институт”», (в ведении Правительства РФ), возможно в рамках названных подпрограмм «Программы развития ОПК до 2020 г.» (Постановление Правительства РФ № 401–15 от 31 марта 2017 г. «О внесении изменений в госпрограмму РФ «Развитие оборонно-промышленного комплекса») в области создания уникального продукта российского происхождения из углеводородных и других смесей. Чтобы этому продукту не было аналогов в мире и чтобы данный продукт считался национальной гордостью России, возможно более важным, чем сырая нефть и газ, которые являются на сегодняшний день огромным преимуществом российского государства в мировой торговле. Целесообразно создать (если такого еще нет) «Курчатовский экспериментальный нефтеперерабатывающий завод» для создания новых авиационных и судовых видов топлива для гражданской и военной авиации, военных и гражданских судов, более совершенных и экономичных, пригодных (в том числе) для низких температур. В военном самолетостроении, как и в гражданском, существует такая проблема, как определенная норма горючего для полета. Существует дозаправка на земле

и в воздухе. Однако целесообразно создание авиационного топлива (и соответственно двигателя) с параметрами возможности полетов и посадки в условиях севера и вечной мерзлоты, а также важно чтобы без дозаправки расчетная дальность полета самолета составляла несколько суток (экспресс, без лишних посадок для заправки). В современном мире существует множество марок авиатоплива: керосин, ТС-1 и др. (для гражданских самолетов); Т-6, РТ (реактивное топливо для военных СУ-27), Т-8В и др. (для реактивных двигателей сверхзвуковых истребителей, таких как МИГ-35). Известно, что ведутся разработки новых видов авиационного топлива, но пока таких образцов нет. Поэтому задачей номер один, на наш взгляд, может стать создание нового топлива и нового двигателя для российской авиации и др. В России достаточно разнообразных природных материалов и углеводородов, из которых можно сделать совершенное экономичное топливо. «Курчатовский экспериментальный нефтеперерабатывающий завод», по нашему мнению, смог бы достичь такой цели.

С целью укрепления и гарантии безопасности российских северных границ, необходимо, по мнению авторов, создать не только новые виды топлива, но и мобильные средства для массового скоростного передвижения в условиях севера (наземного базирования), например: из незамерзающего и нетонущего (как пенопласт) материала (белого цвета) в виде резиновых, лыжных, закрытых машин, типа лодок для пехотинцев. Данные средства передвижения должны быть бесколесными, безгусиничными, легкими, вездеходными, быстрыми и вместительными (для роты 12–18 чел.), с большим запасом экономичного незамерзающего топлива. Сконструированные легкие сани-лодки могут стать дополнительным средством снаряжения в военных подводных лодках, охраняющих северные территории России. Могут: использоваться для высадки десанта на ледовые покрытия; быть средством спасения экипажа в чрезвычайных ситуациях (подлодки, корабли); использоваться в гражданских целях, как средство передвижения нефтяников – отходить на любые расстояния от основного дрейфа корабля по (толстым, тонким) льдам и снежным покрытиям (со скоростью 100–200 км/ч). Таким образом, быстрые, почти летящие по льду или

снегу малые катера могут выполнять роль продукции двойного назначения.

Таким образом, эффективность управленческих решений в области перестройки оборонно-промышленного комплекса на новый высокотехнологический уровень, совершенствования военно-технического сотрудничества с зарубежными странами и подъема промышленности двойного назначения состоит: в правильной расстановке структурных позиций, четком разграничении функциональных обязанностей, промышленной интеграции отрасли, открытого 100%-го финансирования-авансирования с использованием технологических и цифровых новаций, в том числе в управлении новыми или долголетними проектами с целью выполнения одной общей задачи – от начального этапа проектных работ до нового технологического продукта (системы и др.), от конструкторского образца до серийного производства и дальнейших поставок в Вооруженные силы РФ и на экспорт. За счет быстрого подъема промышленности двойного назначения можно добиться ускоренной инновационной индустриализации экономики России. Авторами отмечены перспективные направления расширения высокотехнологической деятельности в таких

отраслях военной и гражданской промышленности, как: гражданское самолетостроение, судостроение, создание редкого уникального моторного и авиатоплива для морских судов и аэрофлота. Конкретные предложения авторов данной статьи также смогут составить содержание комплекса мероприятий для российских государственных программ. Новая экономика, инновационно-индустриальная и технологическая, – это настоящее и будущее России.

Библиографический список

1. О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами: Закон РФ от 15 февраля 2016 г. № 16 ФЗ. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901713129>
2. Стокгольмский международный институт исследования проблем мира. URL: https://www.sipri.org/sites/default/files/2018-04/sipri_fs_1805_milex_2017.pdf
3. Шевченко И.В., Коробейникова М.С. Инновации в регулировании российской экономики // Экономика: теория и практика. 2017. №4 (48). С. 27–37.

ПРОИЗВОДСТВО ВООРУЖЕНИЙ В США: ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ

*О.Н. ГИЛЬКОВА, кандидат экономических наук, научный сотрудник Центра международной безопасности, Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова Российской академии наук (ИМЭМО РАН)
e-mail: olga.gilkova@yandex.ru*

Аннотация

Данная статья посвящена выявлению отличительных особенностей современной системы государственного регулирования военного производства в США. На основании проведенного исследования сделаны выводы об усилении научно-технических, финансово-экономических и организационно- административных взаимосвязей между государственным аппаратом США и крупнейшими военно-промышленными корпорациями, а также о существенно возросшем влиянии американского ВПК на принятие экономических и политических решений в стране.

Ключевые слова: *военно-промышленный комплекс (ВПК), военно-промышленная корпорация, военный спрос, военно-закупочная деятельность, военный контракт, калькуляция производственных издержек, государственные субсидии и целевые дотации.*

Современное военное производство в США – это сфера активного практического сотрудничества основных компонентов военно-промышленного комплекса (ВПК) – военно-промышленных корпораций и военных звеньев государственного аппарата. Современный американский военный рынок является рынком, масштабы и структура которого полностью регулируются государственными военными заказами и заказами на экспортные поставки оружия, размещение которых также осуществляется под контролем военного ведомства, т.е. государство действует практически как единственный покупатель

на данном рынке. Функционирование военного рынка в США определяется сложным комплексом экономических и политических отношений формального и неформального характера, которые существуют между государственными органами и военно-промышленными корпорациями. Тесные деловые отношения складываются между партнерами в процессе формирования государственного военного спроса, выработки направлений и характера военно-закупочной политики, на всех этапах непосредственного создания военной продукции. Многие из этих отношений реализуются в рамках существующей во многих странах мира системы государственного регулирования военного производства, которая фактически является реальным механизмом слияния силы государства и военно-промышленных корпораций, согласования их интересов. Основой такого согласования служит, с одной стороны, удовлетворение растущих материальных потребностей вооруженных сил, а с другой – создание для военно-промышленных корпораций наиболее выгодных условий для выполнения военных заказов.

Однако в отличие от большинства других государств мира, в США развитие системы государственного регулирования военного производства в настоящее время выражается не только и не столько в объективном процессе усиления государственного воздействия на деятельность военных поставщиков, сколько в существенно возросшем влиянии ведущих подрядчиков «оборонного» министерства на партнеров в госаппарате. Военно-промышленные корпорации США сегодня настойчиво стремятся использовать регули-

рующую деятельность государства для расширения сферы своего контроля.

Пятьдесят семь лет назад, 17 января 1961 г., президент Дуайт Эйзенхауэр выступил с «прощальным» обращением, в котором предупредил американцев об опасности, которую представляет дальнейшее развитие ВПК страны: «Мы должны строго следить за тем, чтобы не допустить сосредоточения в наших правительственных органах такого влияния его представителей, которое превышало бы их полномочия, независимо от того, заинтересован в использовании этого влияния ВПК или нет. Возможности для чудовищного подъема силы, находящейся не на своем месте, существуют и будут расти. Нельзя, чтобы ВПК поставил под угрозу наши свободы или демократические процессы» [5, с. 1–5].

Как показала история, опасения Эйзенхауэра оказались правильными. Хотя американский ВПК и не стал органом власти, определяющим политические решения, но за пятьдесят с лишним лет он приобрел еще более серьезное влияние в стране, что проявляется в особенностях взаимодействия госаппарата и военно-промышленных корпораций на современном этапе.

Центральной сферой взаимодействия государственных органов и военно-промышленных корпораций США в рамках системы государственного регулирования военного производства является формирование военного спроса. Планирование его масштабов и структуры – одна из традиционно основных форм реализации военной функции государства. Так же традиционно эта задача решается при составлении военного бюджета, когда запросы военного ведомства согласовываются с имеющимися финансовыми, материальными, научно-техническими и другими возможностями. В условиях тесного «бюрократического симбиоза» военных поставщиков и Пентагона военно-экономические планы и программы представляют собой компромисс, к которому приходят стороны, – компромисс как общих, так и узкогрупповых целей и интересов. В ходе выработки этого компромисса государственные органы нередко выполняют чисто партнерские функции по отношению к фабрикантам оружия. Различными способами и под разными предложениями они стремятся обеспечить военно-промышленным компани-

ям устойчивую «занятость», постоянную загрузку их производственных мощностей.

В результате в США сложилась практика своеобразной преемственности как в определении военных потребностей, так и в размещении военных заказов: за завершением работ по одним крупным контрактам обычно следует подписание следующих. Зачастую заказы выдаются на создание систем оружия, которые по своим характеристикам сходны с разрабатываемыми или производимыми ранее, но, как правило, более дорогостоящи. И это происходит, несмотря на то что, как заявляют даже представители военного ведомства, надобность в изготовлении таких систем нередко весьма проблематична. При этом, как правило, государство, гарантирующее своим военным поставщикам сбыт заказанных им изделий, одновременно обеспечивает им и устойчивый, долгосрочный спрос на их продукцию.

В формировании спроса на военную продукцию отнюдь не последнюю роль играют сами поставщики. Как отмечают американские исследователи, военно-промышленные корпорации в значительной степени сами создают спрос на свою продукцию. Эту мысль проводил еще в прошлом веке известный экономист Дж. Гэлбрейт. В своей книге «Новое индустриальное общество» он писал, что военно-промышленная фирма со своей стороны разрабатывает наметки, касающиеся предполагаемых противников, пунктов вероятного нападения, характера ответных военных действий и прочих факторов, от которых зависят военные поставки. Увязывая свои планы с другими планами того же назначения, в том числе и государственных органов, она помогает выработать официальную точку зрения, относящуюся к нуждам обороны [3, с. 367]. В другой книге – «Экономические теории и цели общества» – он указывал на получившую широкое распространение практику, когда крупные производители оружия, такие, как «Локхид», «Дженерал дайнэмикс», «Грумман», предлагают Пентагону системы оружия, которые, по их мнению, выгодно разрабатывать и производить. Пентагон же с помощью военной фирмы определяет свою потребность в ее продукции, после этого фирма принимается за разработку данной продукции [4, с. 187, 354]. И уже совсем откровенно

говорили о своей роли в формировании военного спроса сами промышленники: «Мы превосходим военно-закупочные органы в техническом отношении и ведем наступление. Мы кормим их с ложечки. В конечном счете, мы стремимся навязать им наши собственные идеи и проекты...» [1, с. 47].

В настоящее время представители ВПК США по-прежнему стремятся любыми способами оказывать влияние на получение заказов, размеры которых нередко превышают необходимые пределы (как известно, по уровню военных расходов США уверенно лидируют в мире – доля расходов США на вооружение в 2017 г. составила 35% от общемировых [6]), так как военный сектор экономики этой страны представляет собой сегодня мощную, крайне прибыльную сферу вложения промышленного и банковского капитала. Государство гарантирует данной сфере наиболее благоприятные условия развития. Кроме того, частный капитал в военной сфере получает наиболее выгодные условия самовозрастания еще и потому, что государство предоставляет ему необходимый дополнительный капитал на льготных условиях. Все это обеспечивает возможности особо быстрого его накопления, поэтому неудивительно, что представители американского ВПК регулярно пытаются доказывать необходимость дальнейшего увеличения военных расходов.

Мощным катализатором практического взаимодействия военно-промышленных корпораций и государственных органов США в целом, в вопросах формирования государственного военного спроса и определения основных направлений военно-закупочной деятельности в частности стала научно-техническая революция. Стороны резко активизировали обмен информацией, нацеливая его на все более дальнюю перспективу. Военным поставщикам предоставляются сведения о долгосрочных планах наращивания вооружений, о возможных в будущем потребностях в различных видах вооружения и военной техники, ведущихся по заказам государственных органов исследованиях и разработках, результаты которых либо имеют непосредственно военное назначение, либо могут быть использованы при производстве военной продукции. В свою очередь корпорации информируют военное ведомство о своих намерениях в области укрепления и расширения военно-про-

мышленной базы, обновления производственного аппарата военных предприятий и т.д.

Важными практическими формами такого взаимодействия стали комитеты, советы, комиссии и рабочие группы, объединяющие в своем составе представителей военного ведомства и военно-промышленных кругов. Действующие как на постоянной, так и на временной основе, эти органы рассматривают различные аспекты отношений, существующих между государственным заказчиком военной продукции и ее производителями, участвуют в решении разнообразных задач современного военного производства и одновременно являются форумами, способствующими более полному ознакомлению сторон с интересами и возможностями друг друга. Эти же цели преследуют организуемые в США рекламные выставки «перспективной военной техники». Интенсивный обмен информацией идет также в ходе многочисленных прямых контактов чиновников военного министерства с сотрудниками военно-промышленных корпораций.

Стремясь к дальнейшему усилению информационного обмена в сфере военного производства, США проводят политику создания целевой информационной инфраструктуры. При министерстве обороны, органах, отвечающих за военное планирование и военные закупки, организуются специализированные документационные центры и системы, осуществляющие распространение среди ведущих военных поставщиков сведений военно-политического и общеэкономического характера, научно-технических данных.

Весьма тесно государственные органы и военные поставщики взаимодействуют и при разработке конкретных требований к тактико-техническим и эксплуатационным характеристикам военных изделий. Военно-промышленные корпорации участвуют в подготовке проектов технических заданий военных контрактов, а затем проводят их детальный анализ и вносят предложения по корректированию. В результате, несмотря на то что формально лидирующая роль в данном процессе принадлежит государственному заказчику – потребителю военной продукции, фактически разработка требований к создаваемым системам оружия осуществляется при самом активном, а в ряде случаев даже решающем участии фабрикантов оружия.

Развитые отношения «практического сотрудничества» связывают государственные органы и военно-промышленные корпорации в процессе подготовки и заключения военных контрактов. В ходе прямых переговоров, а с использованием этого метода в настоящее время в США размещается подавляющее большинство заказов на создание вооружения и военной техники, стороны окончательно согласовывают тактико-технические характеристики, которые должна иметь разрабатываемая ими производимая продукция, устанавливают объем и стоимость контракта, уточняют сроки его выполнения. На этих переговорах, которые ведутся в основном за «закрытыми дверями», военные поставщики добиваются, как правило, заключения контракта на наиболее выгодных для себя условиях. Они широко используют личные связи с высшим военным руководством, более высокую научно-техническую и экономическую квалификацию своих представителей. Особенно это характерно для корпораций, занимающих монопольные позиции на рынках того или иного оружия.

Другой метод размещения военных заказов – «свободные торги» – применяется сейчас главным образом при закупке предметов продовольственного и вещевого обеспечения личного состава вооруженных сил. В последнее время в США развернута шумная кампания в поддержку конкурентных торгов. Государственными органами осуществлен ряд мероприятий по усилению «конкурентного начала» на военном рынке. Однако, как показывает практика, даже в тех случаях, когда военное ведомство организует конкурентные торги, их проведение зачастую сводится к простой формальности. Во-первых, заказы преимущественно получают те фирмы, которые поддерживают наиболее тесные отношения с военно-закупочными органами. Во-вторых, ведущие военно-промышленные корпорации, даже проиграв «конкурс», либо получают крупные субподряды, либо привлекаются в дальнейшем, после предоставления им необходимой документации и финансовой помощи, к выпуску этих же военных изделий – к производству третьей, четвертой и последующих партий оружия.

Одним из ключевых и наиболее трудных вопросов, решаемых на переговорах заказчика и поставщика, является вопрос цены военной продукции. Это связано с тем, что в

практике США цены на военную продукцию складываются не на рынках готовых изделий, не в зависимости от соотношения спроса и предложения, а, как правило, задолго до изготовления изделий – на фазе подготовки контракта, в результате функционирования особого механизма ценообразования, который можно назвать «государственно-монополистическим». Основные черты этого механизма отражают, во-первых, высокий уровень монополизации военного производства, дающий военно-промышленным корпорациям большие возможности контролировать весь комплекс условий реализации производимой ими продукции, во-вторых, то особое положение, которое занимает в определении цен государство – основной заказчик, покупатель и потребитель вооружений и военной техники. Функционирование механизма ценообразования осуществляется в условиях теснейших контактов между высшими военными подразделениями государственного аппарата и руководящими штабами ведущих военно-промышленных корпораций, связанных между собой общностью интересов и ротацией кадров.

В рамках данного механизма ценообразования на основе специальных процедур осуществляется калькуляция издержек производства, выбирается формула расчета цены и устанавливается зависимость выплачиваемого подрядчику вознаграждения от размеров и структуры используемого капитала, стоимости и качества изделий. Анализируя процессы ценообразования в военном производстве США, советский экономист В.П. Васютович в свое время отмечал тесное взаимодействие сторон, подчеркивая вместе с тем достаточно четкое распределение функций между ними. Он показал, что государство воздействует преимущественно на общие условия ценообразования, настаивая в рамках своей закупочной политики на том или ином типе контракта и связанном с ним виде цены. Частные же военные монополии гораздо в большей степени, чем государство, имеют отношение к практической калькуляции производственных издержек. А это позволяет им оказывать зачастую определяющее влияние на величину и уровень цен [2, с. 16–17]. Добавим, что формулируемые государством принципы ценообразования дают чиновникам военно-закупочных органов возможность широко ма-

неврировать в оценке предлагаемых фирмами калькуляций издержек производства и начислении прибыли по военным заказам. По существу государство своими правовыми акциями направляет процесс образования цен на военную продукцию в соответствии с интересами ведущих военно-промышленных корпораций.

В системе отношений, определяющих функционирование военного рынка, важное, а в ряде случаев определяющее место занимают отношения по поводу создания финансовых, материальных и научно-технических предпосылок выполнения «заказов казны». Рост сложности и стоимости современного вооружения и военной техники, увеличение масштабов военных приготовлений привели к тому, что выполнение многих военных программ без активной помощи государства оказалось не под силу ни отдельным компаниям, ни даже их объединениям. Создание таких крупных систем оружия, как атомные подводные лодки, авианосцы, ракетные и авиационные системы и т.п., может быть осуществлено только с помощью государства, опирающегося на научный и производственный потенциал всей страны и использующего при этом мощный механизм государственного финансирования.

Условия современных военных контрактов предусматривают, как уже отмечалось, активное участие государства в формировании основного капитала военно-промышленных корпораций – крупномасштабные прямые вложения государственных средств в предприятия и производственное оборудование, предназначенные для выполнения военных заказов. Контракты содержат также положения о широком использовании государственных средств для формирования и пополнения оборотного капитала военных поставщиков. Они, в частности, отражают порядок поэтапного («прогрессивного», или «авансового») погашения государственным заказчиком текущих расходов фирм – производителей оружия. Значительные масштабы приняла практика предоставления военным поставщикам государственных субсидий и целевых (т.е. выделяемых для решения определенных военно-экономических задач) дотаций.

Наряду с прямым финансированием деятельности поставщиков военной продукции государственные органы используют разнообразные формы косвенной финансовой помо-

щи. Они предоставляют своим подрядчикам, реже субподрядчикам, разнообразные налоговые и амортизационные льготы, передают в длительную аренду за символическую плату принадлежащие государству средства производства.

Активно взаимодействуют государственные органы и военно-промышленные корпорации при решении проблемы обеспечения военного производства материальными ресурсами. Введенные специальные организационно-управленческие системы гарантируют приоритетный доступ поставщиков военной продукции на рынки стратегического сырья и дефицитных материалов. Так, в США с помощью систем «военных материалов» и «военных приоритетов» обеспечивается первоочередное снабжение военно-промышленных корпораций специальными видами стали, медью, титаном, кобальтом, некоторыми другими металлами.

В США действуют также системы так называемого раннего оповещения, нацеленные на заблаговременное выявление затруднений с поставками сырья и материалов. В случае необходимости (а вернее, по требованию торговцев оружием) военное министерство имеет право даже на принудительное размещение заказов на поставки этих видов ресурсов своим подрядчикам. В последние годы действие таких систем все шире распространяется на фирмы, изготавливающие некоторые виды узлов и деталей систем оружия. Немалую роль в решении проблемы ресурсного обеспечения военного производства играют также созданные в США крупные государственные запасы многих видов стратегического сырья и практика их использования в особо «острых» (с точки зрения выполнения военных программ) ситуациях.

Быстрыми темпами развивается взаимодействие государства и военно-промышленных корпораций непосредственно в процессе выполнения военных заказов. Все более широкое распространение получают здесь такие формы их практического сотрудничества, как совместное осуществление государственными лабораториями и военно-промышленными корпорациями работ по созданию некоторых новейших систем оружия или их основных компонентов. Государственные центры все шире используются для снабжения фирм оперативной научно-технической

информацией, в том числе о ведущихся в стране по государственным контрактам разработках производственной технологии (в США установлен порядок, в соответствии с которым военно-промышленным корпорациям обеспечивается доступ к результатам всех НИОКР, выполненных за государственный счет). Специалисты из государственных организаций привлекаются к решению сложных научно-технических и производственных задач, участвуют в перестройке систем внутрифирменного управления и налаживании кооперационных связей в рамках системы «подрядчик – субподрядчики – поставщики» вплоть до совместной разработки программы размещения важнейших субподрядов и др. Важными объектами взаимодействия государственных органов и ВПК являются также программы модернизации производственной базы военных поставщиков, подготовки высококвалифицированных кадров для военных предприятий.

Таким образом, тесное взаимодействие предприятий-подрядчиков и государственного аппарата в сфере военного производства играет сегодня ключевую роль в создании все новых видов и систем оружия и боевой техники, а также в дальнейшем усилении этого сектора экономики США. С помощью многообразных научно-технических, финан-

сово-экономических и организационно-административных взаимосвязей военно-промышленных корпораций и государственных органов, с одной стороны, обеспечивается наращивание военной мощи США, с другой – укрепление позиций ведущих представителей американского ВПК.

Библиографический список

1. Борисов В.В. Пентагон и наука. М., 1975.
2. Васютович В.П. Ценообразование в военном производстве США. М., 1980.
3. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: пер. с англ. М., 1969.
4. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / пер. с англ. под общ. ред. Н.Н. Иноземцева и А.Г. Милейковского. М., 1979.
5. Eisenhower, D. D. Farewell Address (17 January 1961) // *The Annals of America*. Vol. 18. 1961–1968: The Burdens of World Power. Chicago, 2003.
6. Nan Tian, Aude Fleurant, Alexandra Kuimova, Pieter D. Wezeman, Siemon T. Wezeman. Trends in world military expenditure, 2017 . SIPRI Fact Sheet. URL: <https://www.sipri.org/publications/2018/sipri-fact-sheets/trends-world-military-expenditure-2017>

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ РЕЖИМА ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

*С.Н. ТРЕТЬЯКОВА, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: kir-tret@mail.ru*

Аннотация

В статье рассмотрена практика применения режима инфляционного таргетирования в зарубежных странах. Представлена характеристика основных параметров и дана оценка эффективности этого режима на основе анализа динамики инфляции. Показана динамика инфляции в России до и после внедрения режима инфляционного таргетирования. Сформулирован вывод о недостаточной степени обоснованности перехода к инфляционному таргетированию в России.

Ключевые слова: инфляция, денежно-кредитная политика, инфляционное таргетирование.

В настоящее время многие страны используют режим инфляционного таргетирования как основу монетарного регулирования. На сегодня 31 страна перешла на таргетирование инфляции, 11 из них придерживаются полного таргетирования, другие используют гибкий вариант. Зарубежный опыт применения режима инфляционного таргетирования может быть использован для совершенствования денежно-кредитной политики в России. В этой связи представляется важным рассмотреть особенности использования режима инфляционного таргетирования в различных странах.

Новая Зеландия. В 1990 г. Новая Зеландия первой перешла на использование режима инфляционного таргетирования в качестве основы денежно-кредитной политики. Резервный банк Новой Зеландии приобрел статус одного из самых независимых центральных банков. Перед ним и перед министерством финансов была поставлена единственная цель – обе-

спечение стабильности цен. Они должны совместно вырабатывать и доводить до экономических субъектов целевые значения по инфляции и сроки их достижения путем опубликования документа – Соглашения о целях монетарной политики. При этом на Резервный банк была возложена ответственность за достижение этой цели.

На первом этапе в 1990 г. целевой ориентир составлял 3–5%, затем он был снижен до 0–2 % к 1996 г. В результате уровень инфляции был снижен до уровня ниже 2% к концу 1992 г., но в экономике возникли существенные негативные тенденции: резкий рост безработицы, снижение темпов роста ВВП.

Сегодня Резервный банк Новой Зеландии считается одним из самых авторитетных центральных банков, использующих данный режим. Целевой показатель по инфляции устанавливается на среднесрочную перспективу в виде диапазона 1–3%.

С 1999 г. Резервный банк Новой Зеландии отказался от жесткой модели таргетирования инфляции. Документально было зафиксировано, что колебания инструментов денежно-кредитной политики, направленные на достижение цели по инфляции, не должны приводить к значительным колебаниям валового внутреннего продукта, рыночных процентных ставок и валютного курса.

На рис. 1 представлена динамика фактической инфляции и границы таргета. Сравнение фактического уровня инфляции с диапазоном таргета показывает, что в целом за анализируемый период денежно-кредитная политика эффективна, цели по инфляции достигаются.

Норвегия. Норвегия официально перешла на инфляционное таргетирование в 2001 г. Это направление в развитии денежно-кредитной политики было зафиксировано еще в 1981 г.,

что было обусловлено высокими темпами инфляции. С 1992 г. Банк Норвегии приобрел полную независимость от правительства, что является необходимым условием перехода к режиму инфляционного таргетирования.

В качестве целевого ориентира Норвегия использует базовую инфляцию, которая не учитывает рост цен на энергоносители. Ориентир устанавливается на среднесрочную перспективу 2 года и составляет 2,5% с доверительным интервалом $\pm 1\%$. Достаточно длительный срок и наличие интервала по цели позволяют регулятору использовать гибкую политику без риска нарушения ориентира по инфляции. За период использования данного режима таргетирования в Норвегии целевой ориентир не менялся, при этом фактическое значение инфляции было близко к цели. Среднее значение инфляции составило 2,175%, а максимальное – 2,8% в 2002, 2007, 2010 гг.

Учитывая то, что Норвегия является страной – экспортером углеводородов, центральный банк устанавливает целевой уровень инфляции и валютного курса. Приоритетной целью остается инфляция, но регулятор осуществляет валютные интервенции в том случае, когда изменение валютного курса может оказать негативное влияние на уровень и динамику инфляции. При реализации монетарной политики Банк Норвегии также оценивает динамику ВВП и безработицы. С целью повышения доверия со стороны участников рынка регулятор трижды в год предоставляет информацию о динамике процентной ставки, ежегодно публикуется годовой отчет.

На рис. 1 представлены данные о динамике инфляции за период 2006–2016 гг. Анализ данных о динамике инфляции в Норвегии показывает высокую эффективность применения режима инфляционного таргетирования, фактические значения ниже установленного целевого ориентира.

Великобритания. Режим инфляционного таргетирования в Англии внедрен с 1992 г. Основной причиной перехода стала резкая девальвация курса фунта стерлингов.

В настоящее время целевой ориентир по инфляции установлен на постоянной основе 2%. Допускается отклонение в пределах 1 процентного пункта. Таргетируемой переменной является индекс потребительских цен. С переходом на таргетирование инфляции мо-

нетарным и курсовым параметрам была отведена роль статистических показателей.

На первоначальном этапе в качестве показателя инфляции использовался индекс розничных цен, включающий цены на жилье и консульский налог в диапазоне 1–4% сроком до 1997 г. В Англии до 1997 г. существовало опасение, что данный режим не будет поддержан после смены Парламента в результате выборов. Но реформирование денежно-кредитной политики было поддержано обеими партиями и в 1997 г. был сформирован специальный орган, отвечающий за процентную политику – Комитет по денежной политике. Также была закреплена подотчетность финансовых и монетарных регуляторов перед Парламентом за решения в области экономической политики. С 1998 г. Банк Англии обязан поддерживать ценовую стабильность, при этом он получил операционную независимость от Министерства финансов.

Еженедельно Комитет по монетарной политике определяет процентную ставку по 2-недельному РЕПО. Целевой уровень поддерживается за счет операций на открытом рынке с ценными бумагами и РЕПО.

Отчет по инфляции публикуется ежеквартально, что позволяет участникам рынка отслеживать эффективность монетарной политики, направленной на достижение цели по инфляции. В этом отчете также представлены частные оценки динамики инфляции, что повышает доверие к прогнозам регулятора.

За период использования инфляционного таргетирования в качестве основы денежно-кредитной политики в Англии среднее значение фактической инфляции составило 2,61%, что незначительно отличается от цели. До проведения реформирования инфляция составляла 7–7,5%.

Данные о динамике инфляции за период 2006–2016 гг. представлены на рис. 1. За анализируемый период инфляция находилась в пределах доверительного интервала, за исключением кризисных 2008 и 2011 гг. Начиная с 2014 г. уровень цен существенно снизился, выйдя за нижнюю границу доверительного интервала. В целом уровень инфляции близок к таргетируемому, что позволяет сделать вывод об эффективности монетарного регулирования.

Чили. Режим инфляционного таргетирования в Чили внедрен с 1999 г. При этом от-

дельные элементы данного режима начали использоваться с начала 1990-х гг., например, публичное объявление ориентира по инфляции. При этом существовал конфликт между двумя целями – ориентирами по инфляции и по валютному курсу, который являлся официальным якорем.

Национальный банк Чили ставил задачу снижения инфляции. За период с 1990–1995 гг. она снизилась с 25 до 10%. Реформы денежно-кредитной политики, начавшиеся в 1999 г., позволили перейти на полноценное таргетирование инфляции. Этому способствовало и то, что с 1989 г. Национальный банк Чили получил полную независимость и официально стал ответственен за ценовую стабильность.

Целевой ориентир до 2001 г. был установлен 3,5%, затем до 2006 г. – в интервале 2–4%. С 2007 г. и по настоящее время – 3% с доверительным интервалом отклонения ± 1 процентный пункт. Горизонт таргетирования составляет 2 года. В качестве показателя инфляции принимается общая инфляция. Для повышения доверия к монетарным властям и монетарной политике Национальным банком Чили с 2000 г. три раза в год публикуется инфляционный отчет.

За период использования режима таргетирования инфляции ее фактическое значение в среднем составляло 2,8 %. При этом до введения данного режима в 1990 г. инфляция составляла 24,2%. Эксперты отмечают, что такому положительному результату способствовала также согласованная бюджетная политика, направленная на ограничение дефицита бюджета и антициклическую корректировку налогов. Кроме того, в Чили разработана одна из самых эффективных систем регулирования банковского и финансового секторов среди развивающихся стран.

Существенное отклонение от целевых ориентиров по инфляции произошло в период мирового финансового кризиса 2008 г. Специалисты отмечают, что в периоды глобальных шоков страны – экспортеры сырья в большей степени подвержены влиянию внешних конъюнктурных факторов на уровень инфляции, что не всегда эффективно нивелируется инструментами монетарной политики.

На рис. 1 представлена динамика инфляции в Чили. Анализ данных о фактической инфляции показывает, что за исключением

кризисного 2008 г. уровень цен находится в допустимом диапазоне.

Турция. С 2006 г. Турция официально перешла на режим инфляционного таргетирования. Поэтапный переход начался с 2001 г. с целью снижения негативных последствий финансового кризиса. В этот период государственный долг увеличился до 90% ВВП, инфляция составила 73%, вырос обменный курс, банковская система находилась в неустойчивом положении.

На первом этапе было принято решение о переходе к политике плавающего курса и снижению инфляции до 35% в 2002 г., 20% – в 2003 г., 12% – в 2004 г., 8% – в 2005 г. На конец 2005 г. инфляция составила 7,7%, что подготовило почву к дальнейшему реформированию денежно-кредитной политики.

С 2006 г. Турция перешла от политики «легкого» таргетирования к полноценному инфляционному таргетированию.

Целевой ориентир установлен на 3 года и составляет 5% с доверительным интервалом $\pm 2\%$. Центральный банк Турецкой Республики оставляет за собой право изменять процентную политику и осуществлять валютные интервенции в том случае, если происходят существенные колебания курса национальной валюты. Так, в 2014 г. после серьезного падения курса по отношению к доллару США процентная ставка была поднята сразу на 5,5% и составила 10%. Это обусловлено прежде всего тем, что страна является экспортером сырья, поэтому волатильность курса национальной валюты сильно влияет на уровень инфляции.

Анализ динамики инфляции за период 2006–2016 гг. (рис. 1) показывает достаточно ровную динамику роста цен, однако в среднем он выше установленного 5% с доверительным интервалом 2%.

Польша. Инфляционное таргетирование в Польше применяется с 1998 г. Она одна из первых среди стран Центральной и Восточной Европы перешла на данный режим монетарной политики. Были внесены изменения в законодательство, обеспечивающие независимость центральному банку, и запрещающие ему финансировать государственный долг.

На первоначальном этапе фактическое значение инфляции существенно превышало целевые ориентиры, что подрывало доверие

экономических агентов к политике центрального банка. Это обусловило проведение более жесткой денежно-кредитной политики, предполагающей повышение процентных ставок. В результате темпы инфляции были снижены к 2002 г. до 1,9%, но темпы экономического роста существенно замедлились.

С 2000 г. Польша полностью перешла на режим «свободного плавания» национальной валюты. Целевой ориентир установлен 2% с доверительным интервалом $\pm 1\%$ на среднесрочную перспективу. В настоящее время в Польше применяется полноценное инфляционное таргетирование, регулятор не вмешивается в курсообразование.

На рис. 1 представлена динамика фактического значения показателя инфляции за период 2006–2016 гг. Несмотря на жесткость проводимой денежно-кредитной политики, в Польше уровень инфляции существенно отклоняется от установленного целевого ориентира. Это свидетельствует о том, что в развивающихся странах достижение инфляционной цели сопряжено с рядом трудностей.

Представим основные параметры инфляционного таргетирования в рассмотренных выше странах в виде таблицы.

Таким образом, в настоящее время как развитые, так и развивающиеся страны применяют режим инфляционного таргетирования. При этом развивающиеся страны в большинстве случаев проводили подготовку к такому переходу, которая включала в себя обеспечение независимости монетарного регулятора, снижение дефицита бюджета и государственного долга, расширение валютного коридора

и последующим отказом от регулирования валютного курса.

Для развитых стран характерно установление более долгосрочного ориентира по инфляции. Экономике развивающихся стран в большей степени подвержены кризисным явлениям, в том числе внешним шокам.

Эксперты отмечают, что для развитых стран наиболее предпочтительным показателем инфляции является ИПЦ. Монетарные власти способны прогнозировать и управлять всеми составляющими инфляции. Для развивающихся стран, особенно на начальных этапах, предпочтительнее таргетировать базовую инфляцию, которая не учитывает влияние внешних факторов.

Прозрачность денежно-кредитной политики считается одним из условий эффективного инфляционного таргетирования. Поэтому большинство стран публикует инфляционные отчеты ежеквартально. Эксперты отмечают, что наиболее открытым для экономических агентов является Чешский национальный банк, а самым закрытым Центральный банк Перу.

Инфляционное таргетирование в России. В России режим инфляционного таргетирования был внедрен в декабре 2014 г. на фоне повышенной инфляции в результате негативного влияния последствий кризисных явлений 2014 г.

Изначально ставилась цель снижения инфляции до 7% с последующим изменением цели до 4% к концу 2017 г. Традиционно считается, что нормальный уровень инфляции в развитых странах должен составлять около 2%, а в развивающихся – около 4%.

Характеристика параметров инфляционного таргетирования в отдельных странах

Страна	Год введения режима	Целевой ориентир	Горизонт таргетирования
Новая Зеландия	1990	1–3 %	Среднесрочный
Норвегия	2001	2,5 %	Среднесрочный
Великобритания	1992	2 ± 1 %	Непрерывно
Чили	1999	3 ± 1 %	2 года
Турция	2006	5 ± 1 %	3 года
Польша	1998	2 ± 1 %	Среднесрочный

Источник: составлена автором по результатам исследования.

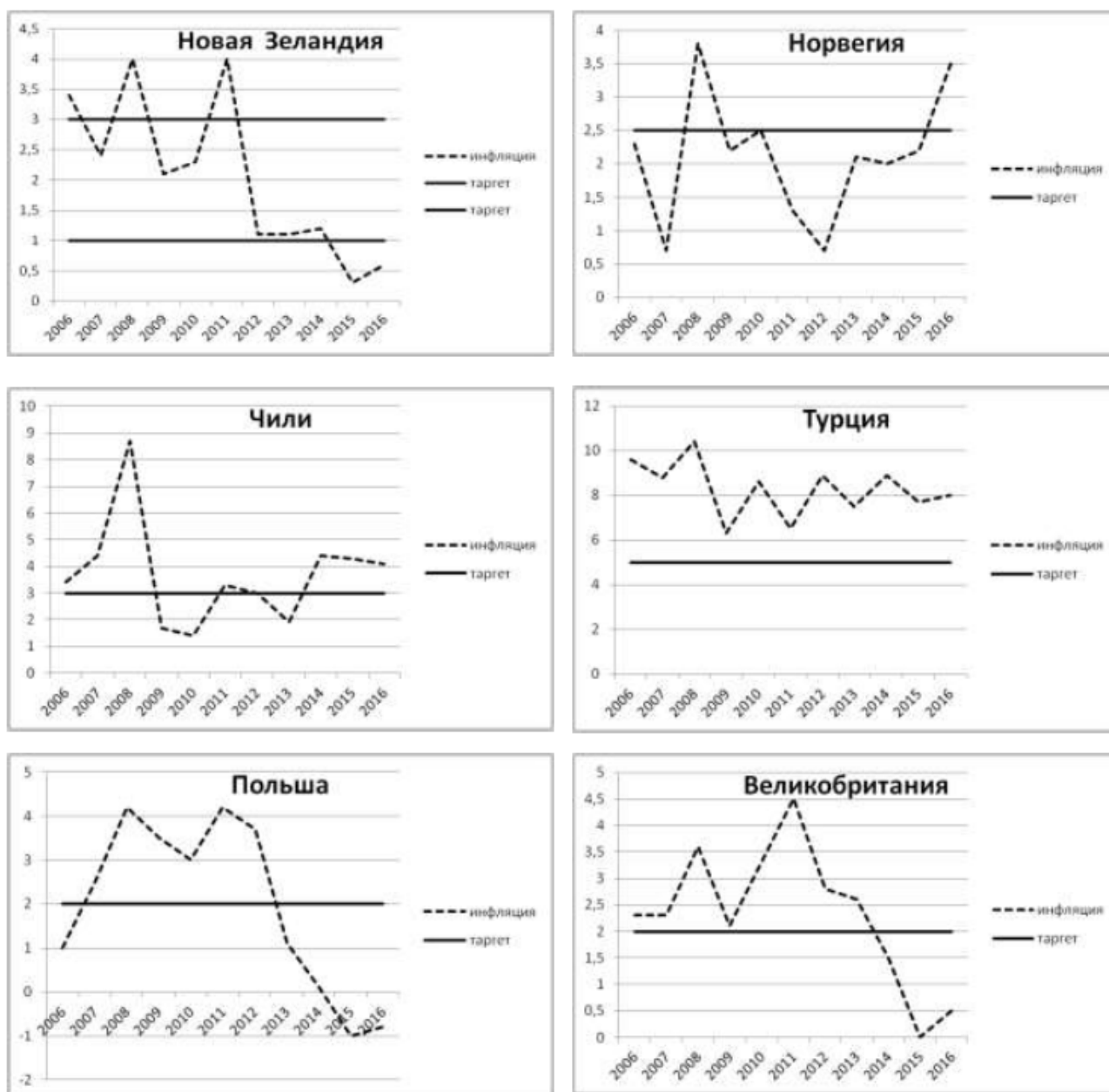


Рис. 1. Динамика инфляции в отдельных зарубежных странах (составлен автором по данным аналитического сайта ereport.ru: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count>)

Как видно из данных, представленных на рис. 2, на начальном этапе перехода к инфляционному таргетированию, сопровождающегося отказом от регулирования валютного курса, произошел резкий скачок инфляции. В 2016 и 2017 гг. жесткая денежно-кредитная политика Банка России привела к ускоренному падению инфляции. За 2017 г. ее уровень составил всего 2,5%.

Анализ динамики инфляции в России показывает существенные отклонения фактического уровня от установленного целевого

ориентира. Ряд экономистов опасается, что столь резкое снижение может спровоцировать в стране дефляцию – выход на отрицательные значения динамики цен. В этом случае монетарным властям и правительству необходимо будет прикладывать существенные усилия, чтобы не допустить дефляции и стагнации экономики, особенно в условиях заявленной цели ее устойчивого роста.

В этой связи можно сделать вывод о недостаточной степени обоснованности перехода к инфляционному таргетированию в услови-



Рис. 2. Динамика инфляции в России (рассчитано автором по данным Банка России (<http://www.cbr.ru>) и Росстата (<http://www.gks.ru>))

ях высокой инфляции. Как показал проведенный нами анализ, международной практикой наработан существенный опыт внедрения данного режима монетарной политики, использования жесткого и гибкого режима, в том числе в странах – экспортерах углеводородов. По нашему мнению, денежно-кредитная политика Банка России на основе инфляционного таргетирования в настоящее время требует корректировки с учетом передового международного опыта.

Библиографический список

1. Бобкова Д.А. Зарубежный опыт денежно-кредитного регулирования развитых и развивающихся стран, применяющих инфляционное таргетирование // Вестник Самарского

государственного экономического университета. 2015. №3. С. 145–150.

2. Жигаев А.Ю. Денежно-кредитная политика в Новой Зеландии // Деньги и кредит. 2010. №2. С. 42–51.

3. Материалы официального сайта Банка России. URL: <http://www.cbr.ru>

4. Материалы официального сайта Росстата. URL: <http://www.gks.ru>

5. Материалы аналитического сайта ereport.ru. URL: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count>

6. Третьякова С.Н. Об эффективности инфляционного таргетирования в современных условиях // Банковское дело. 2015. №3. С. 11–13.

7. Чиркин А.В. Мировой опыт инфляционного таргетирования // Финансовый журнал. 2012. №1. С. 115–128.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

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

*А.А. ШИПОВСКАЯ, магистрант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: annochka3579@mail.ru*

Аннотация

В статье раскрыто современное состояние внешнеторговых связей российских предприятий, место в структуре мирового товарооборота. Представлен анализ состояния внешнеэкономической деятельности предприятий и рассмотрены перспективы ее развития в условиях глобализации мировой экономики. Обосновывается вывод, что российские предприятия в прогнозируемом будущем могут претендовать на роль ведущих предприятий на международном рынке.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, развитие внешнеэкономической деятельности, международный рынок, глобализация.

В настоящее время процесс повышения взаимозависимости национальных экономик, активизация интеграционных процессов обуславливает объективную необходимость использования глобального подхода к ведению бизнеса. В этой связи стимулируется интерес к участию в экономическом, производственном и научно-техническом сотрудничестве с партнерами из зарубежных стран, внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) становится важнейшей структурной частью хозяйственной деятельности предприятий и организаций, меняются акценты экономических аспектов хозяйствующих субъектов в регулировании этого феномена [12]. Развитие внешнеэкономической деятельности дает предприятию новые возможности в использовании преимуществ международной коопе-

рации производства для повышения эффективности хозяйственной деятельности, роста уровня технологичности производства, повышения конкурентоспособности.

Процесс глобализации мирового хозяйства существенно меняет приоритеты и характер внешнеторговых отношений хозяйствующих субъектов, что требует преобразования инструментов и методов стратегического управления, связанных с выбором целевых сегментов завоевания мирового рынка, способов внедрения и укрепления на них, оперативной реакции на потребительский спрос стран-партнеров [1, 4]. Однако, сегодня наблюдаются негативные тенденции подмены экономических регуляторов политическим противостоянием государств, что влечет за собой неоднозначные последствия для экспортеров и импортеров, участвующих во внешнеторговых отношениях [13].

При всем многообразии интерпретации экономической сущности ВЭД она может быть представлена как сфера хозяйственной деятельности организации, включающая в себя систему товарно-денежных отношений, возникающих между юридическими или физическими лицами в процессе международной торговли.

Теоретическому обоснованию причин повышения роли внешнеторговых связей между различными странами посвящены исследования многих известных ученых, которые раскрыли принципиальные особенности мировой торговли. Существенный вклад в теорию международного товарооборота и повышения конкурентоспособности предприятия на международном рынке внес американский

экономист М. Портер. Он сформулировал идеи экономической конкуренции, в том числе конкуренции на международных рынках, конкуренции между странами и регионами, что существенно обогатило методику анализа внешнеторговой деятельности.

Новый уровень развития внешнеэкономических связей стран мирового содружества обусловлен процессами глобализации и интеграции, их высокой экономической взаимозависимостью. Так, С. Линдер указывает на значительные преимущества внешнеторгового обмена между одинаково развитыми ведущими странами, что сегодня подтверждается в мировой практике. С.Н. Растворцева отмечает, что успех этого процесса определяют такие факторы, как направление экспортной ориентации, приток иностранных инвестиций, уровень конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности национальной экономики [9].

Таким образом, обобщая современные теоретические положения ведущих концепций в области внешнеэкономической деятельности, можно отметить, что усиление процесса глобализации хозяйственных связей приводит к повышению конкурентоспособности предприятий как внутри страны, так и на международных рынках; росту производства продукции, пользующейся спросом на мировых рынках; созданию инновационных предприятий и в конечном счете – к увеличению экономического роста. Также отмечается такая тенденция, как вмешательство государства в регулирование международного товарооборота в целях повышения выгоды от внешнеторговых связей и наибольшего учета интересов национальной экономики. Эти специфические особенности ярко проявляются и в настоящее время.

Нужно отметить, что Россия пока еще недостаточно использует преимущества глобализации для повышения национальной конкурентоспособности, что негативно сказывается на международном статусе страны в мировой экономике.

Внешнеторговый оборот страны за 2016 г. составил 471,2 млрд дол., что на 11,2% меньше, чем за 2015 г., экспорт в стоимостном выражении сократился на 17% и составил 285,49 млрд дол. Решающую роль в снижении показателей (в январе 2016 г. объем экспорта упал

на 37,2%) сыграла девальвация рубля, которая последовала за сильнейшим падением цен на нефть в начале 2016 г., когда котировки на нефть марки Brent опустились ниже 30 дол. за баррель из-за избытка предложения на рынке, а также сокращения спроса со стороны Китая [15].

Объективная причина подобной динамики заключается в резком снижении мировых цен на российскую экспортную продукцию, прежде всего на углеводороды – нефть и газ. Субъективные причины связаны с фрагментарным развитием инноваций в РФ, сырьевой ориентацией российской экономики. Россия в течение всего года наращивала их поставки за рубеж, в условиях низких цен удерживая долю рынка, и таким образом в условиях девальвации компании получили больший размер выручки от экспорта в рублях (табл. 1). За год экспорт нефти вырос на 6,6% до 236,2 млн т, тем самым снизились и доходы от ее продажи на 17,7% до 73,67 млрд дол.

В табл. 1 видно, что в январе объем экспорта упал на 37,2%, и только к концу 2016 г. отмечен рост, который связан с тем, что Россия увеличила поставки многих продовольственных товаров в Китай и страны Азии.

По поставкам пшеницы уже этой весной страна вышла на первое место в мире, обогнав Канаду и США. Кроме того, выросли объемы экспорта мяса, масла, молока, сыров и творога, увеличились поставки продукции машиностроения, древесины и многих других товаров. На это оказала влияние и государственная поддержка крупных компаний, направленная на увеличение производства и стимулирование экспорта.

Девальвация рубля позволила выигрывать в конкурентной борьбе, поскольку отечественная продукция часто поставлялась на мировые рынки по более низким ценам, но почти безубыточно для экспортеров.

В то же время падение курса рубля повлияло на сокращение поставок, по итогам 2016 г. они снизились по сравнению с 2015 г. на 0,3% и в стоимостном выражении составили 183,6 млрд дол. Сокращение объемов импорта, связанное с продовольственным эмбарго, активизирует деятельность российских предприятий, возвращает собственный рынок национальным производителям. У России появился шанс развивать промышленность

Таблица 1

Динамика экспорта России, 2016 г. [14]

Месяц	Объем экспорта, млрд дол.	Темп роста к аналогичному месяцу прошлого года, %
Январь	18	62,8
Февраль	20	69,2
Март	24	71,4
Апрель	22	71,3
Май	22	72,3
Июнь	24	80,8
Июль	23	83,2
Август	23	92,1
Сентябрь	26	96,6
Октябрь	25	92,2
Ноябрь	27	105,2
Декабрь	31	107,7

и добиться импортозамещения в ключевых отраслях – в сельском хозяйстве и тяжелом машиностроении [2].

На сегодняшний момент Россия активно развивает внешнеторговые отношения со странами интеграционных объединений, в которые она входит, например, со странами БРИКС, АТЭС и др. Как показано в табл. 2, доля внешнеторгового оборота России и Европейского союза уменьшилась с 44,8 до 42,8% в пользу стран АТЭС и главным образом Китая (рост с 28,1% до 30%). Темп роста внешнеторгового оборота в странах АТЭС стал выше почти на 2% по сравнению с 2015 г., но незначительно упал в странах СНГ [4].

Поскольку основные валюты государств СНГ ослабили свои позиции из-за девальвации рубля, многие российские экспортеры стали ориентироваться на страны дальнего

зарубежья, так как именно эти рынки оказались им более привлекательными не только в отношении приспособления своих товаров к рынкам сходных стран, но и в связи с достаточно стабильным валютным курсом.

Приведенные данные дают основание утверждать, что Россия сможет улучшить экономические показатели и сохранить стабильность экономики только при ее открытости и ускорении развития внешнеторговых связей не только со странами дальнего зарубежья, но и с мировыми лидерами. Следовательно, наиболее перспективное решение для страны – опора на уже имеющиеся конкурентные преимущества, т.е. на свою топливно-сырьевую специализацию в международном разделении труда. Приоритетная стратегия должна включать ориентацию не столько на природно-ресурсные возможности страны, сколько

Таблица 2

Динамика структурных пропорций во внешнеторговом обороте России со странами ближнего и дальнего зарубежья, 2015–2016 гг. [4, 15]

Страны	Темп роста внешнеторгового оборота, 2015 г. к 2014 г., %	Темп роста внешнеторгового оборота, 2016 г. к 2015 г., %
Страны АТЭС	28,1	30,0
Страны СНГ	12,6	12,1
Европейский союз	44,8	42,8
Остальные страны	14,5	15,1

на научно-технические разработки, в большой степени на развитие и стимулирование экспорта высокотехнологичной продукции.

Важно не допускать снижения ценовой конкурентоспособности отечественного экспорта и, конечно, обеспечивать защиту производств, потенциально конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках.

Для поддержания конкурентоспособности отечественных отраслей целесообразно реализовать все возможные способы государственной поддержки – от тарифного регулирования, которое основывается на взимании таможенных пошлин, до антидемпинговых мер по применению правовых норм в закупках.

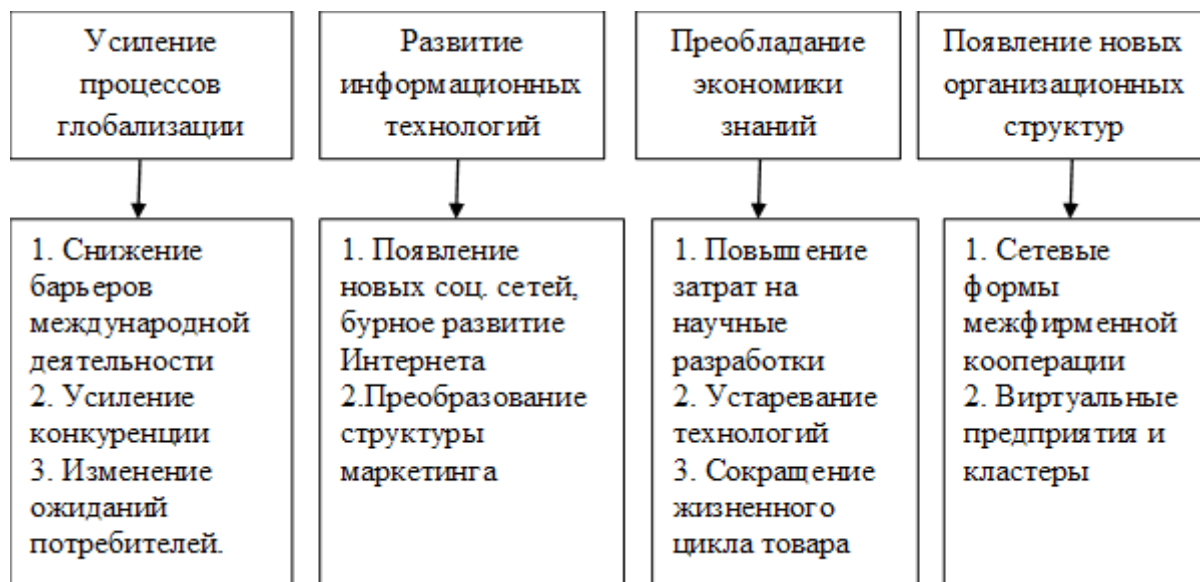
Продвижение отечественных товаров на международные рынки также связано с модернизацией промышленного комплекса, повышением качества продукции, переходом на инновационную продукцию, ростом доли российских товаров в мировом экспорте услуг. Реализация этой программы способна вывести экономику России на новый виток, позволит преодолеть сырьевую зависимость и создать условия для продвижения российских предприятий на внешние рынки.

Вместе с тем необходимо отметить, что именно низкий уровень конкурентоспособно-

сти производимой продукции не только препятствует полноценному выходу отечественных производителей на зарубежный рынок, но и связан с вытеснением товаров с внутреннего рынка зарубежными аналогами [3].

Поэтому важным аспектом для выработки эффективной внешнеэкономической стратегии предприятий является анализ рынков сбыта, предполагающий маркетинговые исследования. Анализируя географические, социально-культурные особенности и специфические требования рынков сбыта, можно будет спрогнозировать определенный характер спроса. Соответственно экспортная политика предприятия выстраивается после рассмотрения перспектив реализации определенной продукции на конкретных рынках. Сегодня на международный бизнес влияет ряд значимых факторов (см. рисунок).

Данные тенденции могут обернуться как возможностями, так и угрозами для компаний. Например, усиление процесса глобализации способствует либерализации торговли, созданию единых экономических и правовых стандартов, бизнес-центров и т.д. Они с одной стороны, в дальнейшем могут дать шанс даже мелким предприятиям реализовать свой бизнес в другой стране. С другой стороны, усиление глобализационных процессов ведет к



Современные тенденции осуществления бизнеса и их влияние на компании, выходящие на международный рынок (составлено авторами на основе материалов [10])

повышению конкуренции, вследствие чего для многих компаний данная ситуация может обернуться угрозой невостребованности на новом рынке.

Кроме того, с развитием глобализационных процессов появляется возможность выбора множества товаров и услуг как на глобальном, так и на местном рынке, в связи с чем растут ожидания потребителей, их требования к продукции [7]. В технократическом обществе изменяются многие аспекты ведения бизнеса: Интернет, мобильная связь и другие средства коммуникации способствуют развитию экономически выгодных организационных структур, а компании начинают реагировать на эти изменения и приспосабливаться к новым предпочтениям потребителей [6].

Стоит учитывать воздействие информационных ноу-хау на природу маркетинга, поскольку покупатели привыкли выбирать необходимые товары, учитывая их качество и информацию о компании. Сегодня через Интернет совершить покупку гораздо дешевле и удобнее, независимо от того, в какой стране он живет. В связи с этим многие компании имеют шанс для завоевания международного рынка.

Этому способствует развитие маркетинговых, технологических, интеллектуальных возможностей, а также сотрудничество с другими компаниями, которое может привести к

созданию совместных предприятий и открытию новых виртуальных сетей.

Возможность создания новых организационных форм внешней торговли привлекает многие фирмы, ведь это помогает им не только расширить спектр услуг и привлечь новых клиентов, но и стимулировать инновации, обмениваться информацией друг с другом и участвовать в совместных научных разработках, тем самым способствуя освоению новых отраслей на международном рынке.

Развивающиеся рынки представляют интерес для российских предприятий по организации производства, ведь зачастую там более благоприятные условия для торговли, а также некоторые преимущества в виде дешевого сырья и рабочей силы. К тому же потенциальные зарубежные партнеры не требуют инновационных разработок и современной продукции, им нужны исследования в области геологоразведки, ирригации, развития водоснабжения, которые могут предоставить российские партнеры [5].

При выходе на внешний рынок компании необходимо учитывать факторы окружающей среды на зарубежном рынке, а также ряд проблем, с которыми придется столкнуться (табл. 3).

Как мы видим, проблема выхода на международный рынок сохраняется не из-за недостатка финансов, а в большей части из-за

Таблица 3

Основные факторы и риски для российских предприятий при выходе на международный рынок

Факторы	Риски
Политические	Нестабильность правительств, коррупция в государственном секторе
Правовые	Различие в законодательстве, подзаконных актах и др.
Экономические	Проблемы с конвертацией валюты, меры тарифного и нетарифного регулирования
Социально-культурные	Наличие языкового барьера
Научно-технические	Отставание от трендов, научных разработок и, наоборот, угроза технологического пиратства
Информационные	Невозможность получения достоверной информации
Демографические	Отличительные особенности, связанные с полом, возрастом,
Природно-географические	Сложность климатических и погодных условий, впоследствии, угроза чрезвычайных ситуаций

Составлена авторами на основе материалов [8, 11]

отсутствия информации о потенциальном рынке, а также в связи с языковым барьером, затрудняющим получение данных о продукции, ее потребителях и возможностях для реализации предприятия. Необходимо не только найти зарубежных партнеров, но и заинтересовать их вкладывать финансовые средства и продвигать предприятие на рынке своей страны.

Существует несколько возможных вариантов выхода предприятий на мировой рынок:

– использование информационных ресурсов, к примеру, в России существует сеть обмена деловой информацией (СОДИ), позволяющая оставить интересующее деловое предложение, посмотреть различные проекты в мировой торговле, поучаствовать в виртуальных выставках и даже найти потенциального инвестора;

– поиск деловых партнеров на международных выставках и участие в проектах, подготовленных торгово-промышленной палатой РФ и формирование действующих под ее контролем деловых советов;

– налаживание и развитие кооперации производства в целях возможности выхода российских компаний на внешние рынки без каких-либо препятствий, присоединение к мировому кооперационному процессу и взаимодействие с зарубежными предприятиями.

Так у отечественных предприятий появляются не только новые возможности по поиску новых партнеров, но и стимул к производству высококачественной продукции, которая будет пользоваться спросом во многих странах.

В последние годы создано 58 деловых советов, которые дают возможность получить информацию о стране и помогают в поиске партнеров, оценивают перспективы и риски для предпринимателей.

Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы.

К наиболее перспективным направлениям развития внешнеэкономической деятельности предприятий в настоящее время можно отнести: активное встраивание российских предприятий в мировой интеграционный процесс; широкое применение маркетинговых исследований для более активного поиска и освоения новых рынков сбыта; усиление мотивации повышения конкурентоспособности российских товаров на внешнем рынке, доведение уровня их качества до международных

стандартов; создание новых высокотехнологичных производственных мощностей с ориентацией на научно-технические разработки; развитие и стимулирование экспорта высокотехнологичной продукции; модернизация форм управления и организации экспорто-ориентированного производства; создание союзов импортеров и экспортеров, в которых будет возможность обмениваться опытом между предприятиями разных стран; активное привлечение иностранных инвестиций и технологий; совершенствование инструментов и методов государственного регулирования ВЭД.

Реализация этих направлений позволит отечественным предприятиям в прогнозируемом будущем претендовать на роль ведущих субъектов международного рынка.

Библиографический список

1. *Алексеев А.Н.* Инновационная деятельность предприятий промышленности: методология оценки и государственного регулирования // *Транспортное дело России*. 2013. № 6–2. С. 159–161.
2. *Бубнов Ю.В., Кизим А.А., Старкова Н.О.* Анализ мирового рынка легковых автомобилей // *Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета*. 2013. № 88. С. 395–406.
3. *Виньков А.* Ресурсная взаимность // *Эксперт*. 2013. № 13. С. 14–20.
4. *Егорова Л.И., Багдадян В.А.* Современные императивы внешнеторгового сотрудничества России и ЮАР // *Актуальные проблемы и вызовы международной экономики: материалы Междунар. науч.-практ. конф. «Галактика науки 2017»*. Краснодар, 2017. С. 18–23.
5. *Егоров М.В., Лугинец Р.В.* Перспективы развития внешнеторговых отношений России и Китая // *Экономическое развитие России: системные ограничения и глобальные риски: материалы Международ. науч.-практ. конф.* Краснодар, 2015. С. 135–137.
6. *Морковкин Д.Е.* Стратегические факторы инновационного преобразования реального сектора экономики России в условиях импортозамещения // *Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Сер. Экономика и Право*. 2015. № 9–10. С. 19–23.

7. Незамайкин В.Н. Интеграция России в процесс глобализации: природно-ресурсный аспект // Финансы и кредит. 2006. № 3 (207). С. 16–21.
8. Кудряшова И.В., Плешакова М.В. Роль современных мировых валют в частном секторе // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3: Экономика. Экология. 2017. Т. 19, № 3. С. 224–234.
9. Растворцева С.Н. Внешнеэкономическая деятельность российских предприятий в условиях глобализации / ред. С.Н. Растворцева, В.В. Фаузер, В.Н. Задорожный, В.А. Захаровский. СПб., 2011.
10. Смилевец Д.О. Развитие внешнеторговой деятельности предприятий на основе международной промышленной кооперации: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2006.
11. Сорокин Д.Е. Российская экономика: развитие и ограничители // Россия и современный мир. 2013. № 2 (79). С. 48–68.
12. Тахумова О.К. Организационно-экономические аспекты повышения эффективности внешнеэкономической деятельности // Пространство экономики. 2014. №2–3. С. 228–231.
13. Шумаев В., Морковкин Д. Импортозамещение как стратегическое направление инновационно-индустриального развития экономики России // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2014. № 4. С. 123–126.
14. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>
15. Официальный сайт Федеральной таможенной службы. URL: <http://www.customs.ru>

К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ ПРОЕКТА ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О НАУЧНОЙ, НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

*А.А. ШУДРЕНКО, кандидат химических наук, доцент кафедры физической химии, Кубанский государственный университет
e-mail: shudrenko@kubsu.ru*

*М.В. ШАРАФАН, кандидат химических наук, начальник отдела науки и научно-технической политики Министерства образования, науки и молодежной политики Краснодарского края
e-mail: m.v.sharafan@minobr.krasnodar.ru*

*Д.А. ДИДЕНКО, кандидат технических наук
e-mail: dmitrydi6@gmail.com*

Аннотация

В статье рассмотрена проблема легитимизации современной научной, научно-технической и инновационной деятельности. Приведен анализ особенностей этих видов деятельности. Выявлена и обоснована необходимость законодательного отделения инновационной деятельности от научной и научно-технической деятельности. По итогам исследования авторами предлагается система регулярной инновационной деятельности, приведены основные характеристики системы и взаимная связь с научной и научно-технической деятельностью.

Ключевые слова: региональное развитие, полный цикл инновационной деятельности, регулярная инновационная деятельность.

Современное устойчивое развитие регионов требует масштабного использования научно-технических достижений и опоры на инновации. Научно-технический и инновационный потенциалы становятся решающими факторами повышения конкурентоспособности территории. Для этого требуется соответствующая организация процессов в научно-технической и инновационной сферах, иными словами – региональная научно-техническая и инновационная политика. Ключевой вопрос – формирование целей и задач политики, которые, на наш взгляд, должны исходить из интересов социально-экономического развития региона и определяться с учётом за-

конодательных инициатив на уровне государства в целом.

Мировой опыт показывает, что социально-экономическое развитие государства и его конкурентоспособность на внешнем рынке обеспечиваются прежде всего наличием развитой среды «генерации знаний», основанной на значительном секторе фундаментальных исследований в сочетании с эффективной системой образования, развитой национальной инновационной системой, целостной государственной политикой и нормативным правовым обеспечением в сфере инновационной деятельности. В настоящее время, судя по публикациям на официальных сайтах в сети Интернет, всё большее число субъектов Российской Федерации и муниципальных образований стали уделять существенное внимание научно-техническому и инновационному направлению развития территорий. В основе этой активизации два документа:

1) Указ Президента РФ «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации», в рамках которого ключевую роль должна сыграть российская фундаментальная наука, обеспечивающая получение новых знаний и опирающаяся на соответствующую логику развития [8]. Поддержка фундаментальной науки как системообразующего института долгосрочного развития нации является первоочередной задачей государства;

2) Постановление Правительства РФ «О реализации Национальной технологической инициативы» (далее – НТИ) [7].

Инновационная деятельность дает ожидаемые от нее положительные результаты преимущественно тогда, когда она рационально организована. Опыт мирового сообщества доказал, что наиболее результативной эта деятельность становится при ориентации в основном на региональные потребности в инновациях. Если рассматривать наш регион – Краснодарский край, то в первую очередь речь идет о необходимости развития высокотехнологичных производств и формирования «умной экономики» в агропромышленном комплексе [1]. Это обусловлено рядом важных причин и предпосылок. Кратко обрисует ситуацию, сложившуюся к настоящему моменту в инновационной экономике. Россия, несмотря на значительный научный потенциал, не смогла масштабировать инновационную модель бизнеса. Основные причины заключаются в дефиците инвестиционного капитала (в том числе венчурного), неоптимальной структуре прикладной отраслевой науки, малочисленности экономически эффективных высокотехнологичных производств.

Масштабы реальной инновационной экономики в России пока еще невелики, доля инновационной продукции в общем объеме валового внутреннего продукта, по данным Национального доклада об инновациях, в России составляет 8–9% (в странах-лидерах ~ 15 %) и за последние три года растет слабо [5]. Вместе с тем события в этой сфере развиваются весьма динамично, в том числе благодаря усилиям Открытого правительства, Российской венчурной компании (РВК) и других институтов развития, призванных выработать и реализовать модель инновационной экономики России, ведь экономическое существо инноваций и состоит в том, что продукт-новшество или оказывается в сфере потребительских предпочтений, или сам формирует их. Фактически инновационная экономика уже существует в стране, и это позитивный момент, свидетельствующий о том, что:

- реальные инновации потребляются населением и имеется соответствующее производство потребляемых инноваций;

- формируются реальные практические кадры, осуществляющие производство инноваций в процессе определенной профессиональной деятельности;

- формируется система «производства» специалистов для инновационной экономики,

обеспечивающая инновационное образование и обучение инновационной специальности.

Тем не менее реальное положение дел свидетельствует об объективном противоречии инновационного развития России: национальной потребности в инновационной экономике придан наивысший национальный приоритет, а современная инновационная и эффективная система «производства инновационных кадров», обеспечивающая растущую потребность, пока еще не сложилась, тем самым тормозится процесс модернизации национальной экономики в инновационном направлении.

Самостоятельным вопросом, безусловно требующим особого внимания, является формирование понятийного аппарата в сфере управления научной и инновационной деятельностью. Базовый закон ФЗ-127 от 1996 г., регулирующий отношения между субъектами научной и (или) научно-технической деятельности, органами государственной власти и потребителями научной и (или) научно-технической продукции (работ и услуг), в том числе по предоставлению государственной поддержки инновационной деятельности, за прошедшие 20 лет неоднократно изменялся и дополнялся [6]. По мнению авторов, на сегодняшний день он не отражает действующих реалий и концептуально не отвечает решению задач, поставленных Стратегией научно-технологического развития РФ до 2030 г.

Во многих случаях финансовые федеральные органы исполнительной власти не считают необходимым руководствоваться нормами закона о науке, ссылаясь на действие кодифицированных нормативных правовых актов. Эта позиция основана на том, что бюджетное и налоговое законодательство, которым руководствуются финансовые и налоговые органы исполнительной власти, не выделяет научную, научно-техническую и инновационную деятельность в качестве особой, приоритетной, определяющей социально-экономическое развитие государства и интеллектуализацию общества. На это противоречие указывает отсутствие современного законодательства в научно-технической и инновационной сфере, включая сферу регулярной инновационной деятельности [10]. Косвенным подтверждением правильности такого вывода, по мнению авторов, является продолжающееся активное обсуждение про-

екта ФЗ «О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Российской Федерации» [2].

Анализ концепции разрабатываемого законопроекта ФЗ указывает на принципиальную внутреннюю противоречивость предложенного проекта ФЗ. Эта противоречивость обуславливает необходимость более детальной проработки законопроекта в части предлагаемого понятийного аппарата и принципов регулирования научной, научно-технической и инновационной деятельности. Поскольку речь идёт о будущем на ближайшие 15–20 лет, представляется обоснованным соответствующее разделение закона «О научной и научно-технической деятельности в Российской Федерации» и закона «О регулярной инновационной деятельности в Российской Федерации».

В представлении авторов научная деятельность направлена на исследование противоречий между уже накопленным человечеством естественнонаучными знаниями и фактическими данными о реальных сущностях и явлениях естественного мироздания, а также о реальных процессах естественного мироустройства. Форма нового знания: интеллектуальная собственность в виде открытия, теории и т.п. В свою очередь научно-техническая деятельность направлена на разрешение противоречий между накопленным человечеством знаниями в целом и реальным состоянием искусственного мироздания с реальными процессами искусственного мироустройства через поиск научно-технических решений, устраняющих причину противоречий и совершенствующих искусственный миропорядок. Форма научно-технического решения: интеллектуальная собственность в виде патентов, изобретений, конструкций, технологий и т.п. Эти моменты были учтены при формировании сравнительной таблицы включённых в закон видов деятельности (табл. 1), в которой три формы деятельности сопоставлены по основным параметрам: объект деятельности, предмет и цель деятельности, основная задача и результат деятельности.

Анализ данных таблицы позволяет сделать два принципиально важных вывода:

1. Научная деятельность близка по характеру научно-технической деятельности, обе формы завершаются результатом, относящимся к «интеллектуальной собствен-

сти». Инновационная деятельность по своему характеру существенно отличается от двух первых видов деятельности, при этом интеллектуальной собственности не создаёт, но активно использует инновации, в том числе и на основе интеллектуальной собственности, и завершается конкретным результатом – позитивным изменением качества или степени удовлетворения реальной индивидуальной или общественной потребности.

2. Создаваемая на первом и втором этапах полного цикла регулярной инновационной деятельности (РИД) инновация может использовать результаты научной (реже) и научно-технической деятельности (чаще), ценные для конкретного процесса удовлетворения потребности и затем применить их в ходе осуществления инновационно-инвестиционного проекта.

Применяемые к инновационной деятельности законодательные нормы должны соответствовать её особенностям и, безусловно, должны включать положение об органическом взаимодействии Закона о науке и Закона о регулярной инновационной деятельности. В частности, ИД может и должна быть источником научных проблем, интересных для поиска научных и научно-технических решений. Системный подход к организации и осуществлению РИД на уровне субъектов Российской Федерации и муниципальных образований рассмотрен в [10]. Логично считать, что процесс социально-экономического развития, столкнувшийся с противоречием, должен породить другой процесс – полный цикл РИД. Однако если социально-экономический процесс развития в некотором смысле «бесконечен», т.е. после устранения противоречия будет продолжен с инновационным продуктом – новым качеством или количеством – то инновационный процесс должен быть ограничен начальным и конечным этапами, между которыми возникшее противоречие должно быть устранено. Началом полного цикла РИД целесообразно считать этап выявления противоречия развития, при этом окончание цикла также лежит в сфере потребления. На завершающем этапе производится, распределяется и начинает реально потребляться соответствующая инновация, постепенно повышая уровень удовлетворения потребностей и улучшая качество жизни.

Таблица 1

Основные элементы научной, научно-технической и инновационной деятельности

Объект деятельности	Сфера деятельности		
	научно-исследовательская	научно-техническая	инновационная
Объект деятельности	Проблемное явление (или процесс) окружающего мира, на которое в целом направлено внимание учёного	Прикладная научная, технологическая, инженерная, экономическая, социальная, гуманитарная или иная проблема обеспечения реального функционирования науки, техники и производства как единой системы.	Неудовлетворённая потребность. Противоречие социально-экономического развития, проявленное в проблемном реальном процессе удовлетворения индивидуальной или общественной потребности.
Предмет деятельности	Аспект, часть (определённое свойство) целостного объекта.	Источник научно-технической проблемы – причина нарушения целостности единой системы производственных отношений.	Проблема, причина неудовлетворённой потребности.
Цель	Получение объективных (эмпирических и теоретических) знаний о новом проблемном явлении или процессе.	Разработка новых моделей конкретных проблемных элементов систем, формирование новых прикладных научно-технических знаний и решений, направленных на устранение нарушения целостности системы.	Анализ источников противоречия развития и формирование социально-экономических и технико-технологических требований к ожидаемой инновации.
Основная задача	Анализ возможных научных представлений проблемного процесса или явления. Разработка методологии научного исследования. Научно обоснованное решение проблемы.	Разработка научно или научно-технически обоснованного решения проблемы нарушения целостности единой системы производственных отношений.	Исследование предыстории процесса удовлетворения и установление причин нарушения реального процесса. Формулировка комплексных требований к искомой или разрабатываемой инновации. Формирование концепции, стратегии, бизнес-проекта осуществления инновации и бизнес-плана использования инновации в реальном процессе удовлетворения потребности.
Результат деятельности	Новые научные знания (абстрактные, фундаментального характера).	Новые научно-прикладные знания (конкретные); интеллектуальный научно-технический результат (способ, технология, устройство) и (или) научно-техническая продукция.	Инновация, направленная на устранение противоречия развития, и инновационно-инвестиционный проект осуществления инновации для реального процесса удовлетворения потребности.

К вопросу о разработке проекта федерального закона «О научной...

В процессе исследования РИД был сделан вывод, что наиболее удобным, понятным и полезным является матричное представление существа РИД, которое состоит в том, что формализованное представление регулярной инновационной деятельности отображается в виде двумерной таблицы (матрицы), в ячейках которой отражается содержание ИД на каждом этапе полного цикла РИД и на разных инфраструктурных уровнях. Формирующими матрицу системы РИД осями являются (рис. 1):

– по вертикали – инновационная инфраструктура как совокупность органов государственной власти, органов самоуправления муниципальных образований (МО) субъекта РФ, а также организаций, способствующих формированию и осуществлению инновационной политики через постановку и реализацию инновационно-инвестиционных проектов;

– по горизонтали – полный цикл РИД как последовательность четырёх основных этапов: концепция, инновация, стратегия, инновационно-инвестиционный бизнес-план.

Практическое оформление конкретного цикла РИД осуществляется в виде инновационно-инвестиционного проекта. Первый шаг логично сделать в форме «пилотного» инновационно-инвестиционного проекта (ПИИП) по проблеме создания и активизации системы РИД для конкретного субъекта РФ [9]. Цель этого проекта – разрешение противоречий социально-экономического развития в направлении формирования инновационной экономики. Одним из таких противоречий является отсутствие научно обоснованной и системно проработанной законодательной базы РИД. Следуя логике полного цикла РИД, команда проекта на первом этапе ПИИП должна сформулировать противоречие развития, тормозя-

Уровни инновационной инфраструктуры	(4) РФ	(Блок 4) Комплекс функций контроля и управления национальной и международной инновационной деятельностью РФ			
		4А	4Б	4В	4Г
	(3) Федеральный округ	(Блок 3) Комплекс функций контроля и управления инновационным развитием федерального округа			
		3А	3Б	3В	3Г
(2) Субъект Федерации	(Блок 2) Комплекс функций контроля и управления инновационным развитием региона				
	2А	2Б	2В	2Г	
(1) Муниципальное образование	(Блок 1) Комплекс функций контроля и управления инновационным территориальным развитием муниципального образования (районы, города, поселения). Совокупность локальных территориальных стратегий инновационного развития				
	1А	1Б	1В	1Г	

(А) КОНЦЕПЦИЯ	(Б) ИННОВАЦИИ	(В) СТРАТЕГИЯ	(Г) ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН
Противоречия: проблемы развития, неудовлетворенные потребности, мониторинг проблем	Инновационные решения: научно-технические, опытно-конструкторские, проектно-технологические, социально-экономические	Инновационный бизнес-проект: организация производства и распределения (продукты, товары, услуги)	Осуществление: удовлетворение потребностей, мониторинг потребностей
Формирование инновационно-инвестиционного проекта (ИИП)			Исполнение ИИП
Последовательность этапов РИД			

Рис. 1. Матрица системы РИД. Инфраструктурные уровни и полный цикл РИД

щее инновационное развитие МО, и помочь пониманию проблем и причин, вызвавших эти проблемы.

Концептуальная основа создания, последующей активизации и функционирования системы РИД отражена на рис. 1. Это ячейки 1А–1Г, которые должны содержать необходимую детализацию матрицы системы РИД на муниципальном и региональном уровнях.

Уже на этапе А («КОНЦЕПЦИЯ», разрешение противоречия, проявившегося в проблеме развития муниципального образования) матричное представление системы РИД позволяет начать первичную детализацию проблемы на муниципальном уровне. В этом заключается конкретизация содержания ячейки 1А. В частности, это необходимо проделать для анализа противоречия, связанного с неудовлетворённой общественной потребностью инновационного развития территории и выраженного в отсутствии современной и эффективной законодательной поддержки такого развития.

Конкретная детализация необходима для того, чтобы сформировать в рамках концепции объективное определение текущего состояния удовлетворённости индивидуальных или общественных потребностей развития. Это требует ответа на три основные группы вопросов.

Во-первых, в чём состоит противоречие развития, какова причина индивидуальной или общественной неудовлетворённости?

Во-вторых, какими ресурсами (временными, трудовыми, материальными и иными) располагает местное сообщество для кардинального решения новой проблемы развития? Достаточно ли этих ресурсов для решения проблем? Какая часть проблем может потребовать привлечения региональных и федеральных ресурсов?

В-третьих, необходимо максимально ясное понимание ожидаемого результата решения новой проблемы развития. Каковы критерии успешного удовлетворения новой потребности общества?

Ответы на первые две группы вопросов позволят сформировать качественную и количественную модели проблемы, представляющие собой основу для дальнейших действий, а также позволят органам самоуправления создать реальную платформу для принятия

решения о путях развития, в том числе и инновационных.

Дальнейшая конкретизация представления о необходимой инновации осуществляется на первых двух этапах (А, Б) определения особенного для искомой инновации, на завершающих двух этапах (В, Г) происходит конкретизация общего в последовательности действий теперь уже применительно к конкретной проблеме, найденному её решению и удовлетворению потребности. Основные результаты научного исследования особенности инновации, являющейся целью данного ПИИП:

– собственно система РИД как комплекс документов (продукт);

– последовательность действий (процесс) по исполнению этих документов в рамках органов самоуправления и органов власти конкретного субъекта РФ.

Для формирования и активизации регионального базиса НИС достаточно возможностей развития, заложенных в региональных бюджетах. Предлагаемый подход позволит изменить сложившуюся ситуацию дефицита высококачественных ИИП в большинстве инвестиционных сфер.

Одновременно с детализацией функций системы РИД должна осуществляться разработка законодательного и нормативно-методического обеспечения этих функций, а также необходимый комплекс учебных материалов и программ для системы обучения соответствующих специалистов.

Следует заметить, что выработка единого представления о неудовлетворённой потребности, необходимой инновации и конечном продукте инновационно-инвестиционного проекта, безусловно, будет способствовать использованию методов квалиметрии для оценки социально-экономического эффекта инновации. А это в свою очередь позволит повысить эффективность и результативность государственной поддержки инновационной деятельности. После устранения противоречия социально-экономическое развитие продолжается вне сферы ИД.

Поскольку каждая деятельность должна заканчиваться результатом, то полный цикл РИД предстаёт перед нами как некоторый инновационно-инвестиционный проект, назначение которого организовать на всех уровнях инфраструктуры деятельность субъек-

тов РИД по решению конкретных проблем, связанных с неудовлетворёнными потребностями. Совокупность инновационно-инвестиционных проектов, организованных и исполняемых в пределах субъекта РФ или муниципального образования, предстает как некоторая «система РИД», функционирование которой осуществляется при поддержке и участии органов государственной власти и органов самоуправления. В системном плане важно установить логическую связь системы РИД с проектным управлением на федеральном уровне.

Основа решения может быть представлена как некоторый модельный Закон «О регулярной инновационной деятельности в субъекте РФ» [3, 4].

Содержание этого закона должно включать три основные части.

1. Основные положения системы РИД для уровня всех субъектов РФ, в том числе базовая терминология.

2. Вторая часть может быть вариативной и содержать особенности организации и осуществления регулярной инновационной деятельности в конкретном субъекте РФ.

3. Отдельно должны быть изложены принципы и механизмы взаимодействия органов самоуправления муниципальных образований и органов власти субъекта РФ при формировании и осуществлении системы РИД.

Во-первых, очевидно, что на уровне субъекта РФ система РИД будет функционировать в среде национальной инновационной системы (НИС). Это объясняет необходимость унификации основных терминов и их определений на этом уровне, чтобы обеспечить преемственность терминов регионального законодательства с терминами федерального уровня НИС. Кроме этого здесь должна быть определена правовая основа РИД относительно федерального законодательства в сфере ИД. Необходимо также определить роль и место системы РИД, прежде всего её контролирующей подсистемы, в системе национального мониторинга результативности и эффективности ИД как инструмента формирования инновационной экономики в целом. Это особенно важно для поддержки национальной тенденции движения к «цифровой» экономике.

Во-вторых, несмотря на достаточно высокую «среднюю» идентичность субъектов РФ,

имеет место значительный спектр особенностей каждого субъекта по ресурсным, интеллектуальным и иным возможностям. Это объективный факт, и он должен быть учтён во втором разделе Модельного закона о РИД. Кроме того, состав и совокупность субъектов системы РИД могут значительно варьировать от субъекта к субъекту РФ как отражение ресурсных и «народных» особенностей, например, народные ремёсла как предмет ИД.

В-третьих, система РИД ориентирована на совершенствование процессов удовлетворения потребностей на уровне муниципальных образований, где проживает большая часть населения России. Это означает, что система РИД должна быть эффективно «встроена» в региональное законодательство и пользоваться максимально полной поддержкой региональных законов как в плане построения инфраструктуры РИД, так и в плане её эффективной деятельности. В частности, государственная поддержка малого и среднего предпринимательства должна быть распространена на инновационно-инвестиционные проекты в сфере РИД. С этой целью в третьей части проекта Закона должны быть сформулированы принципы региональной политики, эффективно поддерживающие функционирование системы РИД как механизма регулярного формирования и осуществления последовательности инновационно-инвестиционных проектов. Для этого необходимо прописать механизмы активного взаимодействия органов власти и органов самоуправления. Эти механизмы должны быть исключительно простыми, прозрачными и действенными.

Пример конкретизации матрицы системы РИД в аспекте законодательной поддержки инновационного развития, важность которого определена отсутствием научно обоснованной и системно проработанной законодательной базы РИД, приведен на рис. 2. Существо противоречия определено выше.

В завершение подчеркнём, что существо матрицы РИД – это органическая связь ИД с процессами удовлетворения индивидуальных и общественных потребностей. Основным результатом РИД – инновация, направленная на устранение противоречия социально-экономического развития, а также инновационно-инвестиционный проект осуществления этой инновации для улучшения реального процесса удовлетворения потреб-

ЧАСТЬ 1	ЗОНА	ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ системы РИД для уровня всех субъектов РФ. Базовая ТЕРМИНОЛОГИЯ			
		2.1А	2.1Б	2.1Г	
		ОСОБЕННОСТИ организации и осуществления системы РИД в конкретном субъекте РФ.			
ЧАСТЬ 2	(2) Субъект Федерации	2.2А	2.2Б	2.2Г	
ЧАСТЬ 3		ПОЛОЖЕНИЯ и МЕХАНИЗМЫ взаимодействия органов государственной власти субъекта РФ и органов самоуправления МО в рамках системы РИД			
Законодательные указы, постановления Администрации	(1) МО	2.3А	2.3Б. Принцип дифференциации государственной поддержки от целевых государственных программ через региональные программы к ИПИ	2.3В. Принцип целостности системы связи ИПИ с региональными и национальными целевыми программами инновационного развития	2.3Г
		Совместное формирование инновационно-инвестиционных проектов (ИИП) и осуществление инновационно-инвестиционных бизнес-планов (ИИБП)			
		1А. Обмен данными мониторинга с национальной системой	1Б. Согласование проекта социально-технических требований к инновации	1В. Частное государственное партнёрство	1Г. Принцип интеграции результатов ИИБП в целевые программы инновационного развития
(А) КОНЦЕПЦИЯ Противоречия: проблемы развития, причины неудовлетворенных потребностей, мониторинг проблем	(Б) ИННОВАЦИЯ Инновационные решения: научно-технические, опытно-конструкторские, проектно-технологические, социально-экономические	(В) СТРАТЕГИЯ Инновационный бизнес-проект (ИИП): организация производства и распределения (продукты, товары, услуги)	(Г) ИИБП Инновационно-инвестиционный бизнес-план (ИИБП) Осуществление: удовлетворение потребностей, мониторинг потребностей	Формирование ИИП Осуществление ИИБП	
ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ЭТАПОВ (ПОЛНЫЙ ЦИКЛ) системы РИД					

Рис. 2. Базовая матрица системы РИД. Законодательный аспект. Модельный закон

ности. Матрица системы РИД может быть применена при формировании регионального законодательства в этой сфере и решении кадровой проблемы.

Привлечение к осуществлению инновационно-инвестиционных проектов молодежи представляет особую ценность для инновационного развития региона. Преимущества молодежи в исполнении проектов очевидны: огромная жизненная энергия, направленная на творческую самореализацию, высокая способность к обучению новому, способность к эффективной командной работе, высокая коммуникабельность. В комплексе с опытом государственных служащих, соединенным с пониманием существа РИД и соответствующими знаниями инноватики, это может дать большой эффект в формировании политики и стратегии инновационного развития региона. Последующее саморазвитие системы РИД на основе последовательного успешного осуществления ПИИП РИД в ряде субъектов Российской Федерации и муниципальных образований может быть направлено на формирование межрегиональной системы РИД. Первым и очевидным шагом в этом направлении может быть создание информационного Центра РИД, который должен накапливать позитивный (как, впрочем, и негативный) опыт и объективные данные о формируемых и осуществляющихся инновационно-инвестиционных проектах по созданию системы РИД в субъектах Российской Федерации и отдельных муниципальных образованиях. Центр РИД должен также формировать в национальной информационной системе Базу данных о результатах осуществления инновационно-инвестиционных проектов, в том числе об использованных инновациях.

Библиографический список

1. Егоров Е.А., Ильина И.А., Заремук Р.Ш., Мирончук В.А. Разработка механизмов формирования предложений научно-технических

программ агропромышленного комплекса на основе анализа инновационной восприимчивости производственных субъектов // Наука Кубани. 2007. № 5. С. 62–68.

2. Закон о науке даст «зелёный свет» четвертой промышленной революции // Парламентская газета. 2017. 31 июля.

3. Национальный доклад «Об инновациях в России»-2016. URL: http://www.rvc.ru/upload/RVK_innovation_2016_v.pdf.

4. Модельный закон «Об инновационной деятельности в субъекте Российской Федерации». URL: https://duma.tomsk.ru/upload/files/zakonodatelstvo/27049_innovation_law_model.pdf.

5. Модельный закон «Об основах взаимодействия органов государственной власти, органов местного самоуправления субъекта Российской Федерации и субъектов предпринимательской деятельности». URL: <http://www.energo-fond.narod.ru/normativ/metod.doc>.

6. О науке и государственной научно-технической политике: Федеральный закон от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016); с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017). URL: <http://www.consultant.ru>

7. О реализации Национальной технологической инициативы: Постановление Правительства РФ от 18 апреля 2016 г. № 317, URL: <http://docs.cntd.ru/document/420349846>.

8. О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации от 01.12.2016 г. № 642. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41449>.

9. Шудренко А.А. О системе регулярной инновационной деятельности на уровне субъектов РФ и муниципальных образований // Экономика устойчивого развития. 2017. №3 (31).

10. Шудренко А.А. Формирование и осуществление регулярной инновационной деятельности. Краснодар. 2017. С. 22–26.

ВЕКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

*Е.М. ЕГОРОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: katie-egorov@mail.ru*

*К.Д. СОЛТАН, аспирант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: kseniysoltan@mail.ru*

Аннотация

В статье раскрывается сущность векторного формирования инновационного экспортного потенциала, обосновывается его роль в развитии инновационно ориентированной внешнеэкономической деятельности. Предлагаются наиболее эффективные направления международной торговой специализации компаний России, основывающиеся на инновационной ориентации преобразования структуры экспорта.

Ключевые слова: инновационно ориентированный экспортный потенциал, международная торговая специализация, внешнеэкономические стратегии, инновационно ориентированная внешнеэкономическая деятельность.

Инновационный вектор развития экспортного потенциала компаний формируется на основе вариативного использовании прямых и косвенных методов управления [1].

Из практики известно, что страны с различными моделями государственного устройства и различными научно-техническими потенциалами экономического развития используют комбинацию методов управления, так как их эффективное сочетание позволяет решать задачу инновационного преобразования экспортного потенциала и, соответственно, совершенствования структуры экспорта, что является основой эффективного инновационного развития внешнеэкономической деятельности (ВЭД) национальных компаний [5].

Кроме того, можно утверждать, что выбор инновационного вектора развития экспорт-

ного потенциала является основой создания условий развития международной торговой специализации России, что прослеживается на примере развития инновационно-ориентированной ВЭД регионов.

В настоящее время внешнеэкономическая стратегия страны предполагает развитие внешнеэкономической деятельности инновационной направленности как со странами дальнего зарубежья, так и со странами СНГ. Однако, несмотря на то, что Россия стремится решить проблему расширения на инновационной основе сфер международной торговой специализации, две третьих объема экспорта составляют сырьевые природные ресурсы, что не позволяет иметь сколько-нибудь значительную долю на мировом рынке инновационных товаров и услуг.

В этой связи ориентация внешнеэкономической деятельности регионов на инновационную деятельность позволит повысить рейтинг России на международной арене. Конечно, стратегии инновационно ориентированной внешнеэкономической деятельности регионов должны учитывать научно-технические ориентиры развития экономики страны в целом, а также соответствовать стратегическим федеральным целям формирования инновационного экспортного потенциала.

Данная методика позволяет увязать цели и задачи федеральной стратегии «Инновационная Россия–2020» и инновационно ориентированной внешнеэкономической стратегии формирования экспортного потенциала регионов. При этом удастся учесть ее приоритетные принципы формирования и реализации:

– единство федеральной и региональной внешнеэкономической и научно-технической политики;

– унифицированность федеральных и региональных нормативно-правовых актов, составляющих основу методов регулирования научно-технических и внешнеэкономических процессов;

– оптимальность и целесообразность сочетания государственного регулирования и саморегулирования хозяйствующих субъектов, вовлеченных в инновационно ориентированные процессы формирования экспортного потенциала;

– концентрация производственных ресурсов на решении стратегических целей развития инновационно ориентированного экспортного потенциала;

– развитие инновационно ориентированного внешнеэкономического сотрудничества на международном и межрегиональном уровнях;

– обеспечение равных возможностей для всех субъектов инновационной и внешнеэкономической деятельности.

Следует отметить еще один важнейший инструмент господдержки успешной реализации задачи формирования инновационно ориентированного экспортного потенциала (определено Правительством РФ в Инновационной стратегии-2020) – это усиление координации государства и регионов по созданию инфраструктуры инновационно ориентированной ВЭД.

К основным структурным элементами этого инструмента относятся: развитие инновационно ориентированного внешнеэкономического предпринимательства; совершенствование форм и методов совместной работы региональных органов управления и существующих в регионах субъектов ВЭД, инновационной сферы, в частности, создание венчурных фондов, центров коммерциализации высоких технологий, бизнес-инкубаторов и др. Предусматривается, что создание инфраструктуры инновационно ориентированной ВЭД региона будет осуществляться частично за счет федерального бюджета, частично за счет софинансирования со стороны регионов.

Ожидается, что данное направление господдержки обеспечит благоприятные условия повышения конкурентоспособности национальных компаний на международном рынке высоких технологий и оптимизации

международной торговой специализации страны. Но эти цели могут быть достигнуты при условии полного вовлечения всех регионов Российской Федерации в процесс инновационного преобразования экспортного потенциала, с учетом развития взаимодействия научно-образовательного комплекса, инновационного предпринимательства экспортно ориентированных хозяйствующих субъектов, изменения сырьевого характера экспортно-импортных поставок на высокотехнологичный.

Также значимым инструментом господдержки инновационных преобразований экспортного потенциала является создание и реализация проектов инновационных центров, которые объединят объекты федеральной и региональной образовательной и научной инфраструктуры, компании, участвующие во внешнеэкономической деятельности.

В рамках реализации этого инструмента важное место отводится созданию инновационных кластеров, а именно центров кластерного развития и стратегического планирования инновационного развития экспортного потенциала.

Российская и зарубежная практика позволяет утверждать, что такое направление государственного регулирования обусловлено, во-первых, заинтересованностью государства в повышении конкурентоспособности российских компаний на мировом рынке высоких технологий, во-вторых, потребностью стимулирования в современных глобализационных условиях развития механизмов коммерциализации высоких технологий, а также содействия в повышении качества создаваемой экспортной продукции участниками кластера, в-третьих, необходимостью создания благоприятного инновационного климата для эффективной экспортной деятельности в рамках кластеров [4].

Для выявления предполагаемых плюсов и возможных минусов создания и реализации инновационно ориентированной внешнеэкономической стратегии формирования экспортного потенциала нами был проведен анализ динамики внешнеэкономической деятельности регионов ЮФО и уровня ее инновационной ориентированности.

Обратимся к анализу доли высокотехнологичной продукции в импорте и экспорте России. Невозможно не отметить огромную

разницу в объемах импорта и экспорта наукоемкой продукции. Ввозится инновационных продуктов в шесть раз больше, чем вывозится. Однако в течение изучаемого периода уровень высокотехнологичного импорта снижался, а экспорта – увеличивался (рис. 1). Конечно, на эти процессы важное влияние оказали западные санкции.

На сегодняшний день особое внимание уделяется инновационному аспекту во внешнеэкономической деятельности России в связи с тем, что технологическая составляющая международной торговой специализации России не отвечает требованиям мирового рынка. Как уже было упомянуто ранее, экономика России не конкурирует с мировыми

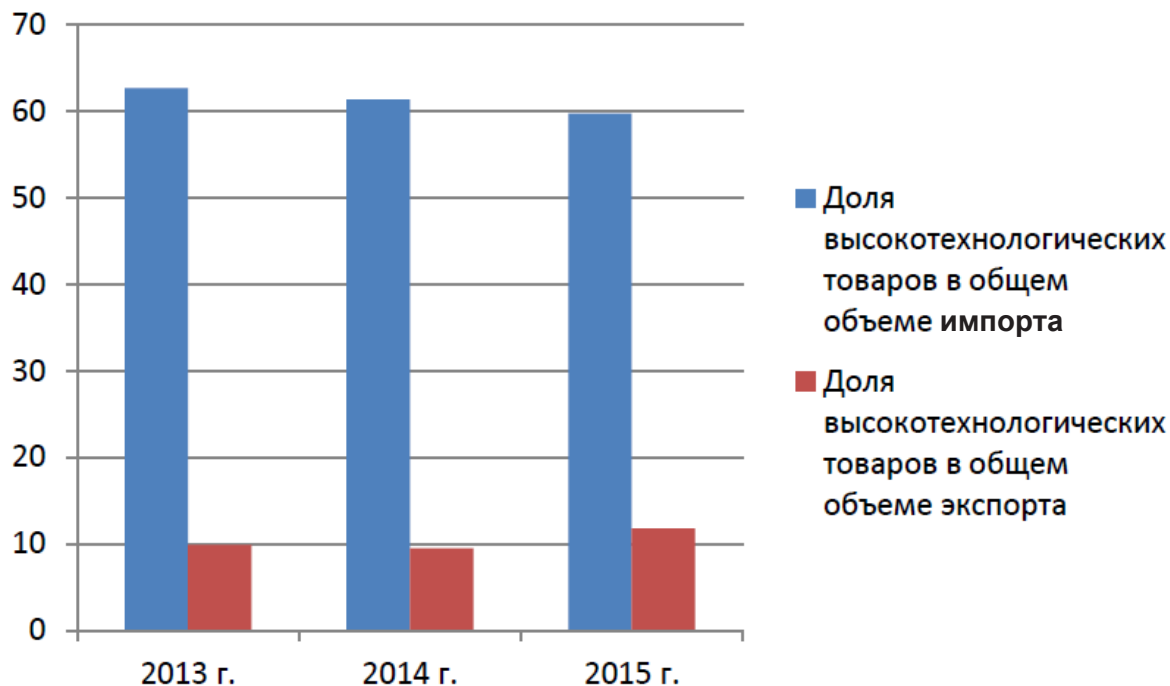


Рис. 1. Динамика изменения уровня инновационности импорта и экспорта России [3]

лидерами на рынке инновационных услуг и товаров, однако имеет для этого необходимый инновационный потенциал и ресурсы.

Наш анализ уровня инновационного потенциала был проведен на примере наиболее показательных в этом плане регионов Южного федерального округа и основывался на исследованиях Ассоциации инноваци-

онных регионов России (АИРР) и Высшей школы экономики (ВШЭ), в которых рассмотрены интегральные индексы, позволяющие составить рейтинг внешнеэкономической деятельности регионов по уровню инновационности, учитывающий основную массу статистических показателей, характеризующих его (табл. 1).

Таблица 1

Позиции регионов ЮФО в российских рейтингах по инновационно ориентированной внешнеэкономической деятельности, 2017 г. [3]

Регионы ЮФО	Рейтинги РФ по инновационно ориентированной ВЭД	
	По данным АИРР	По данным ВШЭ
Республика Адыгея	64	69
Республика Калмыкия	78	79
Краснодарский край	37	43
Астраханская область	50	47
Волгоградская область	51	32
Ростовская область	19	31

Разница в позициях рейтингов, приведенных в табл. 1, в первую очередь обусловлена различиями в инновационной политике регионов, структуре отраслей, уровне применяемых технологий, научном и ресурсном потенциалах, формирующих экспортно-импортные потоки.

Кроме того, в табл. 1 видна существенная разница в значениях рейтингов по данным АИРР и ВШЭ, что вызвано отличием методик по отбору и оценке показателей, используемых в процессе составления рейтингов.

По данным рейтингов выделим лидеров и аутсайдеров инновационно ориентированной внешнеэкономической деятельности в России и в ЮФО (табл. 2).

Анализируя позиции регионов ЮФО в рейтингах, можно явно выделить лидера – Ростовскую область. В рейтинге по методике АИРР только Ростовскую область относят к средне-сильным инноваторам, а в рейтинге по методике ВШЭ область отнесена к группе 2.

На втором месте располагается Краснодарский край, и по методике АИРР он относится к средне-сильным инноваторам. Аутсайдером среди регионов ЮФО по данной методике является Республика Калмыкия. Ее относят к инновационно-слабым регионам РФ, в данной группе в основном находятся дотационные регионы.

Следует отметить, что результативность инновационно ориентированной внешнеэкономической деятельности оценивалась по 34 показателям. По нашему мнению, количество этих показателей слишком велико. Мы реши-

ли для упрощения анализа учитывать только те показатели, которые напрямую характеризуют инновационную направленность ВЭД региона.

Наш анализ мы начали с динамики изменения объемов затрат на научные исследования и разработки, которые задействованы в формировании инновационного экспортного потенциала и инновационно ориентированной внешнеэкономической деятельности в хозяйствующих субъектах ЮФО.

К внутренним затратам на научные исследования и разработки, используемые в формировании экспортного потенциала, были отнесены: оплата труда научно-технического персонала, страховые взносы, расходы на приобретение оборудования, другие материальные затраты, прочие текущие затраты, связанные с внедрением инновационных разработок.

Для нашего исследования наиболее релевантной информацией была динамика затрат на технологические инновации в экспортный потенциал, так как данные затраты влияют непосредственно на конечный результат, а именно, на инновационно ориентированный экспортный продукт, товар или услугу, поставляемые на мировой рынок высоких технологий (рис. 2).

Из диаграммы, представленной на рис. 2, видно, что затраты в период с 2010 по 2015 г. динамично увеличивались в регионах ЮФО. Лидером опять же являлась Ростовская область.

Таблица 2

Группировка регионов ЮФО по рейтингам уровня инновационно ориентированной ВЭД, 2017 г. [3]

Регионы	Группировка регионов ЮФО	
	По методике АИРР	По методике ВШЭ
Республика Адыгея	Средне-слабый инноватор	3
Республика Калмыкия	Слабый инноватор	4
Краснодарский край	Средний инноватор	3
Астраханская область	Средне-слабый инноватор	3
Волгоградская область	Средне-слабый инноватор	2
Ростовская область	Средне-сильный инноватор	2

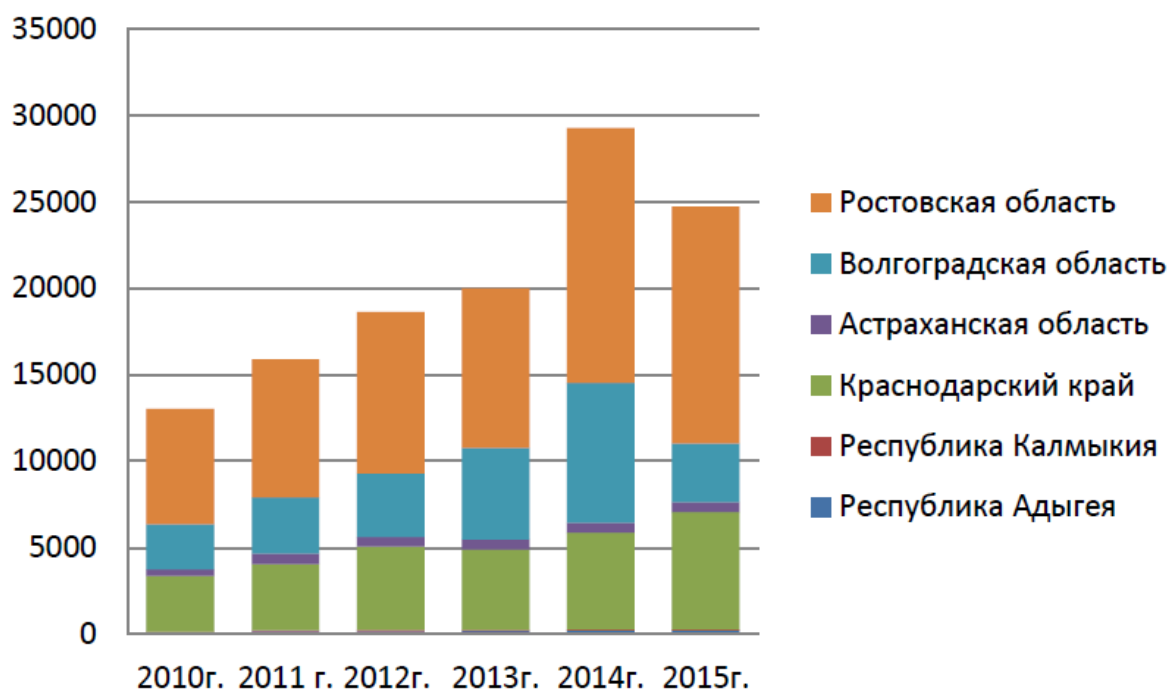


Рис. 2. Затраты на технологические инновации в экспортный потенциал в регионах ЮФО, млн р. [3]

На второй позиции оказалась Волгоградская область, имевшая почти равный показатель с Ростовской областью. Как прямое следствие, отмеченные регионы в большей мере, чем остальные, экспортируют конечные инновационные продукты и услуги на мировой рынок.

При более глубоком исследовании структурных составляющих затрат выявлено, что наиболее значительные вложения были сделаны в инноватизацию экспортного потенциала производства пищевых продуктов, в металлургическое и химическое производство, что оказало непосредственное влияние на международную торговую специализацию не только регионов, но и России в целом.

Нам представляется правомерным в качестве основного показателя, характеризующего активность компаний, осуществляющих инновационно ориентированную ВЭД, использовать показатель удельного веса компаний, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые инновации во внешнеэкономической деятельности, в общей численности экспортеров (табл. 3) [2]. Следует отметить, что была выявлена прямая зависимость вложений в инноватизацию экспортного потенциала от активности в инновационно ориентированной ВЭД регионов.

Уровень инновационной активности регионов ЮФО в течение изучаемого периода колеблется. Пика этот показатель достиг в 2015 г. и составил 7,8%. Что касается регионов, в 2015 г. наивысший процент был у Астраханской области – 11,1%, на втором месте Ростовская область – 8,9%.

Эти регионы придерживаются активной внешнеэкономической стратегии, ориентированной на инновации, создают благоприятные условия для компаний, позволяющие осуществлять инновационные преобразования их экспортного потенциала, что обеспечивает им преимущество в конкурентной борьбе на международном рынке высоких технологий.

Чтобы определиться с направлениями совершенствования международной торговой специализации России рассмотрим пример регионов ЮФО, занимающих лидирующее положение среди остальных российских регионов по объемам экспортных поставок. С этой целью нами был проведен структурный анализ их наукоемкого экспорта (рис. 3).

Не только среди регионов ЮФО, но и среди регионов России ведущим экспортером наукоемких товаров и услуг аграрного сектора является Краснодарский край, где более 70% наукоемкого экспорта составляет именно эта продукция.

Сопоставительная характеристика активности компаний, осуществляющих наукоемкий экспорт, в России и регионах ЮФО [3]

Регионы	Удельный вес компаний, осуществлявших наукоемкий экспорт, в общей численности экспортеров, %					
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
РФ	9,5	10,4	10,3	10,1	9,3	9,9
ЮФО	7,5	6,5	7,4	7,7	7,2	7,8
Республика Адыгея
Республика Калмыкия
Краснодарский край	6,2	6,1	7,4	6,2	5,6	6,4
Астраханская область	12,8	11,5	9,8	9,1	8,4	11,1
Волгоградская область	8,4	7,9	7,1	8,1	6,3	6,3
Ростовская область	7,3	6,6	8,7	9,7	7,6	8,9

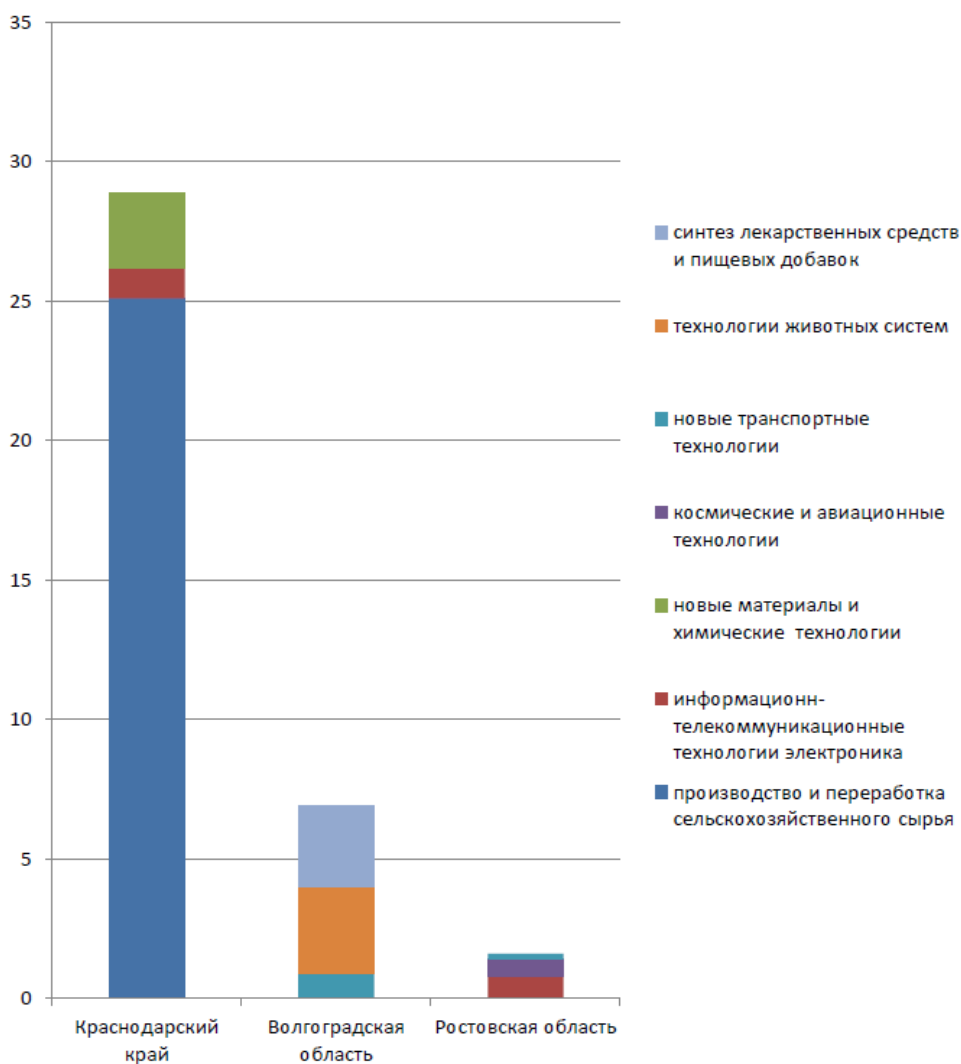


Рис. 3. Структура наукоемких экспортных поставок регионов ЮФО [3]

К ведущим экспортерам наукоемкой продукции также можно отнести и Волгоградскую область, где приоритетными являются технологии животноводческих систем, наукоемкие транспортные технологии, синтетические лекарственные средства и пищевые добавки. В Ростовской области показатель наукоемкого экспорта ниже, чем в Краснодарском крае и Волгоградской области, приоритетными наукоемкими экспортными товарами здесь являются информационно-телекоммуникационные технологии и электроника.

Необходимо отметить, что на уровень инновационности внешнеэкономической деятельности регионов ЮФО влияет инновационная ориентация экономического развития региона в целом. Ростовская область, Краснодарский край, Астраханская область проводят активную инновационную политику регионов и тем самым поддерживают уровень инновационной активности всего ЮФО на должной высоте.

В то же время республики Калмыкия и Адыгея, Волгоградская область отрицательно влияют на общий уровень инновационной активности округа.

Происходит это, как нам представляется, в связи с разными инновационными концепциями, реализуемыми в регионах. Поэтому будет целесообразным для преодоления этой разницы более активно перенимать опыт регионов, эффективно использующих свои конкурентные преимущества в завоевании устойчивых позиций на международном рынке высоких технологий, как предусматривается в «Стратегии экономического развития Южного федерального округа на период до 2020 года».

В данной стратегии главной целью является превращение округа в лидера инновационного развития в России. Стратегия, как предусматривается, может быть реализована через создание крупного агропромышленного кластера, позволяющего обеспечивать сельскохозяйственной продукцией не только внутренний, но и зарубежный рынки, а также через создание туристического кластера для последующего формирования свободной туристической зоны. Помимо этих двух основных кластеров планируется создание энергетиче-

ского, транспортного, машиностроительного кластеров. Главная особенность этой стратегии состоит в том, что развитие кластеров будет обеспечиваться в рамках совершенствования международной торговой специализации регионов и России в целом на основе инновационной ориентации экспортных потоков.

Подводя итог проведенного анализа эффективности использования инструментов и методов господдержки развития инновационного экспортного потенциала, а также инновационно ориентированной ВЭД, следует обратить внимание на необходимость следующих мер: концентрации на совершенствовании не только производства наукоемкого экспорта, но и на активном продвижении и закреплении его на мировом рынке высоких технологий; более рационального использования научного потенциала во внешнеэкономической деятельности регионов; разработки внешнеэкономической стратегии инновационной ориентации экспортного потенциала и на этой основе совершенствования международной торговой специализации не только регионов, но и России в целом.

Библиографический список

1. Егорова Л.И., Солтан К.Д., Егорова Е.М. Ориентиры инновационного развития внешнеторговой деятельности России в современных условиях // Экономика устойчивого развития. 2016. №3(27). С. 189–195.
2. Международная экономика / Линкевич Е.Ф. [и др.]. Краснодар, 2013. Вып. 3.
3. Национальная система экспорта. URL: <https://works.doklad.ru/view/5jрWсaxVQIM.html>
4. Никулина О.В., Чефтелова Н.Г. Обоснование направлений развития торгово-экономического сотрудничества России и Германии в инновационной сфере // Экономика устойчивого развития. 2017. №3(31). С. 29–35.
5. Шевченко И.В., Кизим А.А., Склярва Л.В. Техника международной торговли на основе использования инновационных инструментов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. №22. С. 23–30.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ РОССИИ

*О.М. ПЕТРУШИНА, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой таможенного дела, Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
e-mail: om_petrushina@mail.ru*

*М.В. НЕПАРКО, старший преподаватель кафедры таможенного дела, Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
e-mail: fai_rai@mail.ru*

*В.О. ГАЖВА, студентка 4-го курса специальности 38.05.02 «Таможенное дело», Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
e-mail: gava966@mail.ru*

*О.А. СЕРОВА, студентка 3-го курса специальности 38.05.02 «Таможенное дело», Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
e-mail: serova0911@yandex.ru*

Аннотация

Одним из способов действенного регулирования потоков экспорта и импорта, создания благотворной конкурентоспособной среды для национальных производителей является применение экономических мер воздействия, осуществляемых посредством взимания таможенных платежей в системе перемещения товаров через таможенную границу. В статье проводится анализ поступления в федеральный бюджет России таможенных платежей за 2015–2017 гг. Выявляются основные проблемы, возникающие в процессе администрирования таможенных платежей.

Ключевые слова: таможенные органы, федеральный бюджет, таможенные платежи, Россия.

Доподлинно известно, что экономические интересы государства обеспечиваются в значительной степени эффективностью его фискальной политики. С одной стороны, в этом процессе участвуют органы исполнительной власти РФ, с другой – юридические и физические лица, т.е. субъекты налогообложения. Поскольку именно таможенные органы администрируют значительную часть доходов бюджета РФ, на них лежит колоссальная ответственность по обеспечению своевремен-

ного взыскания и перечисления в федеральный бюджет таможенных платежей.

Сведения о денежных поступлениях, администрируемых таможенными органами в 2015–2017 гг., отражены в табл. 1.

Так, в 2017 г. общая сумма поступивших в бюджет РФ платежей, подконтрольных таможенным органам, составила 4575,7 млрд р., что на 3,8 % больше аналогичного показателя 2016 г. (4406,9 млрд р.), но на 7,3 % меньше показателя 2015 г. (4933,2 млрд р.).

1. Импортные таможенные пошлины – 506,0 млрд р., что на 3,3 % больше в сравнении с показателем 2016 г. (489,8 млрд р.) и на 4,5 % больше в сравнении с показателем 2015 г. (484,2 млрд р.). Данная положительная тенденция относительно поступления денежных средств непосредственно связана с импортом товаров в рассматриваемом периоде, динамика которого наглядно отражена на рис. 1.

В 2017 г. импорт РФ составил 227,0 млрд дол. США и в сравнении с 2016 годом увеличился на 25 % (182,0 млрд дол. США), в сравнении с 2015 годом – на 24 % (183,0 млрд р.).

Представленная динамика наглядно отражает факт того, что импорт товаров в рассматриваемом периоде не претерпевал существенного уменьшения, а в 2017 г. и вовсе показал стремительный взлет, оказав непосредственное влияние на объем взимаемых ввозных таможенных пошлин.

Показатели доходов бюджета России, администрируемых таможенными органами в 2015–2017 гг., млрд р.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Темп прироста 2017 г., в % к	
				2015 г.	2016 г.
Общая сумма доходов бюджета РФ, в том числе:	4933,2	4406,9	4575,7	- 7,3	+ 3,8
ввозные таможенные пошлины	484,2	489,8	506,0	+ 4,5	+ 3,3
вывозные таможенные пошлины	2780,4	2054,1	1968,3	- 29,2	- 4,2
НДС	1643,5	1762,8	1900,8	+ 15,7	+ 7,8
акцизы	47,5	58,8	76,0	+ 60,0	+ 29,3
таможенные сборы	16,0	16,9	18,4	+ 15,0	+ 8,9

Источник: www.customs.ru

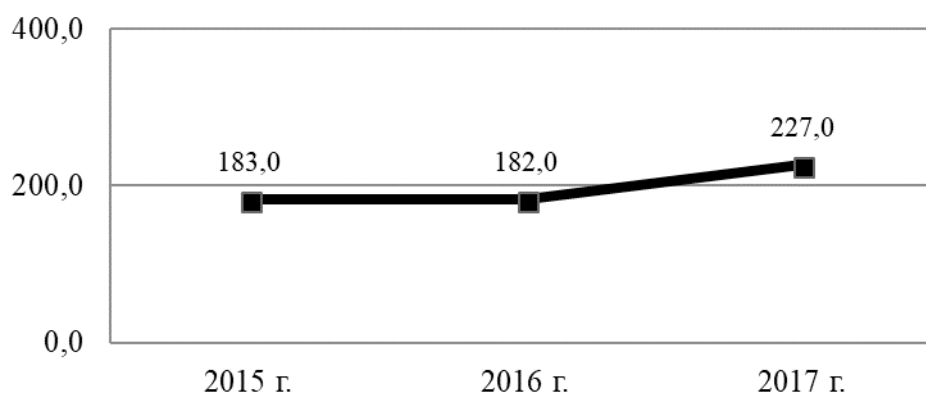


Рис. 1. Динамика импорта РФ в 2015–2017 гг., млрд дол. США

2. Экспортные таможенные пошлины – 1968,3 млрд р., что на 4,2 % меньше аналогичного показателя 2016 г. (2054,1 млрд р.) и на 29,2 % меньше показателя 2015 г. (2780,4 млрд р.).

Наблюдаемый спад связан прежде всего со снижением поступления экспортных пошлин, администрируемых при перемещении через таможенную границу энергоресурсов (нефти, природного газа, нефтепродуктов), что наглядно отражено на рис. 2.

Администрирование Федеральной таможенной службой России (далее – ФТС России) перемещения энергоносителей через таможенную границу обеспечило в 2017 г.

поступление в бюджет России вывозных таможенных пошлин в сумме 1950,3 млрд р., что на 3,2 % меньше аналогичного показателя 2016 г. (2014,0 млрд р.) и на 28,6 % меньше показателя 2015 г. (2732,2 млрд р.)

Падение нефтегазовых доходов связано с ухудшением макроэкономической ситуации в целом. Кроме того, в 2015 г. началась реализация «большого налогового маневра», который предполагает переход на усовершенствованную систему налогообложения добычи, переработки и экспорта углеводородов, нацеленную на поэтапное перенесение налоговой нагрузки с экспортного налогообложения на внутреннее. В результате предпринятых

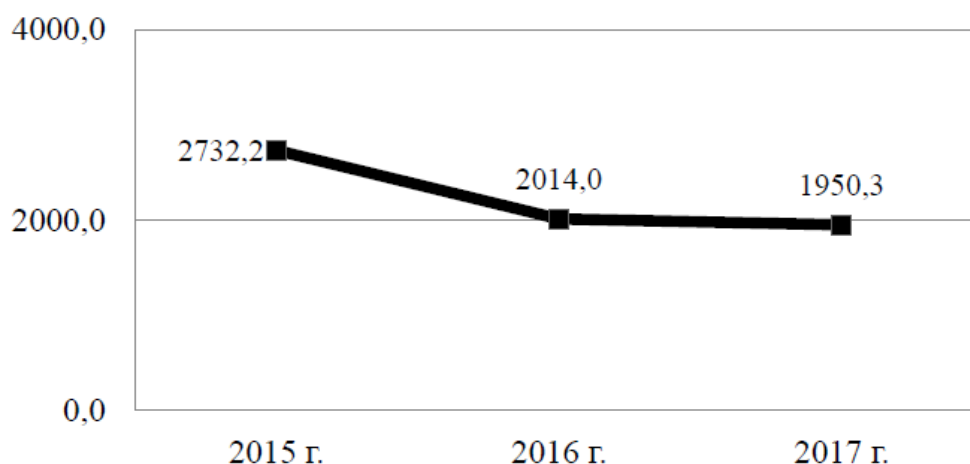


Рис. 2. Динамика поступления в бюджет РФ вывозных таможенных пошлин, взимаемых при перемещении энергоносителей через таможенную границу в 2015–2017 гг., млрд р.

действий произошло увеличение ставки налога на добычу полезных ископаемых (далее – НДС) в отношении нефти сырой, а также снижены коэффициенты расчета ставок вывозных пошлин на нефть и на отдельные категории товаров, которые выработаны из нефти.

Как показывает статистика, ежегодно доля нефтегазовых поступлений, администрируемых ФТС России, составляет в среднем 43 % от общей суммы денежных поступлений в бюджет РФ. Именно поэтому изменение экспортных ставок по отношению к перемещаемым энергоресурсам оказало существенное влияние на суммы взимаемых вывозных таможенных пошлин. Следовательно, данное обстоятельство также нашло отражение и в общем поступлении доходов в федеральный бюджет.

3. НДС – 1900,8 млрд р., что на 7,8 % больше показателя 2016 г. (1762,8 млрд р.) и на 15,7 % больше показателя 2015 г. (1643,5 млрд р.).

Представленные данные свидетельствуют о наличии устойчивой положительной тенденции относительно денежных поступлений по данному направлению, которая, в свою очередь, обусловлена несколькими факторами. Во-первых, оказало влияние увеличение объема импорта, о котором уже упоминалось ранее. Во-вторых, этому способствовали меры, направленные на совершенствование налогового администрирования. В частности, в 2016 г. был кардинально перестроен меха-

низм контроля НДС, который начал осуществляться полностью в автоматизированном режиме по всей цепочке формирования добавленной стоимости.

4. Акцизы – 76,0 млрд р., что на 29,3 % больше аналогичного показателя 2016 г. (58,8 млрд р.) и на 60 % больше показателя 2015 г. (47,5 млрд р.).

Данное увеличение денежных поступлений непосредственно связано со значительным ростом импорта товаров, подлежащих обложению акцизами. При этом, как показывает статистика, в рассматриваемом периоде среди подакцизных товаров указанный рост в большей степени наблюдался именно в отношении алкогольной продукции, причем по всем товарным позициям.

Стоит отметить, что в 2015–2016 гг. положительная динамика ввоза алкогольных напитков была устойчивой, но не показывала столь стремительного взлета, как в 2017 г. Так, импорт алкогольной продукции в 2017 г. составил около 2,2 млрд дол. США и в сравнении с 2016 годом увеличился на 37,5 % (1,6 млрд дол. США), что, в свою очередь, отразилось на количестве денежных поступлений в федеральный бюджет.

5. Таможенные сборы – 18,4 млрд р., что на 8,9 % больше аналогичного показателя 2016 г. (16,9 млрд р.) и на 15,0 % больше показателя 2015 г. (16,0 млрд р.).

Указанные статистические данные определенно свидетельствуют о положительной

динамике поступления таможенных сборов, которая в большей степени также является следствием увеличения стоимостного объема импорта.

Помимо учета денежных поступлений в бюджет РФ таможенные органы в рамках контроля уплаты таможенных платежей, как уже было упомянуто, осуществляют учет задолженности по уплате таможенных платежей и обеспечивают ее взыскание в рамках своей компетенции. Статистические данные по данному направлению деятельности представлены в табл. 2.

Суммарная задолженность уплаты таможенных платежей и пеней по итогам отчетного периода составила 46,1 млрд р., что на 4,3 % больше аналогичного показателя по итогам прошлого года и на 6,2 % больше показателя по итогам базисного года. Как показывает статистика, увеличение общей суммы связано прежде всего с участвовавшими случаями несоблюдения условий таможенных процедур участниками внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД), а также с увеличением денежных сумм, которые, по мнению таможенных органов, должны быть доплачены декларантами в связи с предоставлением недостоверных сведений, касающихся таможенной стоимости товаров, заявленных в декларации на товары.

Следовательно, задолженность по таможенным платежам составила 28,0 млрд р., что на 6,9 % больше в сравнении с показателем

2016 г. (26,2 млрд р.) и на 12,0 % больше в сравнении с показателем 2015 г. (25,0 млрд р.). Задолженность по пеням, в свою очередь, составила 18,1 млрд р., что на 0,6 % больше относительно показателя 2016 г. (18,0 млрд р.), но на 1,6 % меньше относительно показателя 2015 г. (18,4 млрд р.).

В то же время наблюдается увеличение и общей суммы взысканной задолженности. Отчасти связано это с тем, что расширилась практика бесспорного списания денежных средств с банковских счетов участников ВЭД в счет уплаты таможенных платежей. Данная процедура стала возможной благодаря внедрению в АПС «Задолженность» опции, которая позволяет получить данные о счетах в банках должников и тем самым обеспечивает взаимосвязь и взаимодействие с ФНС России.

В целом за 2017 год сумма взысканной задолженности составила 17,7 млрд р., т. е. повысилась на 4,1 % относительно показателя 2016 г. (17,0 млрд р.), на 55,3 % – относительно показателя 2015 г. (11,4 млрд р.). По таможенным платежам в рассматриваемом периоде было взыскано 14,3 млрд р., что на 8,3 % меньше в сравнении с показателем 2016 г. (15,6 млрд р.) и на 36,2 % больше в сравнении с показателем 2015 г. (10,5 млрд р.); по пеням – 3,4 млрд р., что на 142,9 % больше показателя 2016 г. (1,4 млрд р.) и на 277,8 % больше показателя 2015 г. (0,9 млрд р.).

Указанные данные, безусловно, свидетельствуют об определенных успехах таможенных

Таблица 2

Показатели задолженности участников внешнеэкономической деятельности по уплате администрируемых таможенными органами платежей и пеней в 2015–2017 гг., млрд р.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Темп прироста 2017 г., в % к	
				2015 г.	2016 г.
Общая сумма задолженности, в том числе по:	43,4	44,2	46,1	+ 6,2	+ 4,3
таможенным платежам	25,0	26,2	28,0	+ 12,0	+ 6,9
пеням	18,4	18,0	18,1	– 1,6	+ 0,6
Сумма взысканной задолженности, в том числе по:	11,4	17,0	17,7	+ 55,3	+ 4,1
таможенным платежам	10,5	15,6	14,3	+ 36,2	– 8,3
пеням	0,9	1,4	3,4	+ 277,8	+ 142,9

Источник: www.customs.ru

органов в практике взыскания задолженностей. Тем не менее нельзя отрицать тот факт, что общая сумма задолженности значительно больше суммы взысканных платежей и имеет тенденцию к ежегодному увеличению, что однозначно негативно сказывается на доходах федерального бюджета.

Таким образом, рассмотренные показатели за 2015–2017 гг. свидетельствуют о наличии определенных успехов в администрировании таможенными органами доходов федерального бюджета. Денежные поступления практически по всем видам таможенных платежей имеют устойчивую тенденцию к увеличению, что говорит о способности таможенных органов адаптироваться к изменяющимся условиям экспорта и импорта товаров и при этом на должном уровне выполнять свои задачи в части взимания и перечисления платежей в бюджет РФ. Тем не менее фактором, в определенной степени омрачающим столь положительную статистику, является значительная разница между суммой общей задолженности участников ВЭД по уплате таможенных платежей и суммой взысканной задолженности.

В целях более быстрого взыскания таможенных платежей и пеней и автоматизации их учета и контроля в перспективе планируется создать единую систему обеспечения уплаты таможенных пошлин и налогов при осуществлении транзита товаров по территории Союза, а также введение электронного документооборота между банками, таможней и плательщиками. В ближайшее время планируется создание единого механизма нало-

гового и таможенного администрирования, благодаря которому указанные органы будут совместно работать над поступлением платежей в бюджет России. Помимо этого, особое внимание будет уделяться контролю после выпуска товаров и постаудиту, что связано с необходимостью пресечения всех потенциальных попыток уклонения от уплаты таможенных платежей. Уже сейчас единичные проверки участников ВЭД сменяются комплексной многоэтапной работой по декриминализации чувствительных сегментов рынка и отраслей. В будущем процессы и объекты контроля будут выбираться автоматически.

Библиографический список

1. Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.08.2017). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/cd86af41def3ba90a9a89ea29083d833cc22c771/
2. Петрушина О.М. Статистика перечислений таможенных платежей в бюджет Российской Федерации // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 10 (57). С. 619–622.
3. Таможенная служба Российской Федерации (2015–2017). URL: <http://www.customs.ru/>
4. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза. М., 2018.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В ОБЛАСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

*Э.Г. БАЛАДЫГА, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента, Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
e-mail: bala-el@yandex.ru*

Аннотация

Одним из стратегических направлений социально-экономического развития Краснодарского края является обеспечение высоких темпов устойчивого экономического роста региона. В соответствии с поставленными приоритетными задачами развития экономики региональные органы исполнительной власти и органы местного самоуправления осуществляют антикризисное регулирование, которое заключается в реализации мер организационно-экономического и нормативно-правового воздействия со стороны государства, направленных на защиту хозяйствующих субъектов от кризисных ситуаций, предотвращение банкротства или ликвидацию в случаях нецелесообразности их дальнейшего функционирования.

Ключевые слова: антикризисное управление, банкротство, государственное антикризисное регулирование, кризис, финансовое оздоровление.

В соответствии с законом Краснодарского края от 20.04.2008 г. № 1465-КЗ «О стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 г.» одним из стратегических направлений является «обеспечение высоких темпов устойчивого экономического роста края» [4]. Данное направление определяет стратегию антикризисного управления, которая должна заключаться в первую очередь в реализации мероприятий по восстановлению платежеспособности и сохранению действующих организаций. Для экономики страны и региона более целесоо-

бразным является сохранение действующего предприятия, чем ликвидация вследствие банкротства, поскольку успешная хозяйственно-финансовую деятельность организация обеспечивает поступление денежных средств в бюджет, рабочие места граждан, что способствует устойчивому социально-экономическому развитию края.

Региональные органы исполнительной власти и органы местного самоуправления в соответствии с законодательством осуществляют антикризисное регулирование, которое заключается в реализации мер экономического, организационного, а также нормативно-правового характера по защите хозяйствующих субъектов от кризисных ситуаций, предотвращению банкротства или ликвидации в случаях нецелесообразности их дальнейшего функционирования.

В целом антикризисное финансовое регулирование в Краснодарском крае осуществляет Министерство экономики края, а, в частности, функции по антикризисному финансовому регулированию возложены на Управление по финансовому оздоровлению хозяйствующих субъектов министерства экономики Краснодарского края. В его состав входят два отдела: отдел анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов и отдел контроля и сопровождения процедур финансового оздоровления. К основным задачам Управления относятся:

- 1) «осуществление политики в сфере финансового оздоровления и несостоятельности (банкротства) на территории края;
- 2) обеспечение и защита в установленном порядке финансовых, экономических и социальных интересов Краснодарского края в деле

о банкротстве и в процедурах, применяемых в деле о банкротстве, в том числе представление требований Краснодарского края по денежным обязательствам в деле о банкротстве и в процедурах, применяемых в деле о банкротстве» [7].

Помимо этого, в соответствии с Приказом министерства экономики Краснодарского края от 14.07.2015 г. №96 «О мерах в сфере финансового оздоровления и несостоятельности (банкротства) на территории Краснодарского края» создана и действует «межведомственная рабочая группа по финансовому оздоровлению организаций Краснодарского края в целях обеспечения комплексного социально-экономического развития, выработки на территории края единой политики исполнительных органов государственной власти края в области несостоятельности (банкротства). Решения заседаний данной рабочей группы носят рекомендательный характер» [2].

Несмотря на это, в современных условиях хозяйствования остаются актуальными вопросы антикризисного управления хозяйствующими субъектами. Предприятия и организации, руководство которых не смогло вовремя и должным образом отреагировать

на возникновение кризисных ситуаций, могут быть подвергнуты процедурам банкротства в соответствии с Федеральным законом РФ от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

За последние годы наблюдается тенденция роста количества хозяйствующих субъектов Краснодарского края [1], в отношении которых открыто производство по делу о банкротстве (рис. 1).

Общее количество хозяйствующих субъектов, в отношении которых открыто производство по делу о банкротстве, по данным министерства экономики Краснодарского края на конец 2017 г. составило 1531 единицы, что на 106 единиц больше, чем на конец 2015 г. [6]. Данная динамика свидетельствует о недостаточном эффективном механизме антикризисного финансового управления.

Наибольший удельный вес в общем количестве хозяйствующих субъектов, находящихся в производстве по делу о банкротстве, на конец 2017 г. у организаций потребительской сферы (19,07%), строительства (18,75), сельского и лесного хозяйства (13,39), а также индивидуальных предпринимателей (18,68%). Следует отметить рост количества

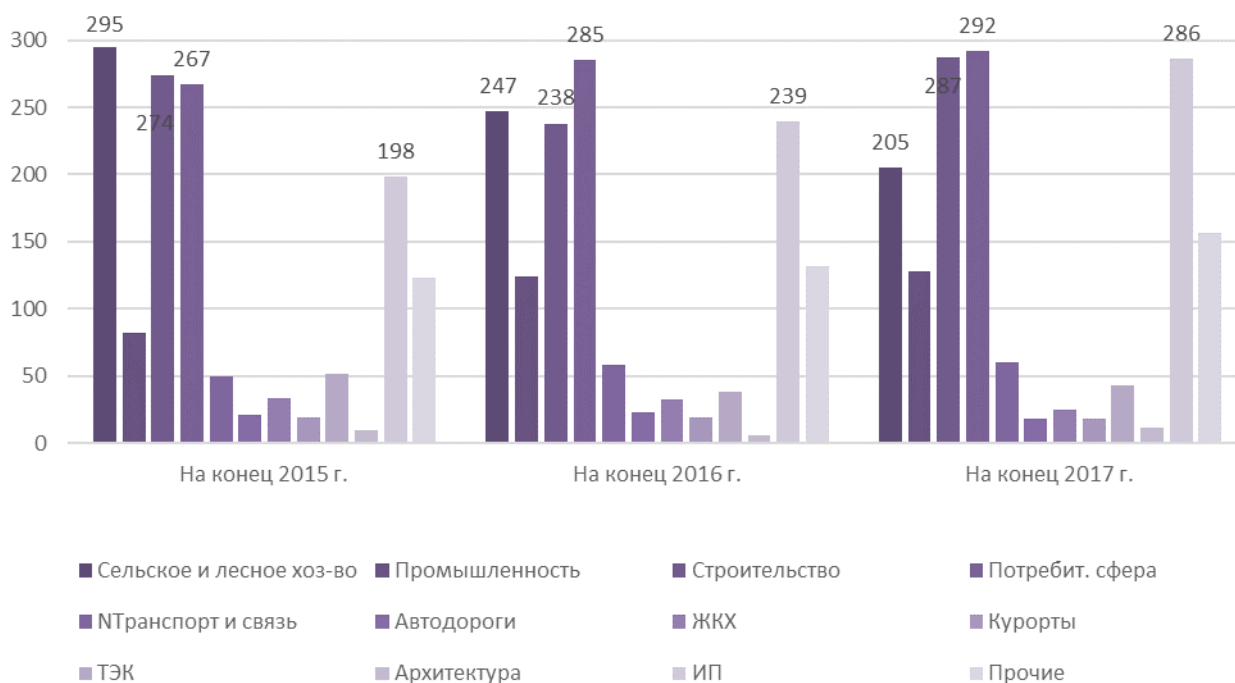


Рис. 1. Показатели количества хозяйствующих субъектов Краснодарского края, в отношении которых возбуждено производство по делу о банкротстве, за 2015–2017 гг.

и удельного веса организаций, в отношении которых возбуждено производство по делу о банкротстве, указанных сфер деятельности в 2017 г. по сравнению с 2015 г., за исключением предприятий и организаций сельского и лесного хозяйства. Динамика последних, на наш взгляд, обусловлена политикой Российской Федерации и Краснодарского края по обеспечению устойчивого роста экономики и социальной стабильности, проводимой государством в целях нивелирования последствий международных санкций в отношении России. Так, в 2015 г. Постановлением главы администрации (губернатора) Краснодарского края был введен ряд государственных программ: «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия», «Социально-экономическое и инновационное развитие Краснодарского края» и др.

Количество организаций других отраслей экономики в общем объеме хозяйствующих субъектов, в отношении которых возбуждено дело о банкротстве, не так велико. Однако здесь стоит отметить рост количества организаций в сфере транспорта, связи, курортов и

туризма, являющихся значимыми для социально-экономического развития края. Таким образом, тенденции роста количества организаций, в отношении которых возбуждено производство по делу о банкротстве, говорят о наличии кризисных ситуаций в экономическом развитии хозяйствующих субъектов и необходимости совершенствовать механизм антикризисного финансового управления.

По данным, представленным на сайте министерства экономики Краснодарского края, на конец 2017 г. наибольший удельный вес приходится на хозяйствующие субъекты, находящиеся в стадии конкурсного производства – 65,12% (рис. 2).

В процедуре наблюдения находится 17,50% организаций, а в процедуре внешнего управления – лишь 0,98%. Следует отметить, что процедуры реструктуризации долгов и реализация имущества, в соответствии с Законом «О несостоятельности (банкротстве)», применяются в отношении должников – физических лиц.

По информации, представленной на сайте Министерства экономического развития Российской Федерации, «в действующей

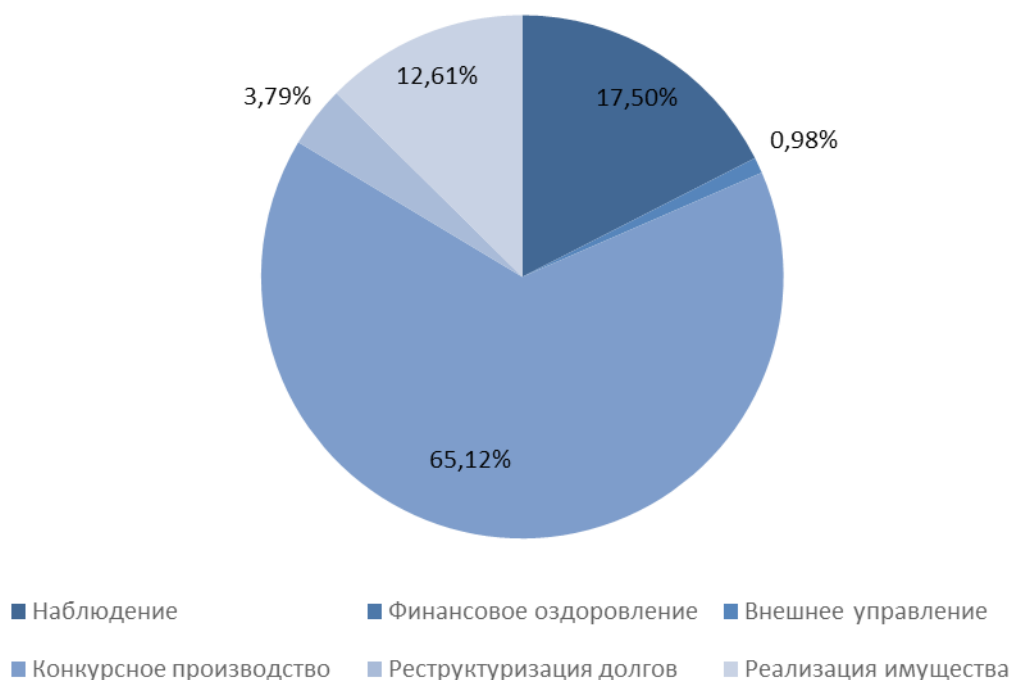


Рис. 2. Сведения о должниках, находящихся в процедурах банкротства, в Краснодарском крае на конец 2017 г.

практике заявление в арбитражный суд о признании должника банкротом, как правило, подается в том случае, когда исчерпаны все иные меры по взысканию задолженности, и имущество должника практически в полном объеме реализовано в ходе исполнительного производства, у должника на дату подачи заявления не имеется имущественных оснований для восстановления платежеспособности. Спрос на процедуру финансового оздоровления отсутствует как со стороны должника, так и со стороны кредитора, поскольку вхождение в эту процедуру осложнено для одного и другого массой неопределенностей и тяжелыми транзакционными издержками» [5]. Данная проблема должна решаться на федеральном уровне путем внесения изменений в законодательство.

Проведенный анализ деятельности Управления по финансовому оздоровлению хозяйствующих субъектов министерства экономики Краснодарского края показал, что работа ведется в основном с организациями, в отношении которых открыто дело о банкротстве. Данная позиция представляется не совсем верной, поскольку Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» предусмотрены меры по восстановлению платежеспособности должника (санация), которые направлены на предупреждение банкротства. В соответствии с п. 2 ст. 30 Закона № 127-ФЗ, «учредители (участники) должника, собственник имущества должника – унитарного предприятия, федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления в случаях, предусмотренных федеральным законом, обязаны принимать своевременные меры по предупреждению банкротства организаций» [3]. Следовательно, работа Управления по финансовому оздоровлению хозяйствующих субъектов должна быть направлена, помимо прочего, на предупреждение банкротства организаций. В связи с этим рекомендуется расширить функции отделов Управления по финансовому оздоровлению хозяйствующих субъектов (рис. 3).

За отделом анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов рекомендуется в целях определения проблемных зон экономики и предупреждения кризисных ситуаций дополнительно закрепить функции по анали-

зу финансово-хозяйственной деятельности всех организаций края по отраслям экономики, а не только находящихся в процедурах банкротства.

Отдел контроля и сопровождения процедур финансового оздоровления следует наделить функциями разработки рекомендаций по смягчению последствий кризиса в проблемных отраслях экономики и ликвидации причин кризиса, а также функциями по передаче результатов анализа финансового состояния организаций по отраслям и рекомендаций по преодолению кризисных ситуаций органам местного самоуправления.

В частности, реализуемые мероприятия должны быть направлены на три основные составляющие антикризисного управления – предвидение, смягчение последствий и ликвидацию причин кризисов.

Следует отметить, что прогнозированию кризисных ситуаций на региональном уровне уделяется недостаточное внимание. Рационально рассматривать вопросы диверсификации структуры экономики заранее, несмотря на то, что в настоящий момент концентрация региона на определенном виде деятельности дает наибольший рост валового регионального продукта. Очевидно, что снижение активности в других отраслях может способствовать появлению кризисных ситуаций.

Одним из элементов предвидения кризиса на региональном уровне может стать система мониторинга финансового состояния организаций по отраслям, включающая количественные и качественные показатели. Представим показатели рекомендуемой системы мониторинга состояния организаций Краснодарского края по отраслям за 2016 г. в виде таблицы, составленной на основании данных Федеральной службы государственной статистики (показатели 1, 2, 4) и Управления Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея (показатели 5, 6).

Как видно из представленных данных, наибольший оборот за 2016 г. приходится на организации в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств и мотоциклов, а также бытовых изделий, в сумме 1824 млрд р. Наименьший оборот – на организации, занимающиеся добычей полезных ископаемых – в размере 32 млрд р.

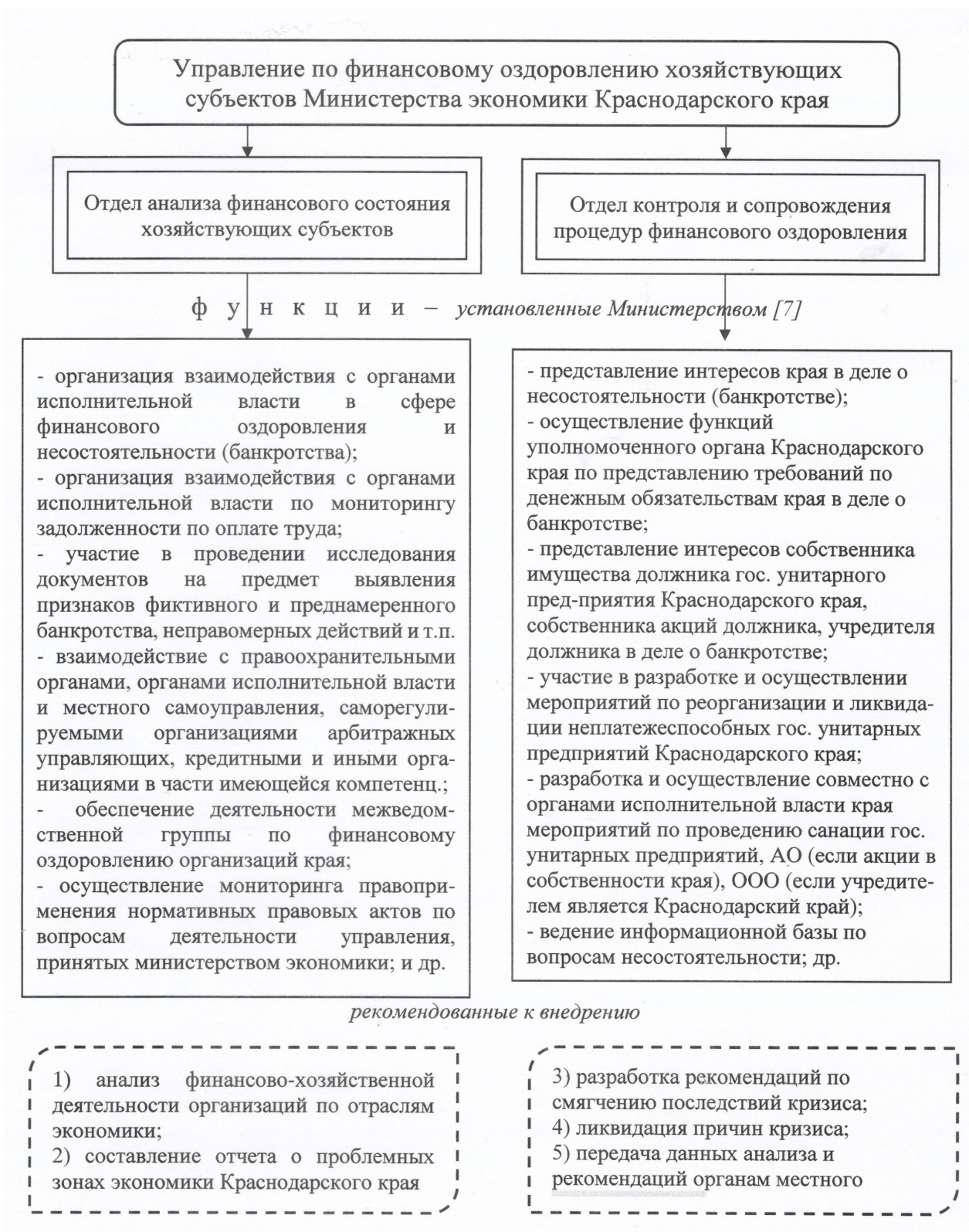


Рис. 3. Совершенствование организации работы Управления по финансовому оздоровлению хозяйствующих субъектов министерства экономики Краснодарского края

Совершенствование организации деятельности исполнительных органов ...

Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций Краснодарского края показывает наибольшую результативность организаций в сфере транспорта и связи, торговли, операций с недвижимым имуществом, а также обрабатывающих производств. Наряду с этим, убыток как обобщающий результат отрасли в 2016 г. получен в строительстве.

Наибольший удельный вес убыточных организаций приходится на сферу добычи полезных ископаемых – 57,1%, производства и распределения электроэнергии, газа, воды – 42,2%, строительства – 36,4%.

Наибольший объем просроченной кредиторской задолженности на конец 2016 г. приходится на две отрасли: строительство (9756 млн р.) и производство и распределение электроэнергии, газа, воды (7880 млн р.). В то же время наибольший объем просроченной дебиторской задолженности приходится также на производство и распределение электроэнергии, газа, воды (5523 млн р.).

В разработанной таблице мониторинга состояния организаций по отраслям края проблемные зоны выделены серым цветом, что дает наглядную картину для разработки рекомендаций по смягчению последствий и лик-

Показатели системы мониторинга состояния организаций Краснодарского края по отраслям за 2016 год

Показатель	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распредел. электроэнергии, газа, воды	Строительство	Торговля, ремонт автотрансп. средств, мотоциклов, быт. изделий	Транспорт и связь	Операции с недвижимым имуществом, аренда	Прочие
1. Оборот, млрд р.	191	32	719	258	108	1824	438	74	62
2. Сальдированный финансовый результат, млн р.	40454	9007	54233	3654	-6828	65514	225511	45379	9700
3. Общая рентабельность (убыточность), %	21,18	28,15	7,54	1,42	-6,32	3,59	51,49	61,32	15,65
4. Удельный вес убыточных организаций, %	14,3	57,1	26,0	42,2	36,4	17,3	29,5	31,0	33,3
5. Просроченная кредиторская задолженность (на конец года), млн р.	776	95	4763	7870	9756	528	1156	x	x
6. Просроченная дебиторская задолженность (на конец года), млн р.	436	104	2591	5523	433	488	390	x	x

Источники: разработано автором по материалам: http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_14p/Main.htm; http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/ru/statistics/krsndStat/finance/; x – нет данных Краснодарстата

видации причин кризиса. Из таблицы видно, что рекомендации должны быть разработаны прежде всего для организаций в сфере строительства, а также производства и распределения электроэнергии, газа, воды.

Таким образом, рекомендуемая система мониторинга состояния организаций по отраслям региона должна включать показатели, характеризующие финансовое состояние: оборот организаций за год, сальдированный финансовый результат, общий уровень рентабельности, удельный вес убыточных организаций, удельный вес просроченной дебиторской и кредиторской задолженностей и др. Представленная система мониторинга позволит регулярно отслеживать и анализировать состояние организаций по отраслям.

После того, как отделом контроля и сопровождения процедур финансового оздоровления на основании данных анализа в соответствии с рекомендациями межведомственной рабочей группы по финансовому оздоровлению организаций Краснодарского края разработаны основные направления антикризисного управления, рекомендации должны быть переданы органам местного самоуправления.

Помимо указанного, на сайте министерства экономики Краснодарского края в разделе работы с несостоятельными предприятиями необходимо внедрить подраздел «Проверь свой бизнес», который будет включать встроенную платформу экспресс-оценки финансового состояния организации с методическими пояснениями и установленными нормативами в целях определения ее ликвидности и платежеспособности. Данная рекомендация позволит предпринимателям оперативно осуществлять оценку вероятности наступления кризисной ситуации и принимать своевременные управленческие решения.

Разработанные рекомендации позволят повысить эффективность антикризисного управления со стороны исполнительных органов государственной власти, что будет способствовать дальнейшему социально-эконо-

мическому развитию региона, наполняемости бюджета налоговыми платежами.

Библиографический список

1. Макроэкономика: Основные показатели социально-экономического развития Краснодарского края. URL: <http://economy.krasnodar.ru/macroeconomics/>
2. О мерах в сфере финансового оздоровления и несостоятельности (банкротства) на территории Краснодарского края: приказ министерства экономики Краснодарского края от 14.07.2015 № 96 (в ред. от 17.07.2017 № 97) // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. URL: <http://docs.cntd.ru/document/428647172>
3. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (в ред. от 25.11.2017 № 328-ФЗ); принят Государственной Думой 27.09.2002 // СПС «Консультант плюс».
4. О стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года: Закон Краснодарского края от 29.04.2008 № 1465-КЗ (в ред. от 29.12.2016); принят ЗС КК 16.04.2008 // Портал исполнительных органов Государственной власти Краснодарского края. URL: <http://www.krasnodar.ru/content/38/show/49460/>
5. Совершенствование процедуры финансового оздоровления и развитие практики досудебного урегулирования задолженности. URL: http://economy.gov.ru/mines/activity/sections/CorpManagment/bankruptcy/doc20040901_05
6. Статистическая информация о количестве введенных в отношении хозяйствующих субъектов Краснодарского края процедур банкротства. URL: <http://economy.krasnodar.ru/work-with-insolvent-enterprises/stat-inf-kol-bankr/>
7. Структура и функции отделов и управлений Министерства экономики Краснодарского края. URL: <http://economy.krasnodar.ru/on-the-ministry-of/struktura/>

ВЛИЯНИЕ ОЖИДАНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ НА СОСТОЯНИЕ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ

*Н.Н. ЗАЙКИН, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента,
Сибирский институт управления – филиала РАНХиГС.
e-mail: veles-89@mail.ru*

Аннотация

В статье рассматривается влияние ожиданий потребителей и предпринимателей на функционирование отраслей экономики. Автор приходит к выводу, что ожидания являются важным фактором функционирования для некоторых отраслей экономики. Взаимосвязь показателей состояния отраслей и показателей потребительских и предпринимательских ожиданий обнаружена в обрабатывающих производствах и розничной торговле. Влияние ожиданий на функционирование строительной отрасли не выявлено.

Ключевые слова: экономика России, отрасли народного хозяйства; предпринимательские ожидания; потребительские ожидания, экономико-статистические исследования.

Анализ состояния отраслей народного хозяйства является одним из ключевых направлений макроэкономических исследований. Большая часть исследований по данной проблематике посвящена оценке влияния на отрасль государственного регулирования. В данном контексте особый интерес у исследователей вызывают вопросы оценки воздействия на отрасль системы налогообложения [18, 29], денежно-кредитной политики [13, 26] таможенных пошлин [5, 24].

Вместе с тем менее изученными остаются вопросы влияния на отрасль таких детерминант ее функционирования, как ожидания потребителей, ощущаемый уровень справедливости распределения экономических благ, ожидания относительно будущего экономики и др. В общем виде мы можем назвать такие факторы иррациональными.

В современной экономической политике не уделяется должного внимания оценке влия-

ния иррациональных факторов на экономику [21]. Причина тому – сложность оценки влияния иррационального начала на экономику. Однако эту причину сложно назвать основной. Многие экономисты настаивают на теоретической причине проблемы, а именно на том факте, что иррациональное начало не вписывается в расчетные и рациональные экономические модели [21, 30].

В условиях современной экономической нестабильности государства должны снижать потери общественного благосостояния и способствовать эффективному функционированию отраслей. Это значит, что на первом этапе следует разобраться, какие факторы влияют на отрасль. Исключительно рациональные или иррациональные факторы также имеют значение. Разобравшись с этим, следует ответить на вопрос как те или иные факторы влияют на отрасль. И только после этого государство может осуществлять определенную отраслевую политику.

В данном контексте цель статьи – определить, влияют ли иррациональные факторы, такие как предпринимательская и потребительская уверенность, на функционирование отраслей российской экономики.

Экономическая теория отраслевых рынков в XX в. пыталась ответить на многие вопросы. Важнейшими из них оказались вопросы влияния рыночной концентрации, конкуренции и поведения экономических субъектов на эффективность отрасли.

Отправной точкой изучения отраслевых процессов стали работы по изучению структуры отрасли и поведения фирм. Э. Мэйсон и Дж. Бэйн в своих работах сформулировали знаменитую парадигму «структура – поведение – результат». Суть данной парадигмы состоит в том, что структура отрасли определяет

поведение фирм и в конечном итоге влияет на результаты отрасли. Под результатом отрасли прежде всего понималась ее производительность [23, 31].

Представители Чикагской школы критиковали подход «структура – поведение – результат». Однако в критике данного подхода были обнаружены некоторые аспекты функционирования рынков, которые ранее были неочевидными. Так, Ф. Найт рассматривал вопросы социальной организации отрасли для производства конкретных экономических благ [14]. Г. Демсец указал на то, что в отрасли, где существование двух и более экономических агентов нецелесообразно, альтернативой естественной монополии может стать система торгов и аукционов [28]. Дж. Стиглер рассматривает проблемы влияния на отрасль издержек поиска информации и связанную с этим дифференциацию цен [37].

Широкое освещение в теории отраслевых рынков получили вопросы влияния на отрасль рыночной власти. Рыночная власть, с одной стороны, выступает стимулом для внедрения достижений научно-технического прогресса и источником прибыли производителей. С другой стороны, уменьшает благосостояние потребителей и является причиной неэффективного распределения ресурсов [10, 19].

Наряду с изучением рыночной власти исследователи работали над проблемой оценки влияния на отрасль конкуренции. Конкуренция может влиять на динамику рыночной концентрации в зависимости от стратегии и поведения хозяйствующих субъектов [38, 40]. Конкуренция также способна увеличивать количество участников рынка, усиливать барьеры выхода с рынка и приводить к наличию незадействованных производственных мощностей [35].

Исследования по изучению воздействия конкуренции на отрасли проведены в России. В них оценена степень влияния конкуренции на структуру отраслей [1]; показан эффект воздействия конкуренции со стороны иностранных компаний на разные группы российских предприятий [12]; проанализировано воздействие конкуренции на поведение рыночных субъектов и конкурентоспособность предприятий промышленного сектора [2]; оценена величина структурных сдвигов вследствие воздействия на экономику конкуренции [11].

Еще одним важным направлением стало изучение интеграционных процессов в отрасли. В рамках антitrustовской политики горизонтальная и вертикальная интеграция рассматривалась преимущественно в контексте нарушений конкурентного равновесия. Однако в исследованиях отмечается, что вертикальная интеграция может выступать альтернативной межфирменному взаимодействию не только за счет снижения транзакционных издержек, но и за счет преимущества в более эффективном управлении ресурсами [19, 27, 42]. Также отмечается, что в результате слияний часто повышается эффективность производства и снижаются цены [9]. Кроме того, исследователи отмечают, что непонимание экономической сути процессов отраслевой интеграции может приводить к ошибкам в антимонопольных расследованиях [36].

В современной экономической науке активно изучается влияние на экономику так называемого иррационального начала, или *spiritus animalis*. Под *spiritus animalis* подразумевается некоторая совокупность социально-психологических факторов, влияющих на поведение экономических субъектов.

Родоначальником изучения иррационального начала в экономике стоит признать Дж. М. Кейнса. Кейнс замечал, что состояние экономики во многом зависит от решений людей. Основой человеческих решений являются не точные математические расчеты перспективных выгод, а скорее самопроизвольный оптимизм [30].

Впоследствии тема влияния иррационального начала на экономику во многом реализовывалась через детерминанты ожиданий и доверия субъектов рынка. В работах Дж. Акерлоффа и Р. Шиллера было объяснено, как доверие и справедливость влияют на макроэкономическую стабильность [21]. Влияние доверия на макроэкономическую стабильность изучалось также в условиях российской [4, 16] и белорусской экономик [7]. Отдельного упоминания заслуживают работы по изучению институционального доверия и его влияния на процессы в экономике [6].

Вместе с тем в экономической науке активно изучаются вопросы влияния ожиданий потребителей на функционирование народного хозяйства. К примеру, Оливье Бланшар указал на падение индекса потребительской уверенности и последующую рецессию эко-

номики в Америке [25]. Таким образом, было установлено, что потребительские ожидания могут оказывать значительное влияние на макроэкономическую стабильность. В России в работах по оценке влияния потребительских ожиданий на экономику также замечены некоторые закономерности. Например, установлены факты роста безработицы и цен, которые негативно отражаются на динамике потребительских настроений, а рост производства – позитивно [8].

В значительно меньшей степени экономисты изучают проблему влияния на экономическую систему предпринимательской уверенности. В данном контексте экономисты изучают особенности влияния предпринимательской уверенности на экономику страны или макрорегиона [32, 34, 39]. Научных публикаций, ставящих целью оценить влияние предпринимательской уверенности на функционирование российской экономики, не так много.

Статистическое исследование отраслей экономики берет начало в работах Дж. Бэйна [33]. Эмпирические исследования организации отрасли с использованием статистического анализа в настоящее время стали использоваться реже. Основными методами исследования отрасли являются разбор кейсов и лабораторные эксперименты [19]. При этом нельзя игнорировать возможности современного информационного и программного обеспечения. Построение взвешенных экономико-математических моделей на основе современных программных продуктов может способствовать пониманию отраслевых процессов.

В данной работе будет проведен факторный анализ взаимосвязи показателей ожиданий субъектов рынка и состояния отраслей экономики России за 2005–2014 гг. в среде SPSS Statistic. Рассматриваемый отрезок времени характеризуется проявлением разных периодов в российской экономике: от подъема к спаду и затяжным кризисным процессам. Изучение этого периода способно показать закономерности связи ожиданий субъектов рынка и состояния отраслей экономики в период кризиса.

Факторный анализ проводится для определения структуры взаимосвязи между переменными и сокращения числа переменных – редукции данных. Факторный анализ в сре-

де SPSS Statistic может также использоваться для формирования гипотез относительно механизмов причинных связей [20], он дает возможность определить нечто, непосредственно неизмеряемое на основе нескольких доступных измерению переменных [15].

Процедура факторного анализа состоит из четырех базовых этапов: вычисление корреляционной матрицы для всех переменных; извлечение факторов; вращение факторов; интерпретация факторов [15].

Построение корреляционной матрицы позволяет ответить на вопрос: как статистически связаны друг с другом все переменные, участвующие в анализе. Определение взаимосвязи построено на корреляционной связи между переменными.

Система SPSS Statistic предлагает несколько методов выделения факторов. Основными являются общий факторный анализ и анализ главных компонент. В большинстве совокупностей данных анализ главных компонент и общий факторный анализ приводят к сходным главным выводам [41]. Однако более простым с теоретической точки зрения является метод главных компонент, который в случае выделения n факторов приводит к построению n -факторной модели [3]. Этот метод и будет использован в исследовании.

Итак, факторный анализ в данном исследовании направлен на определение взаимосвязи показателей ожиданий субъектов рынка и показателей состояния отрасли. Взаимосвязь показателей будет определяться на основе построения корреляционной матрицы и выделения факторов. Построив корреляционную матрицу, мы увидим, существует ли статистически значимая связь между показателями ожиданий субъектов рынка и индикаторами состояния отрасли. Выделение факторов необходимо для подтверждения такой взаимосвязи. Если факторы после нагрузки будут иметь положительную корреляцию и с показателями ожиданий субъектов, и с показателями состояния отраслей, то взаимосвязь показателей будет подтверждена. Также выполнив процедуру вращения, мы сможем предпринять попытку идентификации факторов, влияющих на отрасль.

В данном исследовании необходимо ответить на вопрос: как ожидания влияют на состояние отраслей экономики.

В качестве показателей ожиданий агентов рынка выбраны индексы потребительской уверенности и предпринимательской уверенности для трех отраслей экономики России: розничной торговли, строительства и обрабатывающей промышленности. Для розничной торговли отдельно анализировался баланс оценок субъектов розничной торговли относительно получаемой прибыли по году.

Состояние отрасли экономики можно идентифицировать посредством анализа ее экономических характеристик. К экономическим характеристикам отрасли, в частности, относятся темпы роста отрасли, количество хозяйствующих субъектов и их относительные размеры, объем выпуска продукции, отраслевые показатели выручки и прибыли [22].

Для анализа степени влияния ожиданий на розничную торговлю выбраны следующие показатели: оборот розничной торговли (Обор); индекс предпринимательской уверенности в розничной торговле (ИПрУ); количество хозяйствующих субъектов розничной торговли (ХС); оценка прибыли организациями торговли (ОцПр); индекс физического объема розничной торговли (ИФО); индекс потребительской уверенности (ИПоУ); валовая прибыль организаций розничной торговли (Приб); индекс потребительских цен (Ипц).

Для оценки степени влияния ожиданий субъектов рынка на обрабатывающую промышленность были использованы следующие показатели: индекс производства по виду экономической деятельности «Обрабатывающие производства» (ИПП), индекс предпринимательской уверенности в обрабатывающей промышленности (ИПрУ), объем отгруженных товаров собственного производства, вы-

полненных работ и услуг собственными силами по виду экономической деятельности «Обрабатывающие производства» (ОБП), индекс потребительской уверенности (ИПоУ), число хозяйствующих субъектов по виду экономической деятельности «Обрабатывающие производства» (ЧПрои), динамика инвестиций в основной капитал по виду экономической деятельности «Обрабатывающие производства» (Инв), индекс потребительских цен (ИПЦ).

При изучении влияния ожиданий субъектов рынка на строительную отрасль были проанализированы: индекс потребительских цен (ИПЦ), индекс предпринимательской уверенности в строительстве (ИПрУ), объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» (Обраб), число действующих строительных организаций (Чстрой), инвестиции в основной капитал организаций, осуществляющих строительную деятельность (Инв.), индекс потребительской уверенности (ИПоУ), число построенных квартир (Жил.).

В качестве данных для проведения анализа использована информация из статистических сборников Росстата и отчетов по анализу деловой активности в розничной торговле и строительстве Высшей школы экономики.

С целью определения статистической значимости выбранной совокупности данных нами был проведен анализ по показателям критерий Кайзера-Мейера – Олкина (КМО) и критерий Бартлетта. Значение критерия КМО больше 0,6 говорит об удовлетворительной статистической значимости. Значение критерия Бартлетта менее 0,02 также говорит об удовлетворительной значимости выборочной совокупности. Результаты представлены в табл. 1.

Таблица 1

Общая информация по выборочной совокупности данных

Отрасль	Критерий Кайзера-Мейера – Олкина	Критерий Бартлетта	Количество выделенных компонент
Розничная торговля	0,716	0,000	2
Обрабатывающие производства	0,617	0,000	2
Строительство	0,618	0,000	2

Влияние ожиданий экономических субъектов на состояние отраслей экономики

Перейдем к оценке факторов для выбранных отраслей: розничной торговли, строительства и обрабатывающей промышленности.

Розничная торговля

На первом этапе мы рассчитали коэффициенты парной корреляции для исследуемых факторов отрасли. Результаты расчета по розничной торговле представлены в табл. 2.

По данным табл. 2 можно сделать вывод, что предпринимательская уверенность и потребительская уверенность тесно и положительно статистически связаны с физическими показателями деятельности отрасли, а именно с индексом физического оборота розничной торговли. Можно предположить, что с увеличением потребительской уверенности растет количество продаж и вместе с ним физический оборот отрасли, что в свою очередь повышает

предпринимательскую уверенность предприятий торговли. При этом между финансовыми показателями деятельности отрасли (валовая прибыль и оборот отрасли) и показателями ожиданий агентов наблюдается отрицательная корреляционная связь. Такая же связь наблюдается между финансовыми индикаторами и показателями физического оборота отрасли. Оценки субъектами прибыли также отрицательно коррелируют с финансовыми показателями отрасли. Предположим, что в данном случае наблюдаются смещения и ошибки в оценке финансовых показателей отрасли, не учитываются инфляция и валютные колебания. Показатель инфляции – индекс потребительских цен также отрицательно коррелирует с финансовыми показателями отрасли.

Для выявления факторов, влияющих на отрасль розничной торговли, проведем процедуру выделения факторов (табл. 3)..

Таблица 2

Корреляционная матрица показателей состояния розничной торговли

	Обор.	ИПрУ	ХС	ОцПр	ИФО	ИПоу	Приб	ИПЦ
Обор.	1,000	-0,589	0,936	-0,560	-0,589	0,078	0,975	-0,401
ИПрУ	-0,589	1,000	-0,538	0,911	0,955	0,727	-0,526	0,541
ХС	0,936	-0,538	1,000	-0,471	-0,494	0,164	0,883	-0,556
ОцПр	-0,560	0,911	-0,471	1,000	0,892	0,683	-0,481	0,470
ИФО	-0,589	0,955	-0,494	0,892	1,000	0,732	-0,530	0,446
ИПоУ	0,078	0,727	0,164	0,683	0,732	1,000	-0,130	0,201
Приб	0,975	-0,526	0,883	-0,481	-0,530	0,130	1,000	-0,302
ИПЦ	-0,401	0,541	-0,556	0,470	0,446	0,201	-0,302	1,000

Таблица 3

Факторный анализ показателей розничной торговли

	Компонент	
	1	2
Оборот	-0,220	0,959
Предпринимательская уверенность	0,899	-0,410
Количество хоз. субъектов	-0,149	0,965
Оценка прибыли	0,871	-0,369
Индекс физического объема оборота	0,891	-0,387
Потребительская уверенность	0,941	0,311
Валовая прибыль торговли	-0,147	0,944
Индекс потребительских цен	0,422	-0,446
Доля фактора	0,616	0,259

На основе таблицы факторного анализа можно сделать вывод о возможности выделения двух факторов, влияющих на розничную торговлю. Первый фактор наиболее значим. Мы можем сказать, что данный фактор основан на ожиданиях субъектов. Его компонентами являются предпринимательская и потребительская уверенность, а также оценка хозяйствующими субъектами прибыли и индекс физического объема оборота розничной торговли. Второй фактор, по всей видимости, связан с предпринимательской средой, так как финансовые показатели отрасли, такие как валовая прибыль и оборот отрасли, тесно связаны с количеством хозяйствующих субъектов.

Обрабатывающая промышленность

Обрабатывающая промышленность – это сектор экономики, агрегирующий множество отраслей. К обрабатывающей промышленности относятся химическая, легкая, пищевая отрасли, машиностроение, металлургия и др.

Результаты расчета коэффициентов парной корреляции по обрабатывающей промышленности представлены в табл. 4.

В промышленности индексы предпринимательской уверенности и потребительской уверенности положительно коррелируют с показателями роста производства и инвестиций. При этом стоимостный показатель – объем отгруженных товаров собственного производства, положительно связан с числом хозяйствующих субъектов.

Для выявления факторов, влияющих на обрабатывающую промышленность, проведем процедуру выделения факторов (табл. 5).

На основе анализа данных можно сделать вывод, что один из факторов основан на ожиданиях предпринимателей и потребителей: от уровня доверия в данном секторе зависит динамика инвестиций и производства. Второй фактор определить трудно. Очевидно, что объем отгруженных товаров зависит от числа предприятий. Однако определить, что на это

Таблица 4

Корреляционная матрица показателей состояния обрабатывающей промышленности

	ИПП	ИПрУ	ОБП	ИПоУ	ЧХС	Инв	ИПЦ
ИПП	1,000	0,796	-0,072	0,707	-0,310	0,792	0,175
ИПрУ	0,796	1,000	-0,027	0,914	-0,239	0,969	0,200
ОБП	-0,072	-0,027	1,000	0,211	0,930	-0,069	-0,632
ИПоУ	-0,707	0,914	0,211	1,000	-0,028	0,896	0,174
ЧХС	-0,310	-0,239	0,930	-0,028	1,000	-0,247	-0,704
Инв	0,792	0,969	-0,069	0,896	-0,247	1,000	0,234
ИПЦ	0,175	0,200	-0,632	0,174	-0,704	0,234	1,000

Таблица 5

Факторный анализ для показателей обрабатывающей промышленности

Показатели	Компонент	
	1	2
Индекс производства	0,858	-0,156
Предпринимательская уверенность	0,974	-0,098
Объем отгруженных товаров собственного производства	0,093	0,956
Потребительская уверенность	0,952	0,091
Число промышленных предприятий	-0,141	0,962
Инвестиции в основной капитал	0,965	-0,129
Индекс потребительских цен	0,161	-0,815
Доля фактора	0,534	0,342

Влияние ожиданий экономических субъектов на состояние отраслей экономики

влияет в данном контексте не представляется возможным.

Строительство

Строительство – очень важная отрасль для экономики новой России. Она является мультипликатором развития для многих отраслей обрабатывающего и добывающего сектора.

Коэффициенты парной корреляции для исследуемых факторов строительной отрасли представлены в табл. 6.

Проведя анализ данных, можем сделать следующий вывод: потребительская и предпринимательская уверенность слабо статистически связаны с показателями деятельности строительной отрасли. При этом основные показатели деятельности отрасли взаимосвязаны между собой.

В данном случае показатели отрасли зависят в большей мере от фактора, основной компонентой которого являются инвестиции. Инвестиции в строительство очевидно увеличивают количество построенных квартир,

что позволяет функционировать организациям и наращивать объем строительных работ. Ожидания субъектов рынка значительного влияния на показатели функционирования отрасли не оказывают.

На основе проведенного факторного анализа удалось выявить влияние на отрасль ожиданий субъектов. Однако стоит заметить, что ожидания в нашем исследовании статистически влияют на два изучаемых направления экономической деятельности – розничную торговлю и обрабатывающую промышленность. Влияния ожиданий субъектов рынка на функционирование строительной отрасли выявлено не было.

Объяснить влияние ожиданий на торговлю и промышленность и независимость от ожиданий строительства трудно. Можно рассмотреть возможность такого факта по причинам влияния страхов и тревоги на потребление. Товары, реализуемые в розничной торговле и производимые обрабатывающей промышлен-

Таблица 6

Корреляционная матрица показателей состояния строительной отрасли

	ИПЦ	ИПрУ	Обраб	Чстрой	Инв.	ИПоУ	Жил
ИПЦ	1,000	0,226	-0,617	-0,710	-0,731	0,174	-0,434
ИПрУ	0,226	1,000	0,147	-0,115	-0,006	0,875	-0,092
Обраб	-0,617	0,147	1,000	0,949	0,962	0,153	0,928
Чстрой	-0,710	-0,115	0,949	1,000	0,964	-0,043	0,874
Инв.	-0,731	-0,006	0,962	0,964	1,000	0,034	0,854
ИПоУ	0,174	0,875	0,153	-0,043	0,034	1,000	-0,008
Жил	-0,434	-0,092	0,928	0,874	0,854	-0,008	1,000

Таблица 7

Факторный анализ показателей строительной отрасли

Показатели	Компонент	
	1	2
Индекс потребительских цен	-0,740	0,276
Предпринимательская уверенность	-0,010	0,969
Объем строительных работ	0,977	0,170
Число стройорганизаций	0,982	-0,076
Инвестиции в основной капитал	0,984	0,015
Потребительская уверенность	0,005	0,954
Ввод жилых помещений	0,901	0,089
Доля фактора	0,609	0,281

ностью, потребляются постоянно. Их потребление зависит от сложившейся конъюнктуры и состояния экономики. Если в экономике наступает стагнация или рецессия, ожидания субъектов рынка становятся тревожными. Тревожные настроения также могут предугадывать стагнацию или рецессию. Тревожные ожидания побуждают потребителей перейти в режим экономии. Товары первой необходимости перестают потребляться в прежних объемах, а от товаров «роскоши» потребитель может отказаться вовсе.

Особенность строительной отрасли заключается в том, что жилье – это особый вид товара, на покупку которого рыночная конъюнктура влияет слабо. Жилье одновременно выступает и товаром, и долгосрочной стратегической инвестицией, а поэтому принятие решения о покупке жилья может осуществляться в любое время.

Библиографический список

1. *Авдашева С.Б.* Конкуренция и развитие структуры российских рынков: 1992–2005 // Экономика региона. 2005. № 3. С. 117–125.
2. *Авдашева С.Б., Шаститко А.Е., Кузнецов Б.В.* Конкуренция и структуры рынков: что мы можем узнать из эмпирических исследований о России // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 4. С. 3–22.
3. *Арефьев В.П., Михальчук А.А., Арефьев П.В.* Факторный анализ показателей высшего образования и экономического благосостояния населения РФ // Открытое и дистанционное образование. 2015. Т.2. №58. С. 41–47.
4. *Аузан А.* Заложники недоверия: интервью / Беседовала Т. Малкина // Отечественные записки. 2012. № 2. С. 59–70.
5. *Белозерова С.В., Крутоярова Е.Г.* Влияние таможенного регулирования на конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей // КАНТ. 2012. № 2(5). С. 45–47.
6. *Веселов Ю.В.* Институциональное и сетевое доверие как экономические категории // Доверие и недоверие в условиях развития гражданского общества. М., 2013. С. 263–289.
7. *Воробьев В.А., Майборода Т.Л.* Доверие и макроэкономическая политика: проблема взаимосвязи // Белорусский экономический журнал. 2014. №1. С. 127–143.
8. *Ибрагимова Д. Х.* Потребительские ожидания населения России (1996–2009): как взаимосвязаны когорты, поколение и возраст // Экономическая социология. 2014. Т. 15. № 3. С. 24–69.
9. *Истербрук Ф.* Пределы антимонопольного правоприменения // Экономическая политика. 2010. № 6. С. 75–98.
10. *Кабраль Л. М. Б.* Организация отраслевых рынков. Вводный курс. Минск, 2003.
11. *Князева И.В.* Макроэкономические оценки состояния конкуренции и изменения ее интенсивности в российской экономике // Сибирская финансовая школа. 2009. № 1–2. С. 10–13.
12. *Кузнецов Б.В.* Влияние конкуренции и структуры рынков на развитие и поведение промышленных предприятий: эмпирический анализ // Модернизация экономики и государства / под ред. Е.Г. Ясина. М., 2006.
13. *Масленников В.В.* Влияние современной денежно-кредитной политики России на экономический рост // Эко. 2015. № 10. С.153–166.
14. *Найт Ф.Х.* Риск неопределенность и прибыль / науч. ред. В.Г. Гребенников; пер. с англ. М.Я. Каждана. М., 2003.
15. *Наследов А.* IBM SPSS Statistics 20 и AMOS. Профессиональный статистический анализ данных. СПб., 2013.
16. *Николаев И.* Доверие как экономическая категория / И. Николаев, С. Ефимов, Е. Марушкина // Общество и экономика. 2006. № 1. С. 75–104.
17. *Рыжкова М.В.* Иррациональное потребительское поведение как предмет экономической науки // Вестник Томского государственного университета. 2012. № 4 (20). С. 64–72.
18. *Сидорова Н.И.* Влияние налоговой реформы России на динамику основных отраслей экономики и развитие предпринимательства // Экономическая наука современной России. 2002. № 4. С. 98–111.
19. *Тироль Ж.* Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: пер. с англ. СПб., 1996.
20. Факторный анализ: сайт IBM Knowledge Center. 2016. URL: http://www.ibm.com/support/knowledgecenter/ru/SSLVMB_22.0.0/com.ibm.spss.statistics.help/spss/base/idh_fact.htm.

21. *Akerloff A., Schiller J.* Animal Spirits: How Human Psychology Drives The Economy, and Why It Matters for Global Capitalism. Princeton University Press. 2009.
22. *Arthur A. Thompson, Alonzo J. Strickland* Strategic Management: Concepts and Cases. Irwin McGraw Hill, 1999.
23. *Bain J.S.* Industrial organization (2nd ed.). New York: John Wiley & Sons, 1968.
24. *Baldwin R.* The Case against Infant-Industry Tariff protection // Journal of Political Economy. 1969. Vol. 77. No 3. P. 295–305.
25. *Blanchard Olivier Jean.* Consumption and the Recession of 1990–1991 // American Economic Review. May. 1993. Vol. 83(2). P. 270–274.
26. *Blinder A.S., Joseph E. Stiglitz* Money, Credit Constraints, and Economic Activity // American Economic Review. May. 1983 . Vol. 73, No. 2. P. 297–302.
27. *Coase Ronald* Industrial Organization: A Proposal for Research // Economic Research: Retrospect and Prospect. 1972. Vol. 3: Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization. P. 59–73.
28. *Demsetz H.* Why Regulate Utilities? // Journal of Law and Economics. April. 1968. Vol. 11. No. 1. P. 55–65.
29. *John F. Due* Studies of State-Local Tax Influences of the Location of Industry // National Tax Journal. 1961. Vol. 14. P. 163–173.
30. *Keynes J.M.* The General Theory of Employment, Interest and Money. London, 2007.
31. *Mason E.* Price and production policies of large-scale enterprise // American Economic Review, Supplement. 1939 (March). Vol. 29. No. 1. P. 61–74.
32. *Mendicino C., Punzi M. T.* Confidence and economic activity: the case of Portugal // Banco de Portugal Economic Bulletin, Winter 2013, pp. 39–49. URL: https://www.bportugal.pt/en-US/BdP%20Publications%20Research/AB201315_e.pdf.
33. *Park A.* Business Surveys and Economic Activity // Business Surveys and Economic Activity, December 2011, pp. 13–22. URL: <http://www.rba.gov.au/publications/bulletin/2011/dec/pdf/bu-1211-2.pdf>
34. *Porter M.E.* The Contributions of Industrial Organization. To Strategic Management // The Academy of Management Review. 1981. Vol. 6. No. 4. P. 609–620.
35. *Porter M.E.* How Competitive Forces Shape Strategy // Harvard Business Review. March–April. 1979. Vol. 57. No. 2. P. 137–145.
36. *Steiner R.* Vertical Competition, Horizontal Competition and Market Power // The Antitrust Bulletin. 2008. Vol. 53. No. 2. P. 251–270.
37. *Stigler G. J.* The organization of industry. Richard D. Irwin, 1968.
38. *Sutton J.* Sunk Costs and Market Structure. Cambridge Mass, 1991.
39. *Taylor K., McNabb R.* Business Cycles and the Role of Confidence: Evidence for Europe // Oxford Bulletin of Economics & Statistics. 2007. Vol. 69 (2). P. 185–208.
40. *Ting Zhu, Vishal Singh, Manuszak M.D.* Market Structure and Competition in the Retail Discount Industry // Journal of Marketing Research: August. 2009. Vol. 46. No. 4. P. 453–466.
41. *Wilkinson L., Blank G., Gruber C.* Desktop Data Analysis With Systat. Upper Saddle River, New Jersey, 1996.
42. *Williamson O.* The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations // American Economic Review. 1971. Vol. 61. No. 2. P. 112–23.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО РЕТЕЙЛА

*Е.Д. ЕРЕМИНА, магистрант кафедры коммерции, сервиса и туризма, Самарский государственный экономический университет
e-mail: e.d.eremina@gmail.com*

*Д.В. РАЛЫК, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры коммерции, сервиса и туризма, Самарский государственный экономический университет
e-mail: dinarar@inbox.ru*

Аннотация

Обобщение различных мнений ученых и экспертов в области экономики и управления относительно определения категорий «конкурентоспособность», «конкурентный потенциал» позволило дать их авторскую характеристику. Особое внимание уделено методам оценки конкурентоспособности коммерческого предприятия. Представлена система показателей и возможный метод интегральной оценки конкурентоспособности коммерческого банка. Апробация методики произведена на примере банковского сектора Самарской области.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентный потенциал, банковский ретейл, методы оценки конкурентоспособности, интегральная оценка конкурентоспособности.

Тенденции развития банковского сектора в Российской Федерации последних лет делают все острее вопрос удержания позиций на банковском рынке и сохранения эффективности деятельности – основной задачи, стоящей перед каждым коммерческим предприятием в условиях жесткой конкуренции. Обобщив мнения экспертов в этой области, выделим следующие, наиболее значимые тенденции развития банковского сектора:

– оздоровление банковского сектора: за период с 2013 г. отозвано более 350 лицензий на осуществление банковских операций, порядка 35 кредитных организаций находятся в процессе санации; в ближайшее время «зачистка» банковского сектора будет продолжаться;

– рост контроля государства над банковской системой: новый механизм санации банков через Фонд консолидации банковского сектора, который уже тестируется на ПАО Банк «ФК «Открытие», ПАО «Бинбанк» и ПАО «Промсвязьбанк» – трех крупных игроках, существенно увеличит долю государственного участия в банковском бизнесе и осложнит условия конкуренции, особенно для мелких региональных игроков;

– уменьшение количества игроков, в основном за счет роста крупных и «вымирания» слабых игроков; сосредоточение активов и капитала в системно-значимых кредитных организациях приводит к тому, что большинство мелких игроков становятся неконкурентоспособными, каждый третий из них убыточен, и восстановление рентабельности отрасли в целом, а не ряда крупнейших игроков, на наш взгляд, является маловероятным ввиду ограниченных возможностей большинства игроков развивать бизнес в сравнении с гигантами сектора;

– ужесточение банковского регулирования: плотный надзор и постоянное появление новых нормативных ограничений, повышение требований к системам управления банковскими рисками и внутреннему контролю также оказываются прежде всего направленными против небольших игроков, собственный капитал которых не выдерживает давления; стоит отметить, что раскрытие информации о причинах отзыва лицензий на осуществление банковских операций, кроме того, свидетельствует о неэффективности банковского надзора, несвоевременности принимаемых Банком России мер в отношении действительно не-

добросовестных игроков банковского сектора страны;

– снижение ключевой ставки: в 2017 г. снижение составило 2,25 п.п. (с 10 до 7,75%), в 2018 г. – 0,5 п.п. (с 7,75 до 7,25%); с одной стороны, снижение ставок повышает спрос на кредитные продукты, а с другой – снижает привлекательность вкладных операций, сокращая возможности по наращиванию ресурсной базы банковского сектора и прежде всего региональных игроков банковской системы;

– профицит ликвидности в банковском секторе, являющийся прежде всего следствием нежелания банков кредитовать бизнес в связи с высокими рисками дефолтов заемщиков и повышенных отчислений в резервы на возможные потери и давления на капиталы: на протяжении нескольких лет объемы корпоративного кредитования снижаются; российские банки не стремятся кредитовать предприятия реального сектора экономики, избегая повышенных отчислений в резервы и, соответственно, давления на капитал; предпочитая зарабатывать на размещении депозитов в Банке России, предоставлении межбанковских кредитов и работая на рынке ценных бумаг и срочных рынках, банковский сектор, выступая ключевым инструментом развития экономики страны, оказывается от отделенным; низкая маржа в сочетании с жесткими пруденциальными нормами привела к неготовности банков брать на себя повышенные риски.

Таким образом, несмотря на многочисленные заявления Банка России о стабильности банковской системы, о контроле за текущей ситуацией, и рост показателей деятельности банковской системы в целом, тенденции развития банковского сектора свидетельствуют о ее недостаточной развитости, наличии слабых мест, непрозрачности, глобальном ужесточении конкуренции и вытеснении мелких игроков с рынка, сужении их конкурентного потенциала и экономических возможностей, в связи с чем все большее значение для коммерческого успеха организаций банковского ретейла имеет их конкурентоспособность и управление конкурентным потенциалом.

Изучение реальных условий конкуренции и собственных конкурентоспособности и конкурентного потенциала позволяет любому коммерческому предприятию определить

его преимущества и недостатки перед конкурентами, выработать успешные конкурентные стратегии и поддержать конкурентные преимущества. Предприятие должно знать, в какой степени оно конкурентно по отношению к другим субъектам данного рынка, так как высокая степень конкурентоспособности является гарантом получения высоких экономических показателей в рыночных условиях, и иметь стратегической целью достижение такого ее уровня, который помог бы ему выживать в условиях жесткой конкурентной борьбы, а в условиях «выздоровления» от последствий глобального финансово-экономического кризиса проблема повышения конкурентоспособности актуальна как никогда.

С развитием конкуренции во всех областях жизнедеятельности человека возрастает интерес к вопросам управления конкурентоспособностью предприятий, вне зависимости от их отраслевой принадлежности. Попытки решения проблемы качественного управления конкурентным потенциалом предпринимаются учеными, экономистами и управленцами на протяжении длительного времени, накоплен значительный теоретический и эмпирический опыт исследования данной категории. При этом стоит отметить, что до настоящего времени не сформировано единого подхода к определению конкурентоспособности предприятия и к трактовке сущности этого понятия, а многообразие публикаций, применение в них разного понятийного аппарата, подходов и методов исследования косвенно указывает на сложность данной экономической категории.

В качестве основополагающих элементов конкурентоспособности многочисленными авторами выделяются: способность конкурировать, доля рынка, конкурентоспособность продукции (товаров и/или услуг), экономический рост, эффективность использования собственных ресурсов, степень удовлетворения нужд потребителей, конкурентные преимущества, конкурентный потенциал, система и качество управления, ассортимент и качество продукции, финансовая устойчивость предприятия, инновации, системы товародвижения, имидж, уровень и качество сервиса.

Отметим, что определение – это не просто научная трактовка какого-либо термина, его цель в том числе – идентифицировать критерии конкурентоспособности в целях разра-

ботки механизмов управления конкурентным потенциалом. Обзор и качественный анализ накопленного опыта исследований категории «конкурентоспособность» позволяет сформулировать следующее определение термина: конкурентоспособность коммерческого предприятия – это его превосходство на определенных сегментах рынка над конкурентами в данный конкретный момент времени, признанное субъектами внешней среды и определяемое конкурентоспособностью его конкретных товаров и/или услуг, а также уровнем его конкурентного потенциала, характеризующего способность предприятия в будущем разрабатывать и предлагать рынку товары и/или услуги, превосходящие по качеству и цене большинство товаров/услуг-аналогов.

Данное определение, по нашему мнению, не только подчеркивает основные критерии конкурентоспособности любого коммерческого предприятия: конкурентоспособность товара (услуги) и конкурентный потенциал предприятия, являющиеся вполне измеримыми показателями, но и направлено на решение управленческих задач, делая четкий акцент на возможностях управления конкурентоспособностью и конкурентным потенциалом предприятия. Кроме того, сформулированное определение открывает путь для дальнейших исследований в данной области, направленных на выявление источников конкурентоспособности предприятия, факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность предприятия, а также на анализ имеющихся и разработку новых объективных методов оценки конкурентоспособности товаров и конкурентного потенциала предприятий, и интегрирования их в один оценочный показатель – уровень конкурентоспособности предприятия. В рамках данной статьи авторами будут выделены факторы, формирующие конкурентный потенциал организации банковского ретейла и оказывающие влияние на уровень конкурентоспособности коммерческого банка.

Конкурентный потенциал – это основной показатель устойчивого развития и конкурентоспособности коммерческого банка, при этом его основными составляющими выступают как элементы, характеризующие экономический потенциал банка, так и элементы, связанные с показателями качества оказываемых им услуг, а также его маркетинговыми

активностями, узнаваемостью и признанием со стороны потребителей. При этом многообразие форм проявления конкурентных преимуществ, конкурентоспособности как экономической категории предопределяет необходимость комплексного рассмотрения и классификации источников и факторов, определяющих конкурентоспособность объектов и субъектов экономической системы.

Анализ источников литературы показывает, что в зависимости от научных взглядов наряду с разночтениями в определении категории «конкурентоспособность» ученые по-разному определяют и периметр факторов, оказывающих непосредственное влияние на конкурентоспособность коммерческого предприятия и определяющих ее.

В работах исследователей ИМЭМО РАН всё многообразие факторов конкурентоспособности сводится к двум основным видам: базовые (ресурсные) и технологические. Согласно исследованиям известного экономиста, профессора Гарвардской школы бизнеса М. Портера, все факторы конкурентоспособности можно разделить на развитые и основные; специализированные и общие; естественные и искусственно созданные; внутренние и внешние. И.Н. Герчикова предлагает классификацию факторов конкурентоспособности предприятия в зависимости от целевого назначения создаваемого продукта.

Рациональная группировка факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность предприятий, представлена в трудах А.А. Томпсона и А.Дж. Стрикленда, где обозначены следующие факторы: технологические, производственные, распределительные, маркетинговые, квалификационные, организационные возможности [12].

В.В. Белянчев в своей группировке факторов конкурентоспособности наряду с факторами, обеспечивающими конкурентоспособность продукции и текущий конкурентный потенциал организации, в отличие от большинства авторов, выделяет потенциальные возможности организации как отдельный блок факторов конкурентоспособности предприятия, определяемые прежде всего стратегическим потенциалом, характеризующим адаптационные возможности организации, что, на наш взгляд, играет решающую роль для предприятия банковского сектора [1].

Наряду с теоретическими исследованиями понимания конкуренции и сущности конкурентоспособности в экономической литературе обсуждается проблема практической оценки конкурентоспособности.

Изучив публикации, можно предпринять попытку подразделить наиболее известные методы оценки конкурентоспособности на несколько видов по своей форме и сущности:

– матричные методы выбора целевого рынка (SWOT, PEST, матрица БКГ, матрица ДЭМК и др.);

– методы, основанные на измерении уровня качества и конкурентоспособности товара или услуги в целом, на отождествлении результатов оценки с конкурентоспособностью предприятия;

– методы, использующие теорию эффективной конкуренции, когда акцент создается на комплексном изучении конкурентного потенциала предприятия в совокупности в ущерб оценке конкурентоспособности его продукции в частности;

– графические методы;

– методы, предполагающие определение интегральной конкурентоспособности предприятий (комплексного метода), сочетающие возможности анализа конкурентного потенциала предприятия и конкурентоспособности его продукции – двух составляющих конкурентоспособности предприятия.

Группа методов, основанных на измерении конкурентоспособности продукции предприятия, основывается на суждении о том, что конкурентоспособность предприятия тем выше, чем выше конкурентоспособность его продукции (услуги).

Оценка конкурентоспособности товара базируется на сравнении характеристик анализируемой продукции с конкретной потребностью и выявлении их соответствия друг другу. Для объективной оценки необходимо использовать те же критерии, которыми оперирует потребитель, выбирая товар на рынке.

Изученные подходы к определению экономической сущности категории «конкурентоспособность» и выделению факторов конкурентного потенциала, ее определяющих, а также методы оценки конкурентоспособности, позволяют сделать вывод, что только методы на основе определения интегральной

конкурентоспособности предприятий (комплексные методы), сочетающие возможности анализа конкурентного потенциала предприятия и конкурентоспособности его продукции (товаров и/или услуг) – двух составляющих конкурентоспособности предприятия, а зачастую только их комбинация, позволяют получить объективную оценку конкурентоспособности предприятия.

Комбинации факторов, сводимых в систему оценочных показателей, требуемую для проведения масштабного исследования конкурентоспособности предприятия, представлены в трудах таких ученых, как В.А. Винокуров, А.М. Кротков, Ю.Я. Еленева, А. Кутин, Н. Позунова, В.А. Таран, Е.В. Попова, Р.А. Фатхутдинов, А. Шальминова, И. Максимов, Х.А. Фасхиев, А.В. Крахмалева.

В целом большинство исследователей сходятся в том, что оценочные показатели должны отражать все стороны конкурентоспособности предприятия в равной степени – как конкурентоспособность продукции, так и эффективность функционирования предприятия в рыночной экономике в условиях глобальной конкуренции. Нередко используется и комбинация методов, например, математических, статистических, матричных и графических.

С учетом изученной литературы по данной проблематике авторами предложена система показателей интегральной оценки конкурентоспособности организации банковского сектора, позволяющая выделить как количественные, так и качественные показатели развития, как внутренние, так и внешние факторы конкурентоспособности коммерческого банка, воздействуя на которые, пропорционально будет изменяться и уровень конкурентных позиций на рынке (табл. 1).

Приведенная система количественных и качественных показателей удовлетворяет основным требованиям, предъявляемым к статистической информации, – представительности, информационной доступности, соразмерности, непротиворечивости, достоверности.

Для устранения различий в размерности показателей, мешающей проведению качественного анализа, рекомендуется использовать процедуру стандартизации согласно следующей формуле:

$$t_i^j = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\sigma_j}, \quad (1)$$

Таблица 1

Факторные признаки-аргументы для расчета интегрального показателя конкурентоспособности коммерческого банка

Группа показателей	Условное обозначение показателя	Показатель	Способ расчета
Структурные показатели баланса банка	X ₁	Коэффициент общей ликвидности	$\frac{\text{Ликвидные активы}}{\text{Активы} - \text{нетто}}$
	X ₂	Доля работающих активов в активах-нетто	$\frac{\text{Доходные активы}}{\text{Активы} - \text{нетто}}$
	X ₃	Доля кредитного портфеля в активах-нетто	$\frac{\text{Ссудная задолженность}}{\text{Активы} - \text{нетто}}$
	X ₄	Доля вложений в операции на фондовых и срочных рынках в активах-нетто	$\frac{\text{Ценные бумаги} + \text{ПФИ}}{\text{Активы} - \text{нетто}}$
	X ₅	Коэффициент покрытия работающих активов сформированными резервами на возможные потери	$\frac{\text{РВП} + \text{РВПС}}{\text{Доходные активы}}$
	X ₆	Коэффициент покрытия обязательств ликвидными активами	$\frac{\text{Ликвидные активы}}{\text{Обязательства} - \text{нетто}}$
	X ₇	Коэффициент эффективности использования привлеченных ресурсов	$\frac{\text{Доходные активы}}{\text{Обязательства} - \text{нетто}}$
	X ₈	Коэффициент проблемности кредитного портфеля	$\frac{\text{Просроченная задолженность}}{\text{Совокупный кредитный портфель}}$
	X ₉	Показатель выпущенных обязательств	$\frac{\text{Эмитированные обязательства}}{\text{Собственные средства (по балансу)}}$
	X ₁₀	Коэффициент зависимости от вкладов физических лиц	$\frac{\text{Вклады}}{\text{Обязательства} - \text{нетто}}$
	X ₁₁	Показатель доверия юридических лиц	$\frac{\text{Средства юридических лиц}}{\text{Обязательства} - \text{нетто}}$
	X ₁₂	Показатель финансовой зависимости	$\frac{\text{Обязательства} - \text{нетто}}{\text{Пассивы} - \text{нетто}}$
Показатели достаточности балансового капитала банка	X ₁₃	Коэффициент достаточности капитала	$\frac{\text{Собственные средства (по балансу)}}{\text{Обязательства} - \text{нетто}}$
	X ₁₄	Показатель финансовой независимости	$\frac{\text{Собственные средства (по балансу)}}{\text{Пассивы} - \text{нетто}}$
	X ₁₅	Показатель имобилизованного собственного капитала	$\frac{\text{Имобилизованный капитал}}{\text{Собственные средства (по балансу)}}$

	X ₁₆	Коэффициент капитала с учетом им-мобилизации	$\frac{\text{Собственные средства (по балансу)} - \text{Иммобилизованный капитала}}{\text{Пассивы} - \text{нетто}}$
	X ₁₇	Коэффициент достаточности собственного оборотного капитала	$\frac{\text{Собственные средства (по балансу)} - \text{Иммобилизованный капитала}}{\text{Доходные активы}}$
	X ₁₈	Коэффициент отношения собственного капитала банка к уставному банку	$\frac{\text{Собственные средства (по балансу)}}{\text{УК}}$
	X ₁₉	Коэффициент покрытия обязательств уставным капиталом банка	$\frac{\text{УК}}{\text{Обязательства} - \text{нетто}}$
	X ₂₀	Коэффициент покрытие кредитного портфеля сформированными резервами на возможные потери по ссудной и приравненной к ней задолженности	$\frac{\text{РВПС}}{\text{Совокупный кредитный портфель}}$
Показатели экономической эффективности деятельности банка	X ₂₁	Рентабельность работающих активов	$\frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Доходные активы}}$
	X ₂₂	Рентабельность активов-нетто	$\frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Активы} - \text{нетто}}$
	X ₂₃	Рентабельность банка	$\frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Суммарные расходы}}$
	X ₂₄	Показатель процентного спреда	$\frac{\text{Процентные доходы}}{\text{доходные активы}} - \frac{\text{Процентные расходы}}{\text{платные пассивы}}$
	X ₂₅	Коэффициент соотношения расходов к валюте баланса	$\frac{\text{Суммарные расходы}}{\text{Активы} - \text{нетто}}$
	X ₂₆	Коэффициент покрытия процентных расходов процентными доходами	$\frac{\text{Процентные доходы}}{\text{Процентные расходы}}$
	X ₂₇	Коэффициент отдачи собственного капитала	$\frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Собственные средства (по балансу)}}$
	X ₂₈	Показатель затрат	$\frac{\text{Суммарные расходы}}{\text{Балансовая прибыль}}$
	X ₂₉	Доля прочих операционных расходов в суммарных расходах	$\frac{\text{Прочие операционные расходы}}{\text{Суммарные расходы}}$

Окончание табл. 1

	X ₃₀	Показатель доходности обслуживания клиентов в части услуг некредитного характера	$\frac{\text{Чистый комиссионный доход}}{\text{Обязательства – нетто}}$
	X ₃₁	Коэффициент доходности работающих активов	$\frac{\text{Процентные доходы}}{\text{Доходные активы}}$
	X ₃₂	Коэффициент доходности эмиссионной деятельности Банка	$\frac{\text{Эмиссионный доход}}{\text{Собственные средства (по балансу)}}$
	X ₃₃	Коэффициент эффективности затрат на содержание АУП	$\frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Административные расходы}}$
Показатели имиджа банка (представления в сознании потребителей)	X ₃₄	Имидж руководителя	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₃₅	Состав учредителей, основных клиентов	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₃₆	Деловая активность	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₃₇	Обслуживаемый рынок	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₃₈	Длительность работы на финансовом рынке	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₃₉	Величина сети филиалов, представительств	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₄₀	Широта спектра предоставляемых услуг	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₄₁	Культура обслуживания клиентов	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₄₂	Профессионализм работников	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₄₃	Внешний вид персонала	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₄₄	Технический потенциал	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₄₅	Материальная оснащенность	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₄₆	Информационный фон	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
Показатели конкурентоспособности услуг	X ₄₇	Качество, эффективность продуктовой политики	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5 с учетом результатов анализа предоставляемых банком продуктов и услуг
	X ₄₈	Стоимость, эффективность тарифной политики	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5 с учетом результатов анализа предоставляемых банком продуктов и услуг

где t_i^j – нормированный j -й показатель для i -го коммерческого банка; X_{ij} – расчетный j -й показатель для i -го коммерческого банка; \bar{X}_j – среднее значение j -го показателя по всем i коммерческим банкам; σ_j – среднее квадратическое отклонение (СКО) для j -го показателя.

В целях апробации разработанной системы показателей конкурентоспособности коммерческого банка в рамках банковского сектора Самарской области авторами будет рассчитан интегральный показатель оценки конкурентоспособности на основании формулы, предложенной в трудах по оценке конкурентоспособности Л.В. Целиковой:

$$R_{ij} = \sqrt{X_1^2 + X_2^2 + \dots + X_{ij}^2}, \quad (2)$$

где R_{ij} – уровень конкурентоспособности (интегральный показатель) i -го коммерческого банка по всем j показателям; $X_1^2 + X_2^2 + \dots + X_{ij}^2$ – единичные показатели оценки конкурентоспособности i -го коммерческого банка по j -му показателю [17].

Из формулы (2) следует, что наибольшей конкурентоспособностью обладает банк, у которого суммарный результат по всем однонаправленным показателям выше, чем у остальных.

В процессе изучения банковского сектора Самарской области авторами было установлено, что в регионе зарегистрировано 9 кредитных организаций: ООО «Русфинанс Банк»¹, АО КБ «Газбанк», ПАО «АК Банк», АО КБ «Солидарность», АО «КОШЕЛЕВ-БАНК», АО «Тольяттихимбанк», ООО «Земский банк», АО «РТС-Банк»², АО «НИБ»³. Принимая во внимание долю рынка каждой из указанных кредитных организаций, степень известности их в клиентской среде и доверия к ним, а также с учетом прочих факторов выделены шесть банков, которые составляют наиболее конкурирующую между собой группу на банковском рынке Самарской области:

АО КБ «Газбанк», ПАО «АК Банк», АО КБ «Солидарность», АО «КОШЕЛЕВ-БАНК», АО «Тольяттихимбанк», ООО «Земский банк».

В табл. 2 приведены результаты интегральной оценки конкурентоспособности банков Самарской области, отобранных для анализа, по состоянию на 01.01.2018 г. и 01.04.2018 г.

Интерпретируя полученные результаты, можно говорить о том, что по состоянию на 01.04.2018 наиболее конкурентоспособным коммерческим банком в регионе является АО «Тольяттихимбанк», самым неконкурентным – ООО «Земский банк», при этом первый из названных банков отличается наиболее устойчивое финансовое положение из действующих в регионе коммерческих банков, второй – наименьший масштаб деятельности и охвата рынка. Несмотря на то что ПАО «АК Банк» лишился лицензии на осуществление банковских операций в первом квартале 2018 г., он по праву занимал второе место среди региональных банков Самарской области по состоянию на 01.01.2018 г., так как являлся самой крупной кредитной организацией, действующей в регионе, на протяжении многих лет (за исключением ООО «Русфинанс Банк»).

Оценивая предложенную систему показателей, можно отметить, что она не является исчерпывающей. Прежде всего гораздо более информативным будет проведение оценки показателей блока оценки имиджа банка (представления в сознании потребителей) и конкурентоспособности предоставляемых банком услуг с использованием метода опроса потребителей и/или представителей экспертного банковского сообщества. Кроме того, практическую значимость предлагаемой системы оценки повысит включение в состав факторов – аргументов интегрального показателя оценки конкурентоспособности не только общедоступных показателей, но и внутренних пока-

¹ По мнению авторов, ООО «Русфинанс Банк» нецелесообразно принимать в периметр оценки, поскольку он не может считаться региональным и в разы превосходит отобранные для сравнения коммерческие банки по масштабам деятельности и охвату рынка.

² По мнению авторов, АО «РТС-Банк» нецелесообразно принимать в периметр оценки, поскольку, несмотря на то, что он является региональным самарским банком, он в разы меньше отобранных для сравнения коммерческих банков по масштабам деятельности и охвату рынка.

³ Аналогично.

Таблица 2

Результаты интегральной оценки конкурентоспособности
основных региональных банков Самарской области

№ п/п	Наименование банка-конкурента	01.01.2018		01.04.2018	
		Интегральный показатель конкурентоспособности	Место	Интегральный показатель конкурентоспособности	Место
1	АО КБ «Газбанк»	7,119	6	13,573	3
2	ПАО «АК Банк» ¹	16,081	2	–	–
3	АО КБ «Солидарность»	13,872	3	14,340	2
4	АО «КОШЕЛЕВ-БАНК»	12,257	4	12,041	4
5	АО «Тольяттихимбанк»	16,367	1	15,560	1
5	ООО «Земский банк»	9,916	5	10,465	5

зателей каждого из объектов сравнения (при возможности их получения).

Несомненным достоинством предлагаемой методики является ориентированность на общедоступные сведения о любой кредитной организации, функционирующей в Российской Федерации, и тот факт, что она может быть дополнена неограниченным количеством дополнительных показателей, а также использована для определения стратегических целей развития конкурентного потенциала любым участником рынка.

Основные проблемы исследования конкурентоспособности имеют методологический характер и связаны с неоднозначностью определения категории «конкурентоспособность» и многообразием вариантов методики ее анализа. В ходе исследования было дано определение экономической категории «конкурентоспособность», выделены показатели, характеризующие конкурентный потенциал организации банковского ретейла, проведена оценка конкурентоспособности региональных коммерческих банков Самарской области на основе определения интегральной конкурентоспособности банка (комплексного метода), сочетающего возможности анализа конкурентного потенциала коммерческого банка и конкурентоспособности его услуг –

двух составляющих конкурентоспособности предприятия.

Библиографический список

1. *Белянчев В.В.* Методические подходы к выбору направлений разработки стратегии поддержания конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономического кризиса // *Экономические науки.* 2009. № 8 (57). С. 218–221.
2. *Болодурина В.А.* Методы оценки конкурентоспособности предприятия // *Международный научно-исследовательский журнал.* 2015. № 11–1 (42). С. 18–21.
3. *Жданова Е.В.* Стратегическое управление конкурентным потенциалом предприятия // *Современное состояние и приоритетные направления развития аграрной экономики в условиях импортозамещения: материалы Междунар. науч.-практ. конф. М., 2016.* С. 47–53.
4. *Жданова Е.С.* Анализ современных методов определения конкурентоспособности предприятий // *Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D.* 2016. № 5. С. 46–52.
5. *Жердецкая А.М., Просвирина А.А.* Анализ современных подходов к оценке конкуренто-

¹ Лицензия отозвана приказом Банка России № ОД-773 от 29.03.2018 г.

способности предприятий // Символ науки. 2017. № 01–1/2017. С. 30–32.

6. *Лазаренко А.А.* Методы оценки конкурентоспособности // Молодой ученый. Экономика и управление. 2014. № 1 (60). С. 374–377.

7. *Лифиц И.М.* Конкурентоспособность товаров и услуг. М., 2009.

8. *Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г.* Управление конкурентоспособностью. М., 2007.

9. *Плотицина Т.М.* Определение конкурентоспособности предприятия // Вестник Тамбовского государственного технического университета. 2010. Т. 16. № 1. С. 205–211.

10. *Портер М.* Конкурентная стратегия: Методика анализа отрасли и конкурентов: пер. с англ. М., 2013.

11. *Стаценко Е.В., Терехова Н.А.* Механизм определения уровня конкурентоспособности предприятия // Символ науки. 2016. № 4/2016. С. 223–225.

12. *Томпсон А.А., Стрикленд А.Д.* Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / пер. с англ. А.Р. Ганиева, Э.В. Кондукова. М., 2009.

13. *Фазлиева В.В., Фомченкова Л.В.* Управление конкурентным потенциалом организации. URL://<http://esa-conference.ru/wp-content/uploads/files/pdf/Fazlieva-Viktoriya-Vladimi-rovna.pdf>.

14. *Фасхиев Х.А.* Метод оценки и модель управления конкурентным потенциалом организации // Проблемы социально-экономического развития России: сб. науч. тр. Уфа, 2017. С. 127–141.

15. *Фатхутдинов Р.А.* Управление конкурентоспособностью организации. М., 2010.

16. *Философа Т.Г., Быков В.А.* Конкуренция и конкурентоспособность. М., 2010.

17. *Целикова Л.В.* Конкурентоспособность субъектов рынка и механизм ее оценки // Вестник МГУ. Экономика. 2010. № 2. С. 57–67.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

*Е. В. ВЫЛЕГЖАНИНА, кандидат
экономических наук, доцент
кафедры экономического анализа
статистики и финансов, Кубанский
государственный университет
e-mail: e_vylegzhanina@mail.ru*

*А.С. МАКАРЕНКО, магистрант
кафедры экономического анализа
статистики и финансов, Кубанский
государственный университет
e-mail: anastasiyamakarenko@hotmail.com*

Аннотация

В работе проведен обзор подходов к определению понятия банковских рисков. Особое внимание уделено сопоставлению классификаций рисков, поскольку именно они должны стать фундаментом для создания нормативной базы управления рисками как на уровне регулятора, так и в каждом отдельном кредитном учреждении. Приводится систематизация принципов оценки и управления кредитным риском. Дается обзор тенденций в области качества кредитного портфеля и уровня кредитного риска в банковском секторе РФ. Раскрываются методы управления кредитными рисками коммерческих банков.

Ключевые слова: *коммерческий банк, кредитный портфель, качество кредитного портфеля, кредитный риск, просроченная задолженность, риск-менеджмент, убытки, просроченная задолженность.*

Стабилизация доходности за счёт оптимизации контроля управления рисками является важным аспектом современного риск-менеджмента. В процессе осуществления основной деятельности банки испытывают необходимость в аналитическом обобщении рисков и выстраивании комплексной многомерной модели управления ими. Определение рисков, их классификация и выработка эффективных методик их регулирования – важнейшие задачи любой кредитной организации. Выстраивание модели рискованного профиля, характеризующего риски, присущие конкретной финансовой организации и определяющего уровень приемлемости – неприемлемости тех или иных рисков, подчинено задаче

выявления и удержания корреляции между доходностью и риском банка. С одной стороны, интеграция определённого рискованного профиля реализует функцию контроля риска и сохранения его на установленном уровне, с другой стороны, такой подход затрудняет освоение новых способов повышения доходности, внедрения продуктов, привлечения клиентов, поскольку может привести к недооценке рисков и, как следствие, к увеличению затрат, возникновению потерь.

При теоретическом рассмотрении банковского риска подавляющее большинство исследователей выделяет 3 основных составляющих банковского риска: неопределенность, противоречивость и альтернативность.

Обзор научной литературы и систематизация определений позволили выделить закономерности, характеризующие понятие «банковский риск»:

1. Понятие риска сопряжено с понятием неопределённости.

2. Для характеристики понятия «риск» используются термины «опасность», «угроза», что фокусирует внимание на возникновении неблагоприятного результата (потерь) в будущем.

3. Понятие риска характеризуется субъективным отношением к перспективным результатам [4].

В практической деятельности коммерческого банка банковский риск становится стоимостным выражением действий, следствием которых могут стать экономические, моральные и иные возможные потери, потенциально возникающие как эффект от реализации хозяйственного решения.

Банковские риски, возникающие на разных этапах, разных уровнях реализации

банковской деятельности под воздействием конгломерата внутренних и внешних факторов, в силу своей многоаспектности требуют индивидуализированного подхода к их анализу и формированию методики описания. Изменения каждого отдельного вида риска способствуют изменению большинства остальных. Возникновение банковских рисков принято подразделять на внешние и внутренние в соответствии с факторами их формирования.

В.С. Захаров делит риски на две категории [2]: системные риски (несущие возможность потерь в банковской системе в результате действий органов, регулирующих банковскую деятельность, либо макроэкономических изменений) и риски отдельных банков (внутренние банковские риски: кредитный, процентный, валютный, операционный, расчетный, риск потери ликвидности и т.д.).

Большинство классификаций банковских рисков отличается индивидуализированным субъективным подходом к их формированию, однако практически в каждой существуют характерологические пересечения критериев отнесения рисков к той или иной группе, что затрудняет разработку стратегии управления рисками.

Исходя из этого авторы В.Е. Леонтьев и С.Г. Привалова предлагают разделить риски банковских учреждений на две категории [4]:

1) управляемые, т.е. риски, возникающие в процессе деятельности кредитной организации и регламентируемые внутренними положениями банковской организации на основе выработанных самими банками методик оценки рисков;

2) неуправляемые – риски, порожденные внешними факторами, предвидение которых сильно затруднено.

Основополагающим ориентиром таких решений банка в условиях неопределенности должна стать выработка системного подхода к формированию принципов и методов управления рисками, способного эффективно противостоять всем потенциальным угрозам любого происхождения.

Тенденции развития сферы кредитования в 2014–2016 гг. России являются непосредственным результатом нестабильной ситуации на макро- и микроуровнях в последние годы. Неизбежным результатом сложной экономической и политической обстановки

в мире, санкционного режима, инфляционных процессов и падения уровня доходов как физических, так и юридических лиц стала неспособность заёмщиков в полной мере отвечать по своим кредитным обязательствам. Так, с 2014 г. наметились тенденции серьезного ухудшения качества кредитного портфеля российских коммерческих банков за счет роста доли просроченной задолженности как частных, так и корпоративных клиентов. За 2016 г. доля «плохих» ссуд 4-й и 5-й категорий качества увеличилась с 8,3 до 9,4% [7].

В такой обстановке особую значимость для эффективности работы коммерческого банка приобретают следующие факторы: способность гибко, порой компромиссно регулировать взаимоотношения с уже имеющимися заёмщиками; оперативный анализ потенциальных рисков и выработка наиболее эффективной методики их оценки и минимизации влияния.

В сложившихся условиях важнейшим направлением банковского менеджмента должен рассматриваться риск-менеджмент, с акцентом на управление кредитными рисками, включая выработку методики управления ими для решения задач по снижению рисков возможных будущих потерь и убытков.

Доминирующим элементом в иерархической системе банковских рисков выступает кредитный риск, являющийся неотъемлемой составляющей совокупного банковского риска [1].

Проведенный авторами сопоставительный анализ определений показал многообразие подходов к интерпретации понятия кредитного риска, общим, однако, для всех авторов является сопряжение данного явления с потенциальной вероятностью невыполнения заёмщиком своих обязательств по кредитному договору и, как следствие, к потере кредитором финансового актива и убыткам кредитной организации.

Проблема количественной оценки рисков – одна из важнейших структурных составляющих управления коммерческим банком. Международные надзорные органы, в частности Базельский комитет по банковскому надзору, предоставляют банкам возможность выбора, т.е. применять упрощенные подходы, но не акцентируя должного внимания на точности, либо интегрировать в свою практику управления рисками «продвинутые» подхо-

ды, впервые зафиксированные в стандартах Базеля III.

Управление кредитным риском может осуществляться как на макроуровне (охватывать всю страну и базироваться на предписаниях ЦБ РФ как мегарегулятора финансового рынка) и микроуровне, когда коммерческий банк самостоятельно осуществляет действия по регулированию риска.

На случай потенциального обесценивания кредита из-за ненадлежащего исполнения или неисполнения заемщиком своих обязательств банки формируют резервы на возможные потери по ссудам. Посредством создания резерва банк страхуется от риска невозврата. Резерв позволяет гарантировать кредитной организации более стабильные условия ведения финансовой деятельности и способствует исключению колебаний финансовых результатов, основанных на списании потерь по ссудам. Формирование резервов осуществляется из банковских отчислений, относимых на расходы, именно так они и отражаются в бухгалтерском учёте. Анализ динамики структуры ссудной задолженности банковского сектора позволяет сделать вывод о некотором росте доли «плохих» ссуд и, как следствие, о росте совокупного сформированного резерва на возможные потери по ссудам в банках.

С 1 октября 2016 г. в силу вступили изменения порядка формирования резервов на возможные потери, предусматривающие сближение требований Положения Банка России от 20.03.2006 г. №283-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» с требованиями Положения Банка России от 26.03.2004 г. №254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», включая выявление реальности деятельности контрагентов – юридических лиц, использование льготного порядка формирования резервов, обусловленного чрезвычайными ситуациями, установление требований по классификации элементов расчетной базы с учетом периодов, в течение которых у кредитной организации отсутствует информация о контрагенте, и др. В контексте реализации базельских подходов к расчету достаточности капитала на основе внутренних рейтингов (ПВР) Банк России в 2016–2017 гг. осуществлял работу по валида-

ции банковских методик управления рисками и моделей квантитативной оценки рисков, применяемых для расчета уровня кредитного риска, основанных на внутренних рейтингах двух крупных банков, ходатайствовавших прежде об использовании такого подхода в целях регулирования рисков. Организационная и методическая основа валидации закреплена в Указании Банка России от 06.08.2015 г. № 3752-У «О порядке получения разрешений на применение банковских методик управления кредитными рисками и моделей количественной оценки кредитных рисков в целях расчета нормативов достаточности капитала банка, а также порядке оценки их качества».

Регулирование деятельности коммерческих банков осуществляется посредством совокупности экономических нормативов, интегрируемых в практику надзора в соответствии с существующей нормативно-правовой базой. Так, обязательные нормативы Банка России в отношении кредитных рисков изложены в инструкции ЦБ от 3 декабря 2012 г. №139-И «Об обязательных нормативах банков».

По данным ЦБ РФ за январь–ноябрь 2017 г., кредитование экономики выросло на 3% (3,9% в реальном выражении). Главным драйвером роста стал розничный сегмент банковских операций, активизация в котором проходит при повышенных темпах восстановления потребительской активности в экономике [6]. Этот сегмент рынка уже в 2016 г. показывал признаки стабилизации, однако в 2017 г. были превышены все самые смелые прогнозы. Объем розничного кредитного портфеля вырос почти на 1,5 трлн р. за 2017 г. или на 14% до 12,3 трлн р. на 1 января 2018 г., что является лучшим результатом с 2013 г. Среди кредитов населению наилучшую динамику продемонстрировало ипотечное кредитование, которое обеспечило более половины всего прироста. Центробанк РФ даже стал говорить о перегреве, и еще в середине года повысил коэффициенты риска по кредитам с малой долей первоначального взноса. При этом АИЖК и представители правительства, напротив, надеются на кратный рост ипотечного рынка в среднесрочной перспективе [3]. Вероятно, победит ставка на высокие темпы роста ипотечного кредитования, даже несмотря на опасения по формированию «пузыря». Обсуждение механизмов предотвращения закредитованности населения может резко

активизироваться в 2018 г., может появиться жесткое регулирование соотношения официальных доходов к объему выплат по кредитам.

Доля просрочки в банковском секторе по сравнению с началом 2017 г. практически не изменилась, снизившись с 6,72% на начало года до 6,68% на 1 декабря 2017 г. В течение года динамика этого показателя носила неустойчивый характер. Локальный максимум просроченной задолженности был достигнут по итогам марта 2017 г. (7,39%). Неустойчивая ситуация с динамикой просрочки обусловлена волатильностью корпоративного кредитования, в то время как по розничным кредитам доля просроченной задолженности практически непрерывно снижалась (с 8,1% по итогам января до 7,3% на 1 ноября 2017 г.).

Выявление критериев определения кредитного риска требует применения методов управления рисками, которые образуют две группы:

1) методы управления кредитным риском в рамках отдельного кредита, основанные на определении кредитоспособности заемщика, контроле за предоставленным кредитом и залогом по нему. Специфика методов оценки базируется на их последовательном использовании, поскольку они одновременно являются этапами процесса оформления и выдачи кредита. Это позволяет рассматривать их в аспекте задач по минимизации кредитного риска в качестве методов управления риском в рамках отдельного кредитного договора;

2) методы управления кредитным риском в рамках кредитного портфеля банка, основанные на диверсификации (основывается на разнообразии покупателей продукции организации и направлена на сокращение кредитного риска), лимитировании (определение размеров предоставленных займов с целью минимизации риска и избежания критических потерь); создании резервов для компенсации потерь за кредитными операциями кредитных организаций и секьюритизации

(продажа активов коммерческого банка через преобразование их в ценные бумаги, которые в дальнейшем размещаются на рынке).

Подводя итог, отметим, что современный взгляд на управление кредитными рисками в коммерческом банке предполагает системный подход, основанный на формировании единой информационной базы, единстве структуры системы управления всеми видами рисков. В основу эффективной практики управления кредитными рисками банка должны быть положены стратегия и задачи управления, принципы определения, оценки и диагностики риска, механизмы его мониторинга.

Библиографический список

1. *Ермоленко О.М.* Организация управления кредитным риском в деятельности коммерческих банков как вектор стабилизации их деятельности // Научный вестник ЮИИМ. 2016. №3.
2. *Захаров В.С.* О рисках банковской системы // Деньги и кредит. 2004. №3. С. 23.
3. Итоги работы банковского сектора в 2017 году и перспективы на будущее URL: <http://riarating.ru/banks/20171227/630079927.html>
4. *Леонтьев В.Е.* К вопросу о сущности и классификации банковских рисков // Управленец. 2014. № 1(47). С. 26–35.
5. Обзор банковского сектора РФ. URL: <https://www.cbr.ru/analytics/?PrId=bnksyst>
6. О чем говорят тренды // Бюллетень Департамента исследований и прогнозирования Банка России №1 (21). URL: http://www.cbr.ru/Collection/File/4591/bulletin_18-01.pdf
7. ЦБ: качество корпоративного кредитного портфеля ухудшилось в 2016 году, розничного – улучшилось. URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9814608>.

КЕШБЭК-ПЛАТФОРМА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

*Е.В. ИЛЯСОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры организации и планирования местного развития, Кубанский государственный университет
e-mail: lenailyasova@yandex.ru*

*К.И. ПОПОВА, студентка кафедры государственной политики и государственного управления, Кубанский государственный университет
e-mail: christina.popova98@mail.ru*

Аннотация

В статье освещена необходимость использования современных инструментов развития малого предпринимательства. Авторами предложено использовать кэшбэк-платформу для выхода малых предприятий на рынки без дополнительных затрат, что будет позволять малому бизнесу выдерживать конкурентную борьбу и развивать местную экономику.

Ключевые слова: Интернет, инструменты интернет-маркетинга, кэшбэк, интернет-платформа, малое предпринимательство, экономическое развитие.

В современных реалиях тема поддержки и развития малого предпринимательства в России особо актуальна. Именно малый бизнес способствует созданию конкурентной среды в стране, быстрой реакции на потребности рынка, увеличению налоговых поступлений в бюджет всех уровней, снижению социальной дифференциации.

Привлекает внимание в аспекте проблематики данного исследования именно тот факт, что в настоящее время для России приоритетным является инновационное развитие, а в сфере малого предпринимательства происходит большая часть всех инноваций в экономике.

Развитие малого предпринимательства – неотъемлемый фактор, который способствует созданию конкурентоспособной экономики. На современном этапе в развитых странах число малых и средних предприятий достигает 90% от числа всех предприятий в стране. К

тому же в этом секторе в среднем сосредоточено две трети численности населения, и как показывает практика, производится около половины валового внутреннего продукта.

На данный момент в России малое предпринимательства только начинает свое развитие, поэтому сильно отстает в доле малых предприятий по сравнению с другими развитыми странами. В России на 1 тыс. граждан приходится около 10 малых предприятий, когда за рубежом эта цифра составляет не менее 35 [2].

В перспективе отмены санкций против России конкуренция на рынке продовольственной продукции значительно увеличится. Слабые представители малого бизнеса могут не выдержать конкурентной борьбы, что приведет к плачевным результатам. Следовательно, поиск инструментов, помогающих развитию малого предпринимательства в России, выходит на первый план.

Одна из основных проблем предпринимательства в России заключается в том, что мелким производителям практически невозможно выйти на крупные рынки, так как у них нет денежных средств для продвижения своей продукции (размещение рекламы, создание оригинальных упаковки и бренда, возможности поставки в другие регионы).

Объектом исследования в работе был выбран Краснодарский край. Краснодарский край – один из общероссийских лидеров по развитию малого и среднего бизнеса. По данным департамента инвестиций и развития МСП Кубани, за 9 месяцев 2017 г. количество субъектов малого и среднего предпринимательства в регионе увеличилось на 12,4 тыс. ед. (до 333,5 тыс. ед.).

За этот же период численность населения, занятого в МСП, выросла на 12 тыс. чел. – до 798,5 тыс. чел. Оборот субъектов МСП увеличился на 4,2% – до 1,567 трлн р., а объем инвестиций в основной капитал на 9,9% – до 33 млрд р. При этом 70% предпринимателей Красно-дарского края заняты в сфере торговли и услуг.

В работе были рассмотрены крупные и мелкие компании Краснодарского края, которые обанкротились в 2015–2017 гг. (см. таблицу). Одной из главных причин разорения компаний является проблема реализации продукции. Из-за большой конкуренции предпринимателям очень сложно выйти на крупные рынки продуктов питания, даже если товар очень высокого качества и его цена уступает ценам крупных конкурентов. Следовательно, крупные производители являются основными поставщиками продуктов питания в магазины, а мелкие предприятия не имеют возможности для развития, чтобы покрывать свои затраты на производство и выходить на крупный рынок [3].

Очевидно, что необходимо решить проблему реализации продукции малого бизнеса в

условиях жесткой конкуренции. Одним из решений может стать интернет-торговля.

Торговля через Интернет стала важной частью экономики любого государства (рис. 1). Если недавно люди с осторожностью относились к покупке товаров в сети Интернет, то сегодня с трудом можно найти человека, который никогда не совершал покупки через интернет-магазин. Показатели количества покупок в этой сфере растут крайне быстро. Сфера интернет-торговли с каждым годом оказывает все большее воздействие на экономику.

Стремительный рост интернет-торговли понятен – это поиск потребителями наиболее выгодной для себя цены и скидки, также интернет-торговля дает возможность предпринимателям нести меньшие затраты.

Издержки на обслуживание интернет-магазина гораздо меньше, чем на содержание обычной торговой точки. В этом случае подразумевается, что экономия средств происходит за счет отсутствия необходимости в покупке или аренде помещения и затратах на оплату труда. По статистическим данным, каждый год число покупок через интернет-магазины увеличивается на 20%, а оборот неко-

Список предприятий, которые обанкротились в Краснодарском крае в течение 2015–2017 гг. [3]

Наименование предприятия	Основные виды деятельности:
ОАО «Консервный завод Динской»	Производство соков из овощей и фруктов
ЗАО «Сыркомбинат Калининский»	Молоко различной жирности, кисломолочные продукты, сметана, творог, творожные изделия, твердые, мягкие и плавленые сыры, сливочное масло
ООО «Агрофирма Александровская»	Производство мяса в охлажденном виде, производство в замороженном виде, производство соленого, копченного, вяленого и прочего мяса, производство колбасных изделий, производство мясных консервов и полуфабрикатов, торговля яйцами
ООО «Новороссийский винзавод»	Производство виноградного вина и дистиллированных алкогольных напитков, производство этилового спирта из сброженных материалов
АО «Усть-Лабинский комбинат хлебопродуктов»	Производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов, пирожных, печенья, пирогов и бисквитов
Сахарный завод «Гирей Кубань сахар»/ОАО «Динксахар»	Производство и продажа сахара
ООО «Витязеская птицефабрика»/ЗАО «Птицефабрика Новомышастовская»	Производство мяса

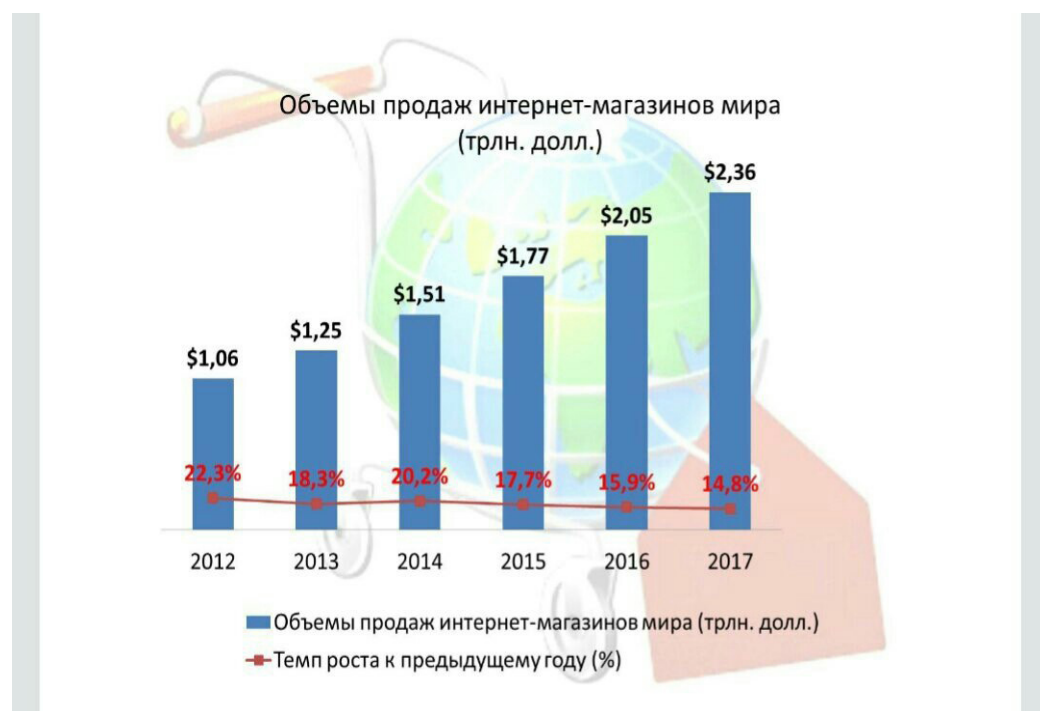


Рис. 1. Объем продаж через Интернет [5]

торых интернет-магазинов увеличивается в 2, а то и в 3 раза (рис. 2).

С 2015 г. количество покупок, совершаемых через Интернет, увеличилось практически в 2 раза. В 2015 г. на покупки через Интернет было потрачено 670 млрд р. В 2017 г. эта цифра составила 834,6 млрд р. [5].

С целью выхода малого бизнеса в сферу интернет-торговли в работе предлагается создание «Кешбэк-сервиса» для развития предпринимательского сектора в Краснодарском крае в качестве агентства при администрации Краснодарского края. В России с каждым годом расширяются возможности цифрового мира, и ключом являются именно интернет-сервисы. На уровне государственной поддержки предпринимательства это абсолютно новое понятие, но очень актуальное.

Кешбэк – термин, который применяется в сферах интернет-торговли для определения различных вариантов бонусной программы для привлечения клиентов и повышения их лояльности.

Под кешбэком понимается скидка в виде возврата части от стоимости покупки на счёт покупателя в личном кабинете кешбэк-сервиса. Вывести деньги можно на мобильный телефон, банковскую карту, Яндекс.Деньги, PayPal, Webmoney и т.д. [4].

Кешбэк-сервис – это навигационная площадка, которая перенаправляет покупателя на сайты конкретных интернет-магазинов. Интернет-магазины заключают с кешбэк-агрегатором партнёрские соглашения. Кешбэк-порталы предлагают покупателям сервис по поиску подходящего варианта товара, сравнение цены, скидочные программы и акции в различных интернет-магазинах.

Впервые кешбэк появился в Англии в начале 2000-х гг. Изначально смысл этого термина не имел никакого отношения к бонусам и скидкам. Кешбэком могли пользоваться только покупатели, которые имели пластиковую карту.

В России кешбэк-сайты только набирают популярность. В Европе и США такая схема успешно работает: там более 45% покупок в режиме онлайн проходит с использованием механизма кешбэка.

В России первый масштабный кешбэк-сервис SuperCashback появился в ноябре 2012 г., и сейчас имеет более 30 000 зарегистрированных пользователей. Если провести анализ востребованности кешбэк-сервисов в России, то можно прийти к выводу, что примерно 27% жителей от общего числа пользуются данной услугой [5].

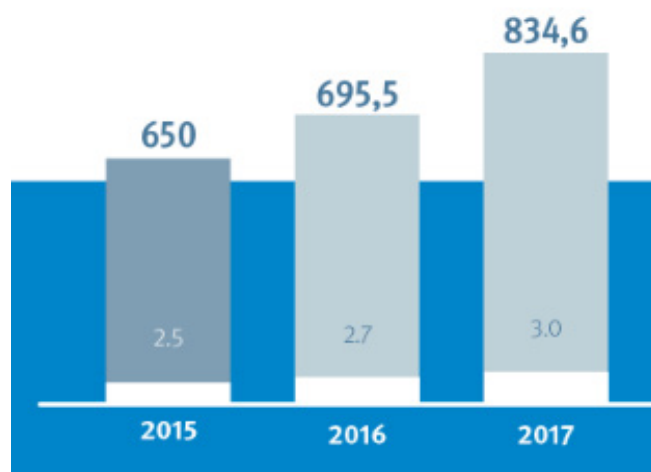


Рис. 2. Объем покупок в российском сегменте, совершаемых через Интернет, млрд р. [5]

Российский кешбэк-сервис Letyshops сообщил статистику по своим пользователям: средний размер кешбэка на одного покупателя в 2016 г. составил 1 800 р., за два года магазины (а их уже свыше 900 в каталоге) выплатили более 160 000 000 р. пользователям. В 2016 г. в системе зарегистрировался миллионный пользователь, а в 2017 г. количество клиентов кэшбэк-сервиса достигло отметки 3 100 000. За полгода рост почти в 3 раза.

Особенность работы кешбэк-сервиса заключается в том, что при проведении операции покупки товара через кешбэк-портал клиент получает возврат определенного процента стоимости товара именно от кешбэк-маркета, а не от продавца этого товара (партнерского интернет-магазина).

Между сервисом и интернет-магазином обычно заключается агентский договор. Для целей налогового учета из договора следует два вида расходов: кешбэк (скидка) и агентское вознаграждение аффилиата.

Агентское вознаграждение сервиса включается в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией, в соответствии с подп. 1 п. 3 ст. 264 НК РФ. Так как агентский договор – конструкция традиционная, то с этим проблем не возникает.

В исследовании авторами предложен и разработан сайт кешбэк-сервиса, который получил название «Кубань-кешбэк» (рис. 4). Специфика работы сайта проиллюстрирована на конкретном примере:

1. ИП и организации через платформу выбирают магазин и совершают покупку на 10 000 р.

2. Магазин благодарит платформу за то, что привела готового клиента и из этих 10 000 р. 1 000 отдает платформе.

3. «Кубань-кешбэк» из этих 1 000 р. 500 р. отдает клиенту кешбэком и 500 р. забирает себе.

Данный проект позволяет всем производителям продуктов питания, зарегистрированным и ведущим деятельность на территории Краснодарского края, на равных условиях реализовывать свой товар без финансовых затрат на рекламу и продвижение.

Особенность этого кешбэк-сервиса в том, что товар смогут покупать не просто клиенты, а ИП и организации. Примером может служить крупнейшая компания МЕТРО CashandCarry, ориентированная на профессиональных клиентов.

Для того чтобы вступить в кешбэк-платформу, необходимо предоставить нотариально заверенные копии учредительных документов, которые будут отличаться в зависимости от вида и деятельности компании.

Стоит заметить, что кэшбэк-сервис не увеличивает цену товаров. С его помощью клиенты будут фактически меньше тратить, причем, чем дороже покупка, тем больше от неё выгода. Это гибкая форма возврата процентов от покупки. В зависимости от магазина его размер может составлять от 1 до 20%.

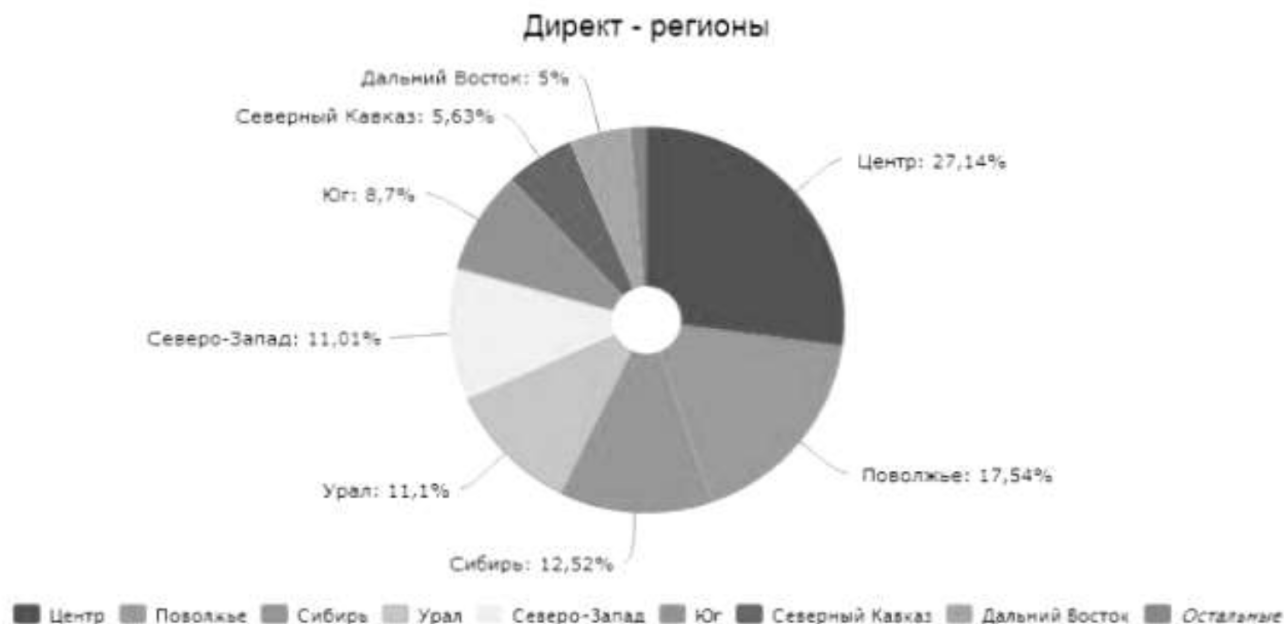


Рис. 3. География расположения кешбэк-сервисов в России [5]



Рис. 4. Иллюстрация работы кешбэк-сервиса «Кубань-кешбэк» (составлен авторами)

Накопленные на счету деньги можно вывести любым удобным способом.

В заключение хочется еще раз отметить, что эта тема очень актуальна в экономическом развитии страны, так как дает большие возможности для развития малых предпринимателей. Создание кешбэк-сервиса позволит решить ряд проблем предпринимателей Краснодарского края, прежде всего – экономия денежных средств на маркетинге компании, выход на крупный рынок независимо от объемов производства и выпускаемой продукции.

Библиографический список

1. В России появились первые кешбэк-сервисы. URL: <https://www.cossa.ru/155/35687/>
2. Дадаханова Р.Р. Современное состояние малого предпринимательства в России. СПб., 2013.
3. Единый федеральный реестр сведений о банкротстве. URL: <https://bankrot.fedresurs.ru/>
4. Кешбэк: Википедия. URL: <https://ru.wikipedia.org>
5. Рынок интернет-торговли в РФ. URL: <https://dcenter.hse.ru>.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

*В.В. ЗАБОЛОЦКАЯ, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: zvikky90@gmail.com*

*В.А. КОТЕЛЕВСКИЙ, магистрант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: dark44001@mail.ru*

Аннотация

В статье рассмотрены условия развития инновационной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса, проводится оценка экономической безопасности малых и средних инновационных предприятий Краснодарского края. Выявлены проблемы, препятствующие развитию экономической безопасности инновационной деятельности малого и среднего предпринимательства Краснодарского края. Авторы приходят к выводу, что решение выявленных проблем экономической безопасности инновационной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса Краснодарского края позволит повысить уровень развития инновационной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инновационная деятельность, малый бизнес, средний бизнес, Краснодарский край.

Существенную роль в экономике Краснодарского края играют предприятия малого и среднего бизнеса, тем самым в значительной степени способствуют активизации инновационных процессов. Малый и средний бизнес – необходимая составляющая экономики региона. Непосредственное участие в нем дает возможность кубанским предпринимателям выявить креативные возможности, реализовать активность и работоспособность, наполнить отечественный рынок товарами и услугами. Помимо этого, являясь основой для формирования и развития экономики, пред-

принимательство обеспечивает ее динамичный рост и стабильность.

В настоящее время в Краснодарском крае сформированы необходимые условия для развития науки и предпринимательства, которые обеспечивают формирование и развитие инновационной деятельности.

Краснодарский край располагает развитым научно-образовательным и научно-техническим комплексом, инновационный потенциал которых начал формироваться в прошлом веке. По опыту развитых стран был сделан вывод о том, что присутствие сектора высшего образования и науки способствует росту региональной конкурентоспособности. Высокая концентрация сектора науки и образования является отличительной чертой Краснодарского края. Вместе с тем основной потенциал Краснодарского края в сфере науки, образования и инноваций сосредоточен на территории муниципального образования город Краснодар.

В целях реализации ст. 11 Федерального закона от 21.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии среднего и малого предпринимательства в Российской Федерации»:

– раз в квартал проводится анализ социально-экономического развития субъектов малого и среднего бизнеса и оценивается эффективность мер поддержки малого и среднего предпринимательства, которые проводит администрация муниципального образования город Краснодар;

– проведено 5 конференций на темы: «Технологии растущего предприятия. Опыт кубанских компаний», «Российская органи-

зация высокой социальной эффективности», «Государственная программа финансовой поддержки МСП», «Бизнес для бизнеса», на которых проведены презентации, отражающие возможности объектов инфраструктуры поддержки МСП в сфере оказания финансовой, консультативной и информационной поддержки, ознакомили участников с возможностями сотрудничества с крупным бизнесом, работающим в регионе. В конференциях приняли участие 184 субъекта МСП;

– 26–27 мая 2016 г. в Краснодаре состоялся ежегодный Краснодарский форум «Дни малого и среднего бизнеса кубанской столицы», торжественное открытие которого состоялось с участием главы муниципального образования город Краснодар В.Л. Евланова. Особое внимание было уделено инновационным производствам, установлению новых деловых контактов и связей, получению новых знаний в вопросах ведения и развития бизнеса, как для начинающих, так и для опытных предпринимателей. В рамках форума традиционно прошла выставка предприятий малого и среднего бизнеса. Свои достижения, товары и услуги в павильоне № 1 на площади 1500 м² представили более 140 субъектов малого и среднего предпринимательства. Экспозиция разделилась по тематикам: инновации, франчайзинг, консалтинг, недвижимость, промышленность, банки, юридические, туристические, образовательные услуги и др. Деловая программа форума включала мастер-классы, конференции и семинары с участием спикеров из Краснодара, Москвы, Санкт-Петербурга и других регионов;

– проведено 37 совещаний по проблемам предпринимательства, в которых приняли участие 2664 субъекта малого и среднего предпринимательства;

– в 48 семинарах для предпринимателей субъектам предпринимательской деятельности разъяснены порядок, сроки внесения платы за негативное воздействие на окружающую среду и предусмотренная действующим законодательством Российской Федерации и Краснодарского края ответственность за невнесение платы за негативное воздействие на окружающую среду в установленные сроки, а также необходимость предотвращения продажи табачных изделий несовершеннолетним в рамках проводимой в муниципальном образовании город Краснодар акции «Закон для

всех!»; проведены лекции и мастер-классы от известных предпринимателей и преподавателей; конкурс проектов для молодых предпринимателей и инноваторов; разъяснены правила заполнения формы 6-НДФЛ; до субъектов предпринимательской деятельности доведена информация о прожиточном минимуме и уровне заработной платы по отраслям;

– проведено 5 «круглых столов» по проблемам предпринимательства (присутствовало 42 субъекта МСП), до сведения участников доведена информация о деятельности Фонда микрофинансирования Краснодарского края, Гарантийного фонда Краснодарского края, а также о Центре поддержки предпринимательства;

– в средствах массовой информации регулярно размещается информация о развитии субъектов малого и среднего предпринимательства: 91 газетная публикация – «Краснодарские известия», «Кубань сегодня», «Кубанские новости», «Комсомольская правда – Кубань», «АиФ на Кубани», «Рассвет», «Московский комсомолец на Кубани», «Вольная Кубань», «Юг Times», «Краевые новости»; 142 теле- и радиорепортажа – «Радио 107», МТРК «Краснодар».

Кроме того, с 2014 г. проводится ежегодный краевой конкурс инновационных проектов «Инноватор Кубани». Основной целью конкурса является стимулирование инновационной активности субъектов инновационной деятельности, а также содействие во внедрении инновационных разработок в экономику Краснодарского края [2].

В 2017 г. в финал конкурса вышли 10 проектов. Конкурс проводился в категории «Проекты для реального сектора экономики», в которой дополнительно определялся один победитель в категории «Дебют».

В номинации «Проекты для реального сектора экономики» победителями стали:

1-е место: ООО «Аэрогеоматика» с проектом «Система мобильного лазерного сканирования»;

2-е место: ООО «РисШел» с проектом «Инжиниринговые решения в области повышения эффективности производства растительных масел»;

3-е место: ИП Шадрин В.Л. с проектом «Разработка состава и технологии стеновых панелей и перегородок из светопрозрачного бетона», автор А.И. Морева.

Оценка экономической безопасности инновационной деятельности субъектов

Победителем в категории «Дебют» стал проект «ЖКУ-IT – Расчет», автор Ф.А. Соболев.

Таким образом, все инновационные проекты оцениваются экспертной комиссией, в которую входят специалисты, ведущие научно-исследовательскую деятельность в области технических наук, общего, стратегического, информационного менеджмента и бизнес-процессов, экономики, представляющие Кубанский государственный технологический университет, Кубанский государственный университет, Кубанский государственный аграрный университет, а также специалисты городской администрации [1].

Таким образом, инновационная деятельность субъектов малого и среднего бизнеса является сильным рычагом, который способствует развитию экономики Краснодарского края.

Принимая во внимание, что экономическая безопасность предприятий и устойчивое развитие региона являются основой экономического развития малых и средних инновационных предприятий Краснодарского края, проанализируем социально-экономические показатели края (табл. 1).

Валовой региональный продукт Краснодарского края за 2017 г. составил 2134458 млн р., что больше аналогичного показателя за 2013 г. на 471489 млн р., или на 28,3%.

Производство валового регионального продукта в расчете на душу населения в 2017 г. составило 369785 р. на 1 чел. против 309838 р. на 1 чел. в 2013 г. В итоге, производство валового регионального продукта, приходящегося на 1 чел. возросло за анализируемый период на 59947 р. или на 19,3%.

Удельный вес в сумме валовых региональных продуктов по России для Краснодарского края в 2013 г. составлял 3,1%, в 2014 г. – 3,0%, в 2015–2016 гг. – 2,9%, а в 2017 г. – 3,0%.

Численность населения Краснодарского края в 2017 г. составила 5570,9 тыс. человек, что больше показателя 2013 г. на 240,7 тыс. чел., или на 4,5%, что связано с миграционным приростом населения в крае.

Внешнеторговый оборот Краснодарского края уменьшился за анализируемый период на 1987 млрд дол. США, или темп снижения составил 14,5%.

Таблица 1

Основные социально-экономические показатели Краснодарского края за 2013–2017 гг.

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Валовой региональный продукт (ВРП), млн р.	1662969	1784833	1933512	2015935	2134458
Производство валового регионального продукта в расчете на душу населения, р.	309838	328771	352601	363731	369785
Удельный вес в сумме валовых региональных продуктов по России, %	3,1	3,0	2,9	2,9	3,0
Численность населения, тыс. чел.	5330,2	5404,3	5453,3	5513,8	5570,9
Внешнеторговый оборот, млрд дол. США, в том числе:	13718	15489	10280	9223	11731
– экспорт товара	7892	10200	6276	5589	7041
– импорт товара	5826	5289	4004	3634	4690
Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	2330,8	2322,4	2546,1	2553,2	2571,5
Реальные располагаемые денежные доходы населения, в процентах к предыдущему году	112,1	103,9	96,1	99,1	99,3
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), р.	25777,4	28787,8	31374,8	32785,0	31916,2

При этом следует отметить, что экспорт товара снизился с 2013 г. по 2017 г. на 851 млрд дол. США, или на 10,8%. Основное снижение экспорта товара началось с 2015 г. в связи с кризисными явлениями в экономике РФ, связанными со снижением цен на энергоносители и санкциями.

Импорт товара с 2013 г. по 2017 г. снизился на 1136 млрд дол. США, или на 19,5%. Данное снижение также связано с кризисными явлениями в экономике РФ.

Среднегодовая численность занятых в экономике увеличилась с 2013 г. по 2017 г. на 244,7 тыс. чел. (темпы прироста – 10,7%) и составила в 2017 г. 2575,5 тыс. чел.

Реальные располагаемые денежные доходы населения (в процентах к предыдущему году) в 2017 г. составили 99,3% против 112,1% в 2013 г.

Среднедушевые денежные доходы населения Краснодарского края увеличились с 25777,4 р. в 2013 г. до 31916,2 р. в 2017 г., увеличение произошло на 6138,8 р., или на 23,8%.

Таким образом, показатели социально-экономического развития Краснодарского края демонстрируют тенденцию роста, что свидетельствует об увеличении промышленного производства.

В табл. 2 представлены показатели, характеризующие инновационную деятельность субъектов малого и среднего бизнеса Краснодарского края.

Одним из показателей результативности проводимой в последние годы работы в области развития инновационной деятельности на территории Краснодарского края

стало увеличение числа организаций, занимающихся инновационной деятельностью в Краснодарском крае. Количество таких организаций в Краснодарском крае увеличилось с 72 ед. в 2013 г. до 193 ед. в 2017 г., или темпы прироста составил 168,1%.

При этом в основном субъекты малого и среднего бизнеса Краснодарского края занимаются:

– технологическими инновациями – 152 ед. в 2017 г.;

– организационными инновациями – 68 ед. в 2017 г.;

– маркетинговыми инновациями – 32 ед. в 2017 г.

Число организаций промышленного производства, занимающихся инновационной деятельностью, за анализируемый период возросло с 43 ед. в 2013 г. до 118 ед. в 2017 г., или темпы прироста составил 174,4%.

В табл. 3 представлен уровень инновационной активности субъектов малого и среднего бизнеса Краснодарского края за 2013–2017 гг.

В результате уровень инновационной активности организаций возрос по всем показателям, кроме организаций промышленного производства, занимающиеся инновационной деятельностью. По данным организациям наблюдается снижение уровня инновационной активности с 6,7 % в 2013 г. до 5,9% в 2017 г. Всплеск инновационной активности организаций наблюдался в 2015–2016 гг.

В результате проведенного анализа можно сделать вывод, что к внешним угрозам эконо-

Таблица 2

Показатели, характеризующие инновационную деятельность субъектов малого и среднего бизнеса Краснодарского края за 2013–2017 гг.

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Количество обследованных организаций	1281	1484	1649	1981	2014
Количество организаций, занимающихся инновационной деятельностью, всего	72	92	108	181	193
из них:					
– технологические инновации	54	71	86	145	152
– организационные инновации	32	38	46	60	68
– маркетинговые инновации	19	16	12	27	32
Число организаций промышленного производства, занимающихся инновационной деятельностью	43	58	76	105	118

Уровень инновационной активности субъектов малого и среднего бизнеса Краснодарского края за 2013–2017 гг., %

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Организации, занимающиеся инновационной деятельностью, всего	5,6	6,2	6,5	9,1	9,6
из них:					
– технологические инновации	4,2	4,8	5,2	7,3	7,5
– организационные инновации	2,5	2,6	2,8	3,0	3,4
– маркетинговые инновации	1,5	1,1	0,7	1,4	1,6
Организации промышленного производства, занимающиеся инновационной деятельностью	6,7	8,3	10,7	14,4	5,9

мической безопасности Краснодарского края относятся следующие факторы:

- уменьшение внешнеторгового оборота края;
- снижение реальных располагаемых денежных доходов населения;
- нестабильность политики.

К внутренним угрозам экономической безопасности Краснодарского края относятся [2]:

- зависимость края от энергоносителей;
- неразвитость транспортной и коммунальной инфраструктуры края;
- увеличение теневой экономики, и как следствие, криминализация экономики края;
- высокий уровень коррумпированности.

Данные внутренние и внешние угрозы в совокупности оказывают огромное влияние на экономическую безопасность Краснодарского края.

Несмотря на наличие положительных тенденций, существует ряд проблем, препятствующих развитию экономической безопасности инновационной деятельности малого и среднего предпринимательства Краснодарского края:

- высокая стоимость инновационных технологий;
- невысокий инновационный потенциал у предприятий малого и среднего бизнеса;
- недостаточный уровень вовлеченности больших промышленных компаний в инновационные процессы;
- отсутствие стабильного спроса со стороны реального сектора экономики на коммерчески перспективные результаты научно-технической деятельности;
- отсутствие банковского кредитования для небольших компаний, которые только начинают работать;

– отсутствие квалифицированных сотрудников у предприятий малого и среднего бизнеса;

– недостаточная финансовая и юридическая грамотность субъектов малого и среднего предпринимательства.

Необходимо разработать меры по повышению эффективности обеспечения экономической безопасности для малых и средних инновационных предприятий, поскольку решение выявленных проблем экономической безопасности инновационной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса Краснодарского края позволит обеспечить их экономическую безопасность.

Обеспечение экономической безопасности инновационной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса Краснодарского края требует непрерывной деятельности по определению и ликвидации внутренних и внешних угроз, а также выявлению региональных интересов в области инновационного развития региона.

Библиографический список

1. Закон Краснодарского края от 5 апреля 2010 г. № 1946-КЗ «О государственной поддержке инновационной деятельности в Краснодарском крае» // СПС «КонсультантПлюс»
2. Официальный сайт малого и среднего предпринимательства Краснодарского края. URL: <http://www.mbkuban.ru/news/2708/>.
3. Сайт администрации Краснодарского края. URL: <http://admkrain.krasnodar.ru>.

АЛГОРИТМ ПОВЫШЕНИЯ КОНВЕРСИИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В ИНТЕРНЕТЕ

*А.В. НАЗАРОВА, аспирант кафедры экономики и управления на металлургических и машиностроительных предприятиях, Высшая школа экономики и менеджмента, УрФУ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина.
e-mail: av.nazarova13@gmail.com*

Аннотация

Развитие электронной коммерции в России стремительно набирает обороты, решения о развитии электронной торговли принимаются на государственном уровне, что указывает на необходимость развития электронной торговли и на уровне предприятий, в частности, управления конверсией. В статье приведены данные авторского исследования особенностей поведения потребителя в Интернете. На основании исследования дополнена модель поведения потребителя в электронной коммерции. Согласно модели предложен алгоритм действий для усовершенствования сайта интернет-магазина, обеспечивающий наибольшую конверсию посещений в покупки.

Ключевые слова: электронная коммерция, электронная торговля, интернет-магазин, конверсия, поведение потребителя, принятие решения о покупке.

По данным Ассоциации коммуникационных агентств России, объем средств, потраченных предприятиями на рекламу в Интернете, сопоставим с объемом средств, потраченных на телевизионную рекламу. За первые три квартала 2017 г. он составил 115–116 млрд р. и показал рост 23% за 3 квартала [4]. Исследование Data Insight Online Store Base показало, что конверсия в интернет-магазинах разных категорий варьируется от 0,6 до 3,6%, для сайтов покупки билетов онлайн составляет 7,8 и 14,9% для сервисов заказа еды онлайн [2].

Приведенные данные говорят о том, что современный интернет-магазин несет значительные издержки на привлечение пользователей на сайт. Однако в силу множества причин, в том числе высокой легкости отказа от покупки в Интернете [9], относительно небольшая часть новых посетителей конвертируется в покупателей интернет-магазина. Под высокой легкостью отказа от покупки подразумевается возможность быстро найти аналогичный товар в поисковой системе в другом интернет-магазине, закрыть сайт первого кликом мыши и продолжить покупки (что нехарактерно для покупки в традиционном магазине). Схематично данный процесс выглядит как воронка (рис. 1).

Перед совершением покупки в Интернете современный потребитель обычно заходит на несколько сайтов. Это позволяет ему сформировать понимание о том, что же на самом деле ему нужно, найти товар, в наибольшей степени удовлетворяющий потребность, а также наиболее выгодное предложение.

Именно поэтому для современного интернет-магазина важно обладать пониманием особенностей поведения потребителя в Интернете, предпосылок совершения покупки в Интернете, причин совершения и отказа от покупки. На основании такого понимания возможно создать такую структуру сайта и взаимодействия с пользователями, чтобы обеспечить максимальную конвертируемость посещений в покупки.

В связи с этим автором была сформулирована цель исследования – на основании особенностей поведения потребителя в Интернете предложить алгоритм действий



Рис. 1. Место конверсии посещений в покупки в формировании выручки интернет-магазина

для усовершенствования интернет-магазина, обеспечивающий наибольшую конверсию посещений в покупки.

С целью обеспечить общее понимание поведения потребителей автором были рассмотрены работы таких ученых, как Д. Энджелл, Д. Хоукинс, Дж. Ховард, Дж. Лоуэнштейн, Х. Лебенстайн, О.С. Дейнека, И.В. Алешина, В.И. Ильин, В.Н. Наумов, О.С. Посыпанова, С. Малахов и др. Также были исследованы работы, касающиеся электронной коммерции и ее специфики в российской и зарубежной научной литературе. На основании теоретического исследования [3] были сделаны следующие выводы.

При совершении покупки в Интернете, кроме факторов, имеющих значение при принятии решения о покупке в традиционной коммерции (культурных, социальных, психологических и т.д.), на потребителя оказывают влияние специфические факторы электронной коммерции. С точки зрения потребителя, основные отличия электронной коммерции от традиционной вытекают из дистанционности потребителя от продавца и товара:

1. Потребитель может быстрее найти и сравнить различные варианты искомого продукта. Большой выбор среди интернет-магазинов и товаров обеспечивается быстрым ростом рынка электронной коммерции и относительно простым процессом запуска интернет-магазина.

2. Потребитель взаимодействует с товаром и продавцом дистанционно. За счет того, что нет возможности физически взаимодействовать с товаром, увеличивается воспринимаемый риск (риск получить некачественный товар, неподходящий товар, потерять деньги).

3. Дистанционность потребителя от продавца и товара усложняет оценку воспринимаемой выгоды от покупки.

4. Потребитель может быстрее отказаться от покупки в случае, если воспринимаемое качество товара и надежность продавца не соответствуют ожиданиям, поскольку издержки поиска нового товара в Интернете намного ниже, чем в традиционной коммерции.

Для построения модели влияния факторов поведения потребителя в Интернете на вероятность совершения покупки автором было проведено исследование. На основании исследования необходимо было дополнить существующие модели и предложить инструменты повышения вероятности принятия решения о совершении покупки потребителем.

В ходе эксплораторного факторного анализа было выделено 7 факторов. С помощью анализа путей определена взаимосвязь между отдельными факторами. Выделение факторов «Намерение совершить покупку в текущем сеансе», «Опыт взаимодействия с продавцом», «Эффект визита» подтвердило основную гипотезу исследования о том, что на конверсию в текущем сеансе пользования интернет-магазином оказывает влияние на-

копленный положительный опыт взаимодействия пользователя с интернет-продавцом. При этом на накопление и формирование положительного опыта взаимодействия влияет опыт взаимодействия в текущем сеансе (даже если в этом сеансе пользователь не намерен совершать покупку). К опыту взаимодействия относятся как навигация по сайту с целью поиска и сравнения товаров и цен, так и взаимодействие с брендом интернет-магазина посредством социальных сетей либо отзывов об интернет-магазине.

В соответствии с выявленными специфическими факторами, автором была дополнена модель поведения Дж. Хоукинса [7], так как она отражает взаимосвязь факторов поведения потребителя и процесса принятия решения, что является важным при отражении фактического поведения потребителя.

Алгоритм повышения конверсии сайта интернет-магазина представляет собой сочетание дополненной модели поведения потребителя и конкретных методов работы с поведением потребителя на сайте (рис. 2).

Далее пошагово рассмотрим каждый из инструментов воздействия на принятие решения о покупке.

Исходя из результатов исследования, работу над созданием на сайте конверсионной воронки стоит начать с уменьшения оттока с сайта потребителей, не совершивших покупку. В табл. 1 приведены причины отказа пользователя от микроконверсии на каждом этапе совершения покупки. Перевес воспринимаемых выгод над рисками при оценке покупки определяет положительный пользователь-

ский опыт и переход к следующей микроконверсии, а в итоге и к собственно конверсии.

Такой подход показывает, что конверсия определяется возможностью пользователя решить свою задачу в каждой точке взаимодействия с интернет-магазином. При этом воспринимаемая полезность определяется для потребителя ответами на вопросы, соответствующими риску на данном этапе покупки (табл. 1). Риск получить товар ненадлежащего качества можно снизить следующими предложениями: мы гарантируем возврат денег в случае несоответствия товара заказанному вами. На нашем сайте вы можете отследить местонахождение вашего товара в режиме реального времени. Бесплатная доставка при совершении покупки через интернет-магазин. Также могут увеличить вероятность совершения покупки видеобзоры товара за счет снижения воспринимаемого риска. Покупатель может хорошо рассмотреть товар и даже увидеть его в действии.

Следующим этапом работы с конверсией сайта интернет-магазина, согласно модели, станут воздействия, увеличивающие воспринимаемую выгоду пользователя от совершения покупки (табл. 2). Формирование начального спроса может происходить с помощью условно-бесплатных предложений. Таким образом можно выстраивать так называемый входящий маркетинг. Люди, привлеченные при помощи средств входящего маркетинга, в 5 раз чаще становятся клиентами, чем те, кто привлечен иными методами [7].

Для того чтобы снизить барьер воспринимаемого риска при первой покупке, ин-

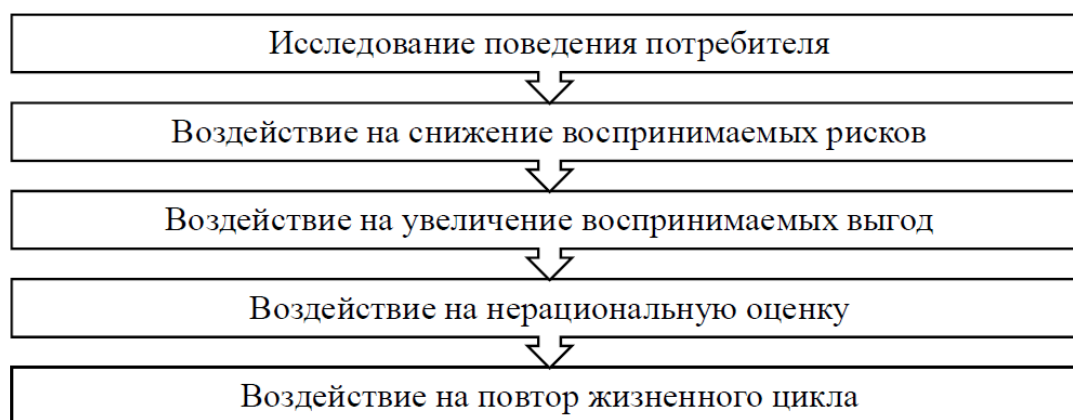


Рис. 2. Алгоритм повышения конверсии сайта интернет-магазина

Воспринимаемые риски потребителя в процессе совершения покупки в интернет-магазине

Этап покупки	Причина отказа	Описание риска
Поиск товара, навигация по сайту	Не понятная главная страница, неудобство навигации на сайте	Временной риск: необходимость потратить большое количество времени на поиск необходимого
Выбор товара, просмотр карточек товара	Из текстового и мультимедийного описания товара не складывается понимание о его функциях и качестве	Финансовый риск: риск получить некачественный товар за потраченный деньги. Временной риск: необходимость потратить значительное количество времени на оформление возврата
Принятие решения о покупке в конкретном ИМ, поиск и изучение условий покупки	Из информации об условиях доставки, оплаты, возврата нет понимания о гарантиях и добросовестности продавца	Временной риск, финансовый риск, когнитивный риск: сделка с неизвестным продавцом, условия работы которого не ясны
Оформление покупки (корзина)	Покупатель видит общую стоимость выбранного и оценивает затраты	Финансовый риск: риск потерять сумму, равную стоимости товара. Достаточно ли качественен товар? Стоит ли покупка этой суммы?
Оформление процесса покупки (детали заказа, оплата)	Нелинейность и сложность процесса оплаты, непонятны условия оплаты и доставки, высокая стоимость доставки	Временные риски, финансовые риски: Когда покупка будет доставлена? Точно ли она будет доставлена? Точно ли прошла моя оплата? Безопасен ли мой платеж?

Интернет-магазин может выстроить модель многоступенчатой коммуникации. Суть ее в том, чтобы предлагать пользователю то конверсионное действие, совершение которого является релевантным в данный момент. Конверсионным действием не всегда является покупка. Речь может идти и о микроконверсиях, маленьких взаимодействиях без транзакций: переход на какую-либо страницу, откладывание товара в «избранное», регистрация на сайте, подписка на рассылку сайта. При первом визите потребителя на сайт ему может быть предложен бесплатный ценный контент в обмен на контакт. Содержимое предложения зависит от целевой аудитории магазина и предлагаемого товара. Таким образом, от стремления совершить продажу при первом контакте потребителя с интернет-продавцом происходит переход к продаже в более отдаленном моменте, но с установлением более прочных взаимоотношений ретейлера и потребителя, несмотря на своего рода обезличенность и барьер в виде веб-среды.

Однако нередко пользователь, выбирающий товар, сравнивая множество вариантов

и пытаясь выбрать лучший, теряется в многообразии и не может сделать окончательный выбор на сайте конкретного интернет-продавца. В этом случае принятию решения может способствовать воздействие на нерациональную оценку выгод и рисков. В табл. 3 представлены возможные способы применения когнитивных заблуждений для повышения конвертируемости посещений сайта интернет-магазина в покупку.

Одной из самых важных метрик деятельности интернет-магазина является пожизненная стоимость клиента (lifetime value). Этот показатель отражает прибыль, которую потребитель приносит в течение всего времени использования интернет-магазина. Высокий процент возврата потребителей и низкий уровень оттока позволяет увеличивать общую прибыльность бизнеса предприятия электронной коммерции за счет увеличения пожизненной стоимости клиента. По данным Гарвардской школы бизнеса (Harvard Business School), благодаря увеличению показателя удержания потребителей на 5% возможно добиться повышения прибыли на 25–95% [6].

Таблица 2

Инструменты воздействия на оценку выгод потребителем в процессе совершения покупки в интернет-магазине

Инструмент	Влияние на конверсию в покупки
Предложение бесплатного ценного для пользователя контента в обмен на контакт	Получение контакта пользователя для дальнейшей коммуникации
	Стимулирование принятия решения
	Постоянная коммуникация и напоминание о бренде, как следствие, сужение круга поиска товаров / интернет-магазинов
	Создание потребности в конкретных товарах интернет-магазина с помощью контента в контексте
Ценный контент или товарное предложение по небольшой стоимости	Снижение сопротивления перед покупкой у неизвестного продавца за счет приобретения товара с малой стоимостью и большей ценностью
Триггеры (психологические факторы): Ограничение по времени, количеству, стоимости предложения просмотренного товара, социальное доказательство	Стимулирование принятия решения пользователем
Сопутствующие товары, похожие товары, ранее просмотренные товары	Допродажа, кросспродажа, увеличение среднего чека

Обозначим стратегии, с помощью которых возможен повтор жизненного цикла клиента и увеличение пожизненной стоимости клиента в электронной коммерции:

1. Повторные продажи.
2. Допродажи существующим клиентам (up-selling, cross-selling).
3. Продажи по подписке.
4. E-mail рассылка.
5. Омниканальный маркетинг. Создание максимального количества точек взаимодействия. Суть в том, чтобы обеспечить присутствие бренда во всех возможных точках соприкосновения с целевой аудиторией.
6. Качественный клиентский сервис. Пожизненная стоимость клиента – термин, суть которого заключается не только в увеличении дохода, но и в построении отношений, маркетинг взаимодействия.

Все эти действия направлены на поддержание контакта с клиентом даже после завершения покупки, установление долгосрочных взаимоотношений и превращения покупателя в сторонника продукта. Важность таких действий обусловлена тем, что доверие к бренду покупателя во всем мире ставят на третье место среди причин выбора любимого ретейлера [5].

Итак, для повышения конвертируемости посещений сайта интернет-магазина в покупки работу в отношении моделирования пути пользователя на сайте можно выстроить следующим образом:

1. Определение точек контакта пользователя с сайтом (микроконверсии).
2. Измерение числового значения микроконверсии в каждой из точек контакта.
3. Определение качества пользовательского опыта и возможных сложностей (рисков), с которыми сталкивается пользователь в каждой из точек контакта.
4. Снижение воспринимаемых рисков для потребителя на каждом этапе процесса покупки, за счет этого уменьшение оттока пользователей с сайта.
5. Увеличение воспринимаемых выгод (и накопительного эффекта при многократном посещении интернет-магазина до покупки) на каждом этапе процесса, за счет этого достижение микроконверсий внутри пути пользователя на сайте.
6. Воздействие на нерациональные факторы принятия решения, за счет этого стимулирование перехода к следующему этапу совершения покупки в Интернете.

Методы воздействия на нерациональную оценку выгод потребителем в процессе совершения покупки в интернет-магазине

Влияние оценки на принятие решения	Инструмент влияния на положительное принятие решения средствами веб-интерфейса
Доступность (availability) – оценка вероятностей на основании наиболее поверхностных данных	Задача – предоставление пользователю информации для оценки вероятностей положительного исхода покупки в окне заказа Инструмент – отображение характеристик товара. Социальное доказательство: отображение в интерфейсе количества уже совершенных покупок, отзывы
Корректировка (adjustment), фрейминг – оценка на основании ранее полученных значений вероятностей, а не объективных	Задача – представление выгод на основании сравнения (в частности, сравнений цен или сравнений разных модификаций товара) Инструмент – сравнение цен товаров в интерфейсе в процессе покупки. При отказе от покупки – ретаргетинг, e-мэйл маркетинг
Избегание риска (loss aversion) – оценка не выгоды, а отрицательной полезности, связанной со страхом потери	Задача – представление отказа от покупки в текущем сеансе как потенциального риска Инструмент – ограничение предложения товара, ограниченное время действия скидки. Соответствующие сообщения отправляются инструментами ретаргетинга, e-мэйл маркетинга, всплывающих окон на сайте
Теория перспектив – переоценка потенциальной (будущей) ценности	Задача – создание воспринимаемой ценности продукта Инструмент – отображение преимуществ товара средствами веб-интерфейса, контент-маркетинг (в том числе мультимедийные, текстовые форматы), нативная реклама
Причинность – оценка выгоды на основании какой-либо представленной причины	Задача – предоставление пользователю причины для совершения целевого действия (покупка, переход на страницу, откладывание в корзину). Инструмент – в зависимости от конкретного продукта и целевого действия это могут быть: качественный товарный контент на сайте (причина – качество товара), ограничение предложения и сроков (причина – невозможность совершить сделку позже), социальное доказательство и отзывы (причина – многие уже совершили эту сделку без риска) и т.д.
Ментальный учет (mental accounting), разделение выгод, объединение потерь	Задача – снизить воспринимаемые финансовые риски, стимулировать дополнительные конверсии Инструмент – единовременное предложение на сайте, сопутствующие товары, похожие товары

7. Повтор жизненного цикла клиента на сайте, за счет чего достигается возврат пользователя на сайт, установление долгосрочных отношений с клиентом, увеличение пожизненной стоимости клиента.

За счет приведенных действий – увеличение суммарного эффекта визита посещения интернет-магазина при принятии решения о покупке и большая конвертируемость в покупки.

Библиографический список

1. *Евсеева Д., Кирилленко В.* Современные маркетинговые инструменты увеличения продаж и анализа потребителей // От научных идей к стратегии бизнес-развития. 2016. С. 192–198.
2. Конверсия интернет-магазинов Рунета в разных категориях. Аналитическое исследование, Data Insight. URL: <http://datainsight.ru/sites/default/files/DI-TOP1000-Conversion.pdf>

3. Назарова А. В. Исследование предпосылок и факторов потребительского поведения в электронной коммерции // Экономика и предпринимательство. 2017. №. 11. С. 446–457.

4. Суммарный объем рекламы в средствах ее распространения за первые три квартала 2017 г. Аналитическое исследование. Ассоциация Коммуникационных Агентств России. URL: http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id7558

5. Cracking Consumer Code E-book. URL: <http://go.salsify.com/rs/790-IHZ-702/images/Cracking%20Consumer%20Code%20eBook.pdf>

6. Gallo A. The value of keeping the right customers // Harvard Business Review. 2014. №10. October.

7. Hawkins D.I., Best R.J., Coney K.A. Consumer behavior // Implications for marketing strategy. 2010. Т. 5.

8. Listrak Shopping Cart Abandonment Index. Ежегодное исследование Digital Marketing and Software as a Service company. URL: <https://www.listrak.com/digital-marketing-automation/multichannel-marketing-solutions/email-marketing/shopping-cart-abandonment-index.aspx>.

9. What's in-store for online grocery shopping: Omni-channel strategies to reach crossover shoppers. The Nielsen Company. URL: <http://www.nielsen.com/content/dam/niensglobal/eu/docs/reports/global-connected-commerce-report-january-2017.pdf>.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ МЕЖДУНАРОДНЫМИ КОМПАНИЯМИ

*А.Г. КОНСТАНТИНОВА, магистрант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: annakonst0789@mail.ru*

Аннотация

В статье раскрыты теоретические подходы к оценке эффективности применения инновационных технологий ведущих международных компаний в результате анализа результатов внедрения инновационного продукта. Проанализирована эффективность применения инновационных технологий ведущими международными компаниями. Рассмотрен экономический эффект от внедрения и рассчитаны экономические показатели, характеризующие целесообразность внедрения инновации.

Ключевые слова: инновационные технологии, эффективность, внедрение инновации, международные компании, оценка эффективности.

Успех компании на рынке во многом зависит от способности обеспечить продолжительный и своевременный выпуск продуктов, услуг и технологий. Компании продолжают развивать имеющиеся технологии и предлагают на рынок все новые продукты, основанные на НИОКР, патентуют свои и приобретают сторонние разработки [4]. В современных условиях международные компании, внедряющие инновационные технологии, стремятся получить максимальный эффект от их применения, тем самым повышая свою конкурентоспособность. Компаниям необходимо проводить своевременную оценку эффективности применения инновационных технологий [1, 7]. Цель настоящего исследования – выявление и оценка эффективности применения инновационных технологий ведущих международных компаний (Apple) в результате ана-

лиза результатов внедрения инновационного продукта.

Раскроем особенности оценки эффектов и эффективности внедрения инновационных технологий в практике ведущих международных компаний.

При анализе и оценке результатов деятельности предприятия после внедрения инновационных технологий применяют термины «эффект» и «эффективность». Следует уточнить, что «эффект» подразумевает под собой результат осуществленной деятельности, а «эффективность» – это соотношение полученного эффекта к затраченным ресурсам [5].

В то же время термин «эффективный» означает «приводящий к каким-то результатам», «способный приносить результат», «производящий хороший результат», т.е. экономический эффект характеризуется множественностью проявлений результатов, итогов деятельности [8, 9]. Повышение эффекта или эффективности системы в результате каких-то действий технического, организационного и экономического характера выражается целой совокупностью показателей улучшения качества товаров, услуг, работы; технического, организационного, интеллектуального уровня производства; изменения концентрации и структуры рыночной среды, конкуренции; роста конкурентоспособности и т.д., не имеющих стоимостных измерителей. При высокой значимости экономической и финансовой составляющих эффективности не менее ценными являются научно-технический, производственно-ресурсный и социальный эффекты. Иногда выделяют также синергетический эффект [7].

В рейтинге Глобального индекса инноваций отдельно существует рейтинг стран по коэффициенту эффективности инноваций. Коэффициент эффективности инновационной деятельности показывает соотношение субиндекса инновационных затрат к субиндексу инновационных результатов [2].

Согласно данному рейтингу в субиндекс инновационных затрат входят следующие группы (табл. 1):

В субиндекс инновационных результатов входят следующие группы (табл. 2).

Рассмотрим рейтинг стран по коэффициенту эффективности инноваций Глобального индекса инноваций. В табл. 3 представлены данные за 2016 и 2017 гг.

Из данных табл. 3 видно, что страны-лидеры в общем списке не всегда являются лидерами в категории эффективности инноваций. Инновационная активность стран включает оценку многих категорий, представленных в табл. 1 и 2. Напомним, что лидерами рейтинга инновационно активных стран являются Швейцария, Нидерланды, Швеция, США, Великобритания, а Россия занимала 45-е место в 2017 г., в то время как лидерами эффективности применения инновационных технологий в 2017 г. являются Люксембург, Швейцария, Китай, Нидерланды, Исландия. Россия находится на 75-м месте, а США – на 21-м.

Таблица 1

Субиндекс инновационных затрат (составлено по данным [2])

Группа	Описание
Институты	Политическая обстановка Законодательная база Бизнес-окружение
Человеческий капитал и исследования	Образование Высшее образование НИОКР
Инфраструктура	Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) Общая инфраструктура Экологическая устойчивость
Уровень развития рынка	Доверие Инвестиции Торговля, конкуренция и масштаб рынка
Уровень развития бизнеса	Высококвалифицированные специалисты в сфере анализа и обработки информации Взаимосвязь инноваций «Впитываемость» знаний

Таблица 2

Субиндекс инновационных результатов (составлено по данным [2])

Группа	Описание
Результаты в области знаний и техники	Создание знаний Влияние знаний Распространение знаний
Результаты творческой деятельности	Нематериальные активы Товары и услуги интеллектуальной деятельности Результат интеллектуальной деятельности в интернете

Коэффициент эффективности инноваций по странам,
2016–2017 гг. (составлена по данным [2])

Место: коэффициент эффективности/в общем рейтинге		Страна	Коэффициент эффективности инноваций	
2017	2016		2017	2016
1/12	1/12	Люксембург	0,97	1,02
2/1	5/1	Швейцария	0,95	0,94
3/22	7/25	Китай	0,94	0,90
4/3	20/9	Нидерланды	0,93	0,82
5/13	3/13	Исландия	0,86	0,98
6/10	8/7	Ирландия	0,85	0,89
7/9	9/10	Германия	0,84	0,87
8/26	2/26	Мальта	0,84	0,98
9/43	13/42	Турция	0,84	0,84
10/47	11/59	Вьетнам	0,84	0,84
21/4	25/4	США	0,78	0,79
75/45	69/43	Россия	0,61	0,65

Методы оценки эффективности инноваций должны включать показатели, отражающие интегральный (внешний и внутренний) эффект от создания, производства и эксплуатации нововведений. [3]

Эффективность инновационной технологии выражается в следующих показателях (табл. 4).

Проанализируем критерии и показатели оценки экономической эффективности применения инновационных технологий в деятельности ведущих международных компаний.

Из рейтинга инновационных компаний выделим компанию Apple и проанализируем ее деятельность с точки зрения экономической эффективности применения инновационных технологий и выпуска инновационных продуктов. Компания Apple явилась инноватором в маркетинговом подходе к презентации новых устройств, выходящих на рынок. Так, в 2007 г. компания выпустила на рынок новый продукт – iPhone. Рассмотрим, какой эффект оказал выход этого продукта на компанию. Для этого проанализируем показатели компании за период 2007–2009 гг., поскольку этот

этап в деятельности компании Apple стал переломным и открыл всему миру новый инновационный продукт. Обратимся к данным табл. 5.

В 2014 году Apple прекратила выпуск iPod, а объем продаж iPhone в 2017 г. составил 216 756 шт., что более чем в 150 раз больше, чем в первый год выпуска. Соответственно после увеличения объема продаж и производства выросли и доходы от продаж (табл. 6).

При этом выросла доля затрат на НИОКР и маркетинг инновационных продуктов (табл. 7). Компания Apple большое внимание уделяет развитию передовых функций и славится тем, что подчеркивает детали и разрабатывает необычный и эргономичный внешний вид своей продукции.

Также стоит отметить рост числа сотрудников, занятых в компании. С момента основания в 1998 г. до 2016 г. эта цифра выросла в 16 раз, с 5000 чел. до 80 000 чел. (см. рисунок).

В табл. 8 более подробно представлено количество сотрудников с 2006 г. по 2009 г.

Исходя из имеющихся данных, рассчитаем показатели эффективности инновации (табл. 9).

Таблица 4

Показатели эффективности применения инновационных технологий [5]

Показатель эффективности	Критерии показателя
Экономическая эффективность	Рентабельность до и после внедрения технологии. Экономия затрат до и после внедрения технологии. Повышение производительности труда до и после внедрения технологии. Повышение объемов производства инновационной продукции до и после внедрения технологии
Социальная эффективность	Количество дополнительно созданных рабочих мест. Рост благосостояния граждан. Удовлетворение общественных потребностей инновационной продукции, производимой с применением данной технологии
Экологическая эффективность	Уровень и степень защиты окружающей среды за счет внедрения технологии. Применение новых методов и инструментов защиты окружающей среды. Повышение уровня экономической безопасности
Мультипликативная эффективность	Комплексное развитие отраслей и регионов. Развитие экономики по всем направлениям

Таблица 5

Объем продаж компании Apple основных продуктов iPhone, iPod, Mac, 2006–2009 гг., в тыс. шт. (составлено по данным [6])

Продукт	2006	2007	2008	2009
iPhone	0	1 389	11 627	20 731
iPod	39 409	51 630	54 828	54 132
Mac	5 303	7 051	9 715	10 396

Таблица 6

Доходы от продаж по категориям, 2006–2009 гг. в млн дол. (составлено по данным [6])

Продукт	2006	2007	2008	2009
iPhone	–	123	1 844	6 754
iPod	7 676	8 305	9 153	8 091
Mac	7 375	10 314	14 276	13 780

Таблица 7

Затраты на НИОКР и маркетинг, 2006–2009 гг., млн дол. (составлено по данным [6])

Показатель	2006	2007	2008	2009
НИОКР	712	782	1 109	1 333
Маркетинг	298	288	329	259

Таблица 8

Количество сотрудников на полный рабочий день, 2006–2009 гг. (составлено по данным [6])

2006	2007	2008	2009
17,787	21,600	32,000	34,300

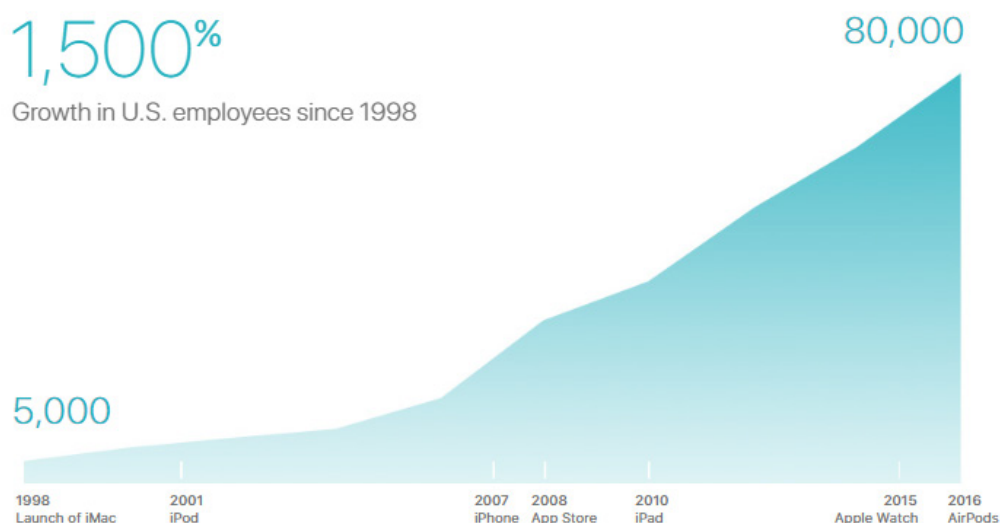


Рис. 1. Количество сотрудников компании Apple, 1998 – 2016 гг. [6]

Таблица 9

Показатели и темпы роста, 2006–2009 гг.

Показатель, млн дол.	2006	2007	2008	2009	Темпы роста, %		
					2009/2006	2009/2007	2009/2008
Доходы от продаж iPhone	–	123	1 844	6 754	100	98	72
Количество сотрудников на полный рабочий день (чел.)	17 787	21 600	32 000	34 300	48	37	6
Затраты на НИОКР	712	782	1 109	1 333	46	41	16
Нематериальные активы	1,832	2,455	2,455	2,954	37	16	16

Из данных табл. 9 видно, что темпы роста после выпуска инновационного продукта на рынок в первый год составляют не менее 35%, затем показатели замедляют тем роста или стабилизируются.

Таким образом, в ходе исследования был проведен анализ результатов от внедрения инновации, с помощью которого стал очевиден положительный результат от внедрения новшества. С помощью расчетов рассмотрен экономический эффект от внедрения и рассчитаны основные экономические показате-

ли, характеризующие целесообразность внедрения инновации.

Комплексный анализ инновации позволяет учесть потенциальные возможности организации за счет повышения качества, уровня квалификации персонала, инновационной активности.

Библиографический список

1. Барышева А.В. Инновационный менеджмент / под ред. А.В. Барышевой. М., 2012. С. 384.

2. Всемирная организация интеллектуальной собственности. URL: <http://www.wipo.int/portal/en/index.html>.

3. Кузовкова Т. А., Кузовков Д. В., Кузовков А. Д. Экспертно-квалиметрический метод интегральной оценки эффективности инновационных проектов и применения новых технологий // Системы управления, связи и безопасности. 2016. №3. С. 1–54.

4. Лугиня Ю. А., Никулина О. В. Управление конкурентоспособностью международных компаний на основе применения системного подхода к развитию инновационной деятельности // Экономика устойчивого развития. 2016. №3. с. 283–293.

5. Никулина О. В. Механизм управления инновационным развитием промышленных предприятий в условиях формирования кластерной архитектуры экономики: монография. Краснодар, 2013.

6. Сайт компании Apple, информация для инвесторов. URL: <http://investor.apple.com/secfiling.cfm?filingID=1193125-09-214859&CIK=320193>, <http://investor.apple.com/secfiling.cfm?filingid=1193125-08-224958&cik=>

7. Степанов И. А., Ковалев А. М. Критерии-индикаторы эффективности инновационной деятельности // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. №11 (71).

8. Швандар В. А., Горфинкель В. Я. Инновационный менеджмент / под ред. проф. В. А. Швандара, проф. В. Я. Горфинкеля. М., 2004. С. 382.

9. Эльчуджян А. Л. Анализ тенденций развития международных инновационных компаний // Российское предпринимательство. 2012. № 11 (209). С. 30–34

ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА БИЗНЕСА ИННОВАЦИЙ

*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, заведующий секцией «История экономической мысли», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
e-mail: yakovyadgarov@mail.ru*

Аннотация

В статье рассмотрены теоретико-методологические суждения, лежащие в основании феномена рыночного хозяйства в контексте результатов исследований, выполненных участниками VI Международной научно-практической конференции «Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней». Аргументирован вывод о необходимости расширения научных изысканий в заявленной области знания.

Ключевые слова: рыночное хозяйство, инновации, альтернативы, приоритеты, институциональные аспекты, поведенческий феномен.

Одной из научных традиций Кубанского государственного университета последних лет становится ежегодная организация и проведение совместно с Финансовым университетом при Правительстве Российской Федерации форума, посвященного изысканиям, связанным с проблематикой теоретико-методологического осмысления феномена рыночного хозяйства. Очередная VI Международная научно-практическая конференция «Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней» состоялась в период 28 марта – 1 апреля 2018 г. и была приурочена к 95-летию со дня рождения выдающегося организатора экономической науки на Юге России Александра Федоровича Сидорова.

1. Теоретико-методологические основания и историко-экономический феномен рыночного хозяйства через призму альтернативных парадигм экономической науки. Проблема теоретико-методологического базиса является центральной в экономическом

знании, поэтому традиционно она находит широкий отклик среди теоретиков, поскольку формирует в том числе задачу разработки концепции технико-технологического перевооружения, предполагающего активную инновационно-инвестиционную политику государства с одновременным развитием инвестиционной активности предпринимательского сектора, постепенно берущего на себя роль главного драйвера экономического развития. Выступавшие по этой проблематике заслуженные деятели науки РФ доктор экономических наук, профессор Р.М. Нуреев, доктор экономических наук, профессор В.Н. Овчинников, и модерировавшие их выступления доктор экономических наук, профессор Я.С. Ядгаров и доктор экономических наук, профессор В.А. Сидоров показали необходимость развития рыночных институтов для перехода к устойчивому социально-экономическому развитию.

Обсуждение этих выступлений вызвали живую дискуссию, в рамках которой выделилось два вектора: первый касался домашних хозяйств – почти забытое, но реально существующее направление развития рыночной экономики в новой реальности (его озвучивала Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Г.П. Журавлева); второй – раскрытие парадигмы предпринимательского потенциала в глобальной системе координат (профессор кафедры экономической теории ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», доктор экономических наук, профессор Л.Г. Чередниченко).

Объединяющим началом для обоих векторов явилось обоснование того, что глобализация с ее негативными результатами

обретает характер системного свойства капитализма на современном этапе его развития. Результатом разностороннего рассмотрения проблем явился вывод о том, что настоятельной необходимостью следует признать разработку государственной доктрины повышения конкурентоспособности России. Она должна быть направлена на значительное возрастание конкурентных преимуществ российских товаропроизводителей на основе макроструктурного, воспроизводственного, инвестиционно-инновационного подходов. Разработка, принятие и последовательная реализация такой доктрины могли бы существенно улучшить обстановку на рынках России, СНГ, Союзного государства, ЕАЭС.

Участники дискуссии пришли к выводу, что политика внешних экономических санкций по отношению к России диктует ответные меры, включающие определенную совокупность экономических действий. Интегрирующим ответом на санкции должно быть импортозамещение, основанное на повышении роли конкурентных преимуществ. Это предполагает повышение роли экономических ведомств федерального уровня в макроэкономическом регулировании, особенно в части мониторинга показателей конкурентоспособности в сравнении с их пороговыми значениями. Одновременно следует развивать венчурное финансирование бизнеса, имеющего стратегическое значение для народного хозяйства страны.

2. *Методологические и теоретические подходы к исследованию воспроизводственных аспектов рыночного хозяйства.* В рамках второго исследовательского направления центральное место заняло обсуждение проблемы смены исследовательской парадигмы воспроизводственных аспектов рыночного хозяйства, выдвинутой профессорами Ю.И. Будович и К.Н. Лебедевым. Данная проблематика становится особенно важной в связи с тем, что ныне действующая в России модель социально-экономического развития большинством научного сообщества признаётся неудовлетворительной во многом по причине неэффективности государственной власти.

Методологическую сторону институционального развития стран постсоветского пространства продолжило выступление гостей из Армении: декан факультета экономики и

управления Ереванского государственного университета, доктор экономических наук, профессора Г.Л. Саргсян рассказал о результатах совместного исследования (Н.С. Кочинян, доцент кафедры математического моделирования в экономике; Р.А. Геворгян, профессор кафедры математического моделирования в экономике Ереванского государственного университета) в области измерений степени рыночного конституционализма.

Включившиеся в дискуссию доктор экономических наук, профессор Л.Н. Рубцова (г. Липецк), кандидат экономических наук, доцент Т.Г. Марцева (г. Новороссийск), доктор экономических наук, профессор М.Л. Альпидовская, доктор экономических наук, доцент И.М. Синяева (г. Москва, Финуниверситет), доктор экономических наук, доцент И.В. Черняева (г. Тверь, независимый финансовый эксперт), профессор В.В. Ильинова (г. Москва, ВАВТ), доктор экономических наук, доцент Н.Н. Новоселова (г. Ставрополь, СКФУ) развернули проблему в направлении территорий опережающего развития как составляющей современного рыночного хозяйства. Отдельно были выделены поведенческие характеристики хозяйствующих субъектов в инновационной экономике (кандидат экономических наук, доцент Сайбель Н.Ю., аспирант А.С. Косарев, г. Краснодар, КубГУ), обосновано конкурентное основание феномена рынка (доктор экономических наук, профессор А.З. Селезнев, г. Москва, МГИМО), выделена экономическая составляющая внешнеполитической доктрины и практики отдельных государств (доктор экономических наук, профессор Ханин В. Зеев, Ariel University, Israel).

3. *Агропродовольственный феномен рыночного хозяйства.* Живейший отклик среди участников конференции нашли выступления представителей различных университетов и стран по третьему направлению работы конференции: доктора экономических наук, профессора Р.С. Гайсина (РГАУ – МСХА им. К.А. Тимирязева), доктора экономических наук, профессора Мырзалиева (Международный казахско-турецкий университет им. Х.А. Ясави, Казахстан), члена-корреспондента НААН Беларуси Г.И. Гануша (Белорусский государственный аграрный технический университет), доктора экономических наук, профессора, члена-корреспон-

дента Национальной академии аграрных наук Украины доктора экономических наук, профессора В.Г. Ткаченко. Возникший по итогам их выступлений диспут: а) раскрыл картину эволюции аграрных кризисов перепроизводства; б) обозначил особенность современных земельно-рентных отношений; в) выявил актуальные проблемы пространственного развития социальной инфраструктуры сельских территорий; г) определил, что формирование рыночных отношений в агропромышленном комплексе обусловлено его зависимостью от природных факторов.

4. *Феномен рынка в моделировании и оптимизация бизнес-процессов.* Широкий резонанс получило четвертое направление обсуждавшихся проблем. Оно состояло из пяти направлений: гуманистический контент бизнес-процессинга в феномене рыночного хозяйства; дестинация услуги в феномене рыночного хозяйства; инновационный феномен рыночного хозяйства; институциональный контент феномена рыночных отношений; феномен рыночного хозяйства в этнонациональных традициях.

Отличительной чертой конференции явилась ее заключительный этап, который проходил в формате «круглого стола» по проблемам экономического развития на базе Абхазского госуниверситета. Модераторами этой части конференции стали ректор АГУ доктор физико-математических наук, профессор А.А. Гварамия, подчеркнувший своевременность и актуальность форума, связанного с исследованием феномена рыночного хозяйства и рассказавшего собравшимся о нелегком пути Абхазии к рыночному хозяйству, доктор экономических наук, профессор Р.С. Гайсин, и доктор физико-математических наук, профессор кафедры теоретической экономики КубГУ Е.Н. Калайдин. Их выступления по проблематике феномена экономи-

ческого развития рыночного хозяйства послужили импульсом последующего обсуждения и дискуссии.

Итоги конференциальных дискуссий

На конференции состоялась презентация двух новых монографий, приуроченных к ее началу: «Phenomenon of the Market economy: Theoretical and Empirical Research of Communication Problems» [1], вышедшей в Британском издательстве «LSP» (Лондон) и «Феномен рыночного хозяйства: проблема трансформации. Историко-экономический анализ бизнеса инноваций» (г. Майкоп, издательство ЭЛИТ) [2].

По итогам работы конференции принято следующее резюме: а) проведение конференции, направленной на исследование феномена рыночного хозяйства, отвечает реалиям своевременной науки и практики, является актуальной задачей российской теоретической экономики, способствует возобновлению традиций экономической науки на Юге России; б) международный статус проводимого форума, публикация двух монографий по его материалам перед ее началом позволяют своевременно информировать о трансформационных метаморфозах рыночного хозяйства, институциональных предпочтениях наибольшее число заинтересованных лиц; в) актуальность тематики и дискуссионных направлений в рамках конференции обуславливают возможность ее проведения с привлечением представителей не только российского, но и международного научного экономического сообщества; г) целесообразность продолжения конференции в предстоящем периоде отвечает требованиям сегодняшнего дня, помогая выявить причины доминирования парадигмы рыночной идеологии.

UDC 355:316.422:334:336:338:338.1:339.9

EFFICIENCY OF ADOPTION OF MANAGERIAL DECISIONS IN THE DEFENSE AND INDUSTRIAL COMPLEX OF RUSSIA

*I.V. SHEVCHENKO, Professor, Dean of economic faculty, Kuban State University
e-mail: decan@econ.kubsu.ru*

*M.S. KOROBAYNIKOVA, postgraduate student of Department of World Economy and Management, Kuban State University
e-mail: maria22@yandex.ru*

Abstract

The article is devoted to the expediency of the effectiveness of managerial decisions in the field of restructuring the defense industry complex to a new high-tech level, improvement of military-technical cooperation with foreign countries. The authors proposed the integration of innovative research and military industrial production structures into a single complex, the prospect of accelerated innovative industrialization of the Russian economy through technological recovery of the dual-use industry is presented.

Keywords: *defensive industrial complex, military-technical cooperation, production of double appointment, state defensive order, industrial integration, efficiency of a state administration, digital technologies in management*

References

1. Law of the Russian Federation of February 15, 2016 No. 16 FZ «On military-technical cooperation of the Russian Federation with foreign states. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901713129> (date of access 03.05.2018).
2. Stockholm international peace research institute. URL: https://www.sipri.org/sites/default/files/201804/sipri_fs_1805_milex_2017.pdf (date of access: 27.04.2018).
3. *Shevchenko I.V., Korobaynikova M.S. Innovations in regulation of the Russian economy // Economy: theory and practice. 2017. № 4 (48), p. 27-37.*

UDC 338.45

ARMS PRODUCTION IN THE USA: PECULIARITIES OF STATE INTERACTION AND MILITARY-INDUSTRIAL CORPORATIONS

*H.E. GILKOVA, Ph.D. of Economics, Research Fellow specialist, Center for International Security, National Research Institute of World Economy and International Relations named after E.M. Primakov Institute of Russian Academy of Sciences (IMEMO RAS)
e-mail: olga.gilkova@yandex.ru*

Abstract

This article is devoted to the identification of the distinctive features of the modern system of state regulation of military production in the United States. Based on the study, conclusions were drawn about the strengthening of scientific, technical, financial, economic and organizational-administrative relations between

the US state apparatus and the largest military-industrial corporations, as well as the greatly increased influence of the US military-industrial complex on economic and political decisions in the country.

Keywords: *military-industrial complex (MIC), military-industrial corporation, military demand, military procurement activity, military contract,*

production cost calculation, state subsidies and target grants.

References

1. *Borisov V.V.* The Pentagon and science. M.: Military Publishing, 1975. - 192 p.
2. *Vasyutovich V.P.* Pricing in US military production. - Moscow: Science, 1980. - 222 p.
3. *Galbraith J.* New Industrial Society: trans. from English. – M.: Progress, 1969. - 479 p.
4. *Galbraith J.* Economic theories and the purposes of society / trans. with English. under

the Society / ed. by N.N. Inozemtseva, A.G. Mileikovsky. M.: Progress, 1979. - 406 p.

5. *Eisenhower, D. D.* Farewell Address (17 January 1961) // The Annals of America. - Vol. 18. 1961-1968: The Burdens of World Power. - Chicago: Encyclopedia Britannica, 2003.

6. *Nan Tian, Aude Fleurant, Alexandra Kuimova, Pieter D. Wezeman, Siemon T. Wezeman.* Trends in world military expenditure, 2017. SIPRI Fact Sheet. URL: <https://www.sipri.org/publications/2018/sipri-fact-sheets/trends-world-military-expenditure-2017>

UDC 336.711

ANALYSIS OF PRACTICE OF INFLATION TARGETING MODE IN RUSSIA AND ABROAD

*S.N. TRETYAKOVA, Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of World Economy and Management, Kuban State University
e-mail: kir-tret@mail.ru*

Abstract

The article considers the practice of applying the inflation targeting regime in foreign countries. The characteristic of the main parameters is presented and the efficiency of this mode is estimated on the basis of the inflation dynamics analysis. Dynamics of inflation in Russia before and after the introduction of the inflation targeting regime is shown. A conclusion is drawn that the transition to inflation targeting in Russia is not sufficiently justified.

Keywords: inflation, monetary policy, inflation targeting.

References

1. *Bobkova D.A.* Foreign Experience of Monetary Regulation of Developed and

Developing Countries Applying Inflation Targeting // Bulletin of the Samara State Economic University. 2015. № 3. Pp. 145-150.

2. *Zhigayev A.Yu.* Monetary policy in New Zealand // Money and credit. 2010. № 2. Pp. 42-51.

3. Materials of the official site of the Bank of Russia. URL: <http://www.cbr.ru>

4. Materials of the official site of Rosstat. URL: <http://www.gks.ru>

5. Materials of the analytical site ereport.ru. URL: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count>

6. *Tretyakova S.N.* On the effectiveness of inflation targeting in modern conditions // Banking. 2015. № 3. p. 11-13.

7. *Chirkin A.V.* World experience of inflation targeting // Financial Journal. 2012. № 1. p.115-128.

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF RUSSIAN ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF THE WORLD ECONOMY

*M.V. PLESHAKOVA, Ph.D. of Economics, Associate Professor, Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: pmv23@list.ru*

*A.A. SHIPOVSKAYA, master degree student, Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: annochka3579@mail.ru*

Abstract

In the article the authors revealed the current state of foreign trade relations of Russian enterprises, and their place in the structure of world trade turnover. The authors present an analysis of the state of foreign economic activity of enterprises and consider the prospects for its development in the context of the globalization of the world economy. The article substantiates the conclusion that Russian enterprises in the foreseeable future can claim the role of leading enterprises in the international market

Keywords: *foreign economic activities, development of foreign economic activity, International market, globalization.*

References

1. *Alekseev A.N.* Innovative activity of industrial enterprises: the methodology of assessment and state regulation // *Transport business of Russia*. 2013. No. 6-2. p. 159-161.
2. *Bubnov Yu.V., Kizim A.A., Starkova N.O.* The analysis of the world market of cars // *The political network electronic magazine of the Kuban state agrarian university*. 2013. No. 88. p. 395-406.
3. *Vinkov A.* Resource reciprocity // *Expert*. 2013. No. 13. p.14-20.
4. *Egorova L.I., Bagdadyan V.A.* Modern imperatives of foreign trade cooperation between Russia and South Africa // *Actual problems and challenges of the international economy: Mater. International. scientific-practical. Conf. «Galaxy of Science 2017»*. 2017. pp. 18 – 23.
5. *Egorov M.V., Luginets R.V.* Prospects for the Development of Foreign Trade Relations between Russia and China // *Economic Development of Russia: Systemic Constraints and Global Risks // Mater. International. scientific-practical. Conf. - Krasnodar*. 2015. p.135 -137
6. *Morkovkin D.E.* Strategic factors of innovative transformation of the real sector of the Russian economy under conditions of import substitution // *Modern science: actual problems of theory and practice. Series «Economics and Law»*. 2015. No. 9-10. p. 19-23.
7. *Nezamaykin V.N.* Integration of Russia in the process of globalization: the natural and resource aspect // *Finance and credit*. 2006. № 3 (207). pp. 16-21.
8. *Kudryashova I.V., Pleshakova M.V.* The role of modern world currencies in the private sector // *Bulletin of Volgograd State University. Series 3: The Economy. Ecology*. 2017. Vol. 19. № 3. p. 224-234.
9. *Razvortseva S.N.* Foreign economic activity of Russian enterprises in the context of globalization / Ed. by S.N. Rastvortseva etc. St. Petersburg, 2011.
10. *Smilevets D.O.* The development of foreign trade activities of enterprises on the basis of international industrial cooperation: abstract of ... *Cand. Econ. Sciences. Saratov*, 2006.
11. *Sorokin D.E.* The Russian Economy: Development and Restrictions // *Russia and the Modern World*. 2013. No. 2 (79). p. 48-68.
12. *Takhumova O.K.* Organizational-economic aspects of increasing the efficiency of foreign economic activity // *The space of economics*. 2014. №2-3. p. 228-231.
13. *Shumaev V., Morkovkin D.* Import substitution as a strategic direction of innovation-industrial development of the Russian economy // *RISK: Resources, information, supply, competition*. 2014. No. 4. p. 123-126.
14. Official website of the Federal State Statistics Service. URL: <http://www.gks.ru>
15. Official site of the Federal Customs Service. URL: <http://www.customs.ru>

UDC 338.24:001.895

ON THE QUESTION OF DEVELOPING THE DRAFT FEDERAL LAW “ON SCIENTIFIC, SCIENTIFIC-TECHNICAL AND INNOVATIVE ACTIVITY IN THE RUSSIAN FEDERATION”

*A.A. SHUDRENKO, Candidate of Chemical Sciences, Associate Professor, Department of Physical Chemistry, Kuban State University
e-mail: shudrenko@kubsu.ru*

*M.V. SHARAFAN, Candidate of Chemical Sciences, Head of the Department of Science and Scientific and Technical Policy of the Ministry of Education, Science and Youth Policy of the Krasnodar Territory
e-mail: m.v.sharafan@minobr.krasnodar.ru*

*D.A. DIDENKO, Candidate of Technical Sciences
e-mail: dmitrydi6@gmail.com*

Abstract

The article deals with the problem of modern legitimization of scientific, scientific-technical and innovative activities. The analysis of features of these types of activities is presented. Identified and the necessity of the legislative branch of the innovation activities of the scientific and technical activities. As a result of the study, the authors propose a system of regular innovation, the main characteristics of the system and the relationship with scientific and technological activities.

Keywords: regional development, full cycle of innovation activity, regular innovative activity.

References

1. *Egorov E.A.* Development of mechanisms for forming proposals for scientific and technical programs of the agro-industrial complex on the basis of the analysis of innovative susceptibility of production entities / EA Egorov, IA Il'ina, R. Sh. Zaremuk, V. A. Mironchuk // Science of the Kuban. 2007. № 5. p. 62-68.

2. The Law on science will give the «green light» of the fourth industrial revolution //The Parliamentary Newspaper. 07/31/2017.

3. National report «On innovations in Russia» -2016. URL: http://www.rvc.ru/upload/RVK_innovation_2016_v.pdf.

4. Model Law «On Innovation in the Subject of the Russian Federation. https://duma.tomsk.ru/upload/files/zakonodatelstvo/27049_innovation_law_model.pdf

5. Model Law «On the Basics of Interaction between State Authorities, Local Governments of a Subject of the Russian Federation and Entrepreneurs». URL: <http://www.energo-fond.narod.ru/normativ/metod.doc>

6. «On Science and State Science and Technology Policy» (Federal Law No. 127-FZ of 23.08.1996 (as amended on May 23, 2016), amended and supplemented, effective from 01/01/2017), URL : <http://www.consultant.ru/>

7. «On the implementation of the National Technological Initiative»: Resolution of the Government of the Russian Federation of April 18, 2016 No. 317, URL: <http://docs.cntd.ru/document/420349846>

8. «On the Strategy for Scientific and Technological Development of the Russian Federation»: Decree of the President of the Russian Federation of December 1, 2016 No. 642, URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41449>

9. *Shudrenko A.A.* On the system of regular innovation activity at the level of the subjects of the Russian Federation and municipalities // Economics of sustainable development. 2017. №3 (31).

10. *Shudrenko, A.A.* Formation and implementation of regular innovation activities. Krasnodar, 2017.

VECTORS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF EXPORT POTENTIAL OF RUSSIAN COMPANIES

*E.M. EGOROVA, Ph.D. of Economics, Senior Lecturer Department of World Economics and Management, Kuban State University
katie-egorov@mail.ru*

*K.D. SOLTAN, postgraduate student of Department of World Economics and Management, Kuban State University
kseniysoltan@mail.ru*

Abstract

The article reveals the essence of the vector formation of the innovative export potential, and justifies its role in the development of innovation-oriented foreign economic activity. The most effective directions of the international trade specialization of Russian companies are proposed, based on the innovative orientation of the transformation of the export structure.

Keywords: *innovation-oriented export potential, international trade specialization, foreign trade strategic management, foreign trade strategy, innovation-oriented foreign economic activity.*

References

1. Egorova L.I., Soltan K.d., Egorova E.M. Orientations of innovation development of

foreign trade activity in modern conditions in Russia // Economics of sustainable development. 2016. № 3 (27). p. 189-195.

2. Shevchenko I.V., Kizim A.A., Sklyarov L.V. Technology international trade through the use of innovative instruments // National interests: priorities and security committees. 2011. №. 22. p. 23-30

3. Nikulina O.V., Cheftelova N.G. Justification directions of development of trade and economic cooperation between Russia and Germany in the innovation sphere // Economics of sustainable development. 2017. №. 3 (31). p. 29-35

4. Linkevich E.F., Brajnikova E.N., Beljavceva V.V., Vorushilina V.N., Malakhov V.S., Martovitskaya M.S., Shestopalova O.O., Egorova L.I., Chrisa O.O., Pozhidaeva I.A., Egorov M.V., Litvinsky K.O., etc. International Economics. -Krasnodar, 2013. Vol. 3.

5. The National Export System. URL: <https://works.doklad.ru/view/5jpWcaxVQIM.html>

MODERN TRENDS OF ADMINISTRATION CUSTOMS PAYMENTS TO THE FEDERAL BUDGET OF RUSSIA

*O.M. PETRUSHINA, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Customs Affairs, Kaluga State University named after K. E. Tsiolkovsky (FSBEI them. K. E. Tsiolkovsky)
e-mail: om_petrushina@mail.ru*

*M.V. NEPARKO, Senior lecturer of the Department of Customs Affairs, Kaluga State University named after K. E. Tsiolkovsky (FSBEI them. K. E. Tsiolkovsky)
e-mail: fai_rai@mail.ru*

*V.O. GAZHVA, student, Kaluga State University named after K. E. Tsiolkovsky (FSBEI them. K. E. Tsiolkovsky)
e-mail: gava966@mail.ru*

*O.A. SEROVA, Student, Kaluga state University named after K. E. Tsiolkovsky (FSBEI them. K. E. Tsiolkovsky)
e-mail: serova0911@yandex.ru*

Abstract

One way of effectively managing commodity flows and creating a favorable competitive

environment for domestic producers is through the application of economic measures of impact through the collection of customs duties on the movement of goods across the customs border.

The article is presented an analysis of receipts of customs payments in the Federal Budget of RF for 2015-2017 and identifies the key problems arising within the process of administrating of customs payments.

Keywords: *customs payments, Federal Budget, customs authorities, Russia.*

References

1. Customs code of the Eurasian economic Union. M.: Omega-L, 2018. 474 p.
2. Treaty on the Eurasian economic Union (Signed in Astana on 29.05.2014) (with izm.

and extra. in force from 12.08.2017) URL: [http://www.consultant.ru/document / cons_doc_LAW_163855/cd86af41def3ba90a9a89ea29083d833cc22c771 /](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/cd86af41def3ba90a9a89ea29083d833cc22c771/) (date of access: 30.01.2018).

3. Annual collection «Customs service of the Russian Federation» (2015 – 2017). URL: <http://www.customs.ru/> (date of access: 21.04.2018)

4. *Petrushina O. M.* Statistics of transfers of customs payments to the budget of the Russian Federation// Competitiveness in the global world: Economics, science, technology. 2017. № 10 (57). p. 619-622.

UDC 338.242

IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATION OF THE ACTIVITIES OF THE EXECUTIVE GOVERNMENT AUTHORITIES IN THE FIELD OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT

E.G. BALADYGA, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Management, Krasnodar branch of the RAS named after. G.V. Plekhanova
e-mail: bala-el@yandex.ru

Abstract

One of the strategic directions of social and economic development of the Krasnodar krai is to ensure the high rates of sustainable economic growth in the region. In accordance with the priority tasks of the development of the economy, the regional executive organs and local self-government bodies implement anti-crisis regulation, which consists in implementing measures of organizational, economic and regulatory impact on the part of the Government, aimed to protect economic entities from crisis situations, prevent a bankruptcy or liquidation in cases of inexpediency of their further functioning.

Keywords: *crisis management, bankruptcy, state anti-crisis regulation, crisis, financial recovery.*

References

1. The Federal Law «On Insolvency (Bankruptcy)» of 26.10.2002 No. 127-FZ (as amended on November 25, 2017 No. 328-FZ). Adopted by the State Duma on September 27, 2002 // SPS: Consultant plus. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331.

2. The Law of Krasnodar Region «On the Strategy of Social and Economic Development of the Krasnodar Territory to 2020» of April 29, 2008, No. 1465-KZ (as amended on December 29, 2016). Adopted by the AP of the KK 16.04.2008 // Portal of the executive bodies of the State power of the Krasnodar Territory. URL: <http://www.krasnodar.ru/content/38/show/49460>.

3. The Order of the Ministry of Economy of Krasnodar Region «On Measures in the Field of Financial Recovery and Insolvency (Bankruptcy) in the Territory of the Krasnodar Territory» No.

ABSTRACT

96 of July 14, 2015 (as amended on July 17, 2017 No. 97) // Electronic Fund of Legal and Regulatory documentation. URL: <http://docs.cntd.ru/document/428647172>.

4. Macroeconomics: The main indicators of socio-economic development of the Krasnodar Territory URL: <http://economy.krasnodar.ru/macro-economics>.

5. Improvement of the procedure for financial recovery and development of the practice of pre-trial debt settlement. URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/CorpManagement/bankruptcy/doc20040901_05

6. Statistical information on the number of bankruptcy procedures imposed on economic entities of the Krasnodar Krai [Electronic resource] // Ministry of Economics of the Krasnodar Territory. - Access mode: URL: <http://economy.krasnodar.ru/work-with-insolvent-enterprises/stat-inf-kol-bankr>

7. Structure and functions of departments and offices of the Ministry of Economics of the Krasnodar Territory. URL: <http://economy.krasnodar.ru/on-the-ministry-of-struktura/>

UDC 380.012

THE INFLUENCE OF EXPECTATIONS OF ECONOMIC SUBJECTS ON THE STATE OF ECONOMY BRANCHES

*N.N. ZAIKIN, Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Siberian Institute of Management – a branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration Federation
email: veles-89@mail.ru*

Abstract

The article discusses the influence of consumers and business confidence on functioning of economic branches. The author comes to a conclusion that the confidence is an important factor impacting functioning of some sectors of the economy. The correlation of indicators of state of sectors and indicators of consumer and business confidence has been found in manufacturing industry and retail trade. The impact of confidence on the functioning of the building sector hasn't been identified.

Keywords: Economics of Russia, industries, business confidence, consumer confidence, economic and statistical analysis.

References

1. *Akerloff, A. Schiller, J.* Animal Spirits: How Human Psychology Drives The Economy, and Why It Matters for Global Capitalism. 2009. Princeton University Press.

2. *Aref'ev, V.P., Mihal'chuk, A.A. Aref'ev P.V.* Factor Analysis Of Bond Indices Dynamics Of

Higher Education And Economic Welfare Of The Population In The Russian Federation. Open and distance education. 2015. № 2 (58). pp. 41-47.

3. *Auzan A.* Hostages Of Distrust: Interview. Domestic scraps. 2012. № 2. pp. 59-70.

4. *Avdasheva S.B.* Competition And Development Of Russian Market Structure: 1992 – 2005. Economy of region. 2005. № 3, pp. 117-125.

5. *Avdasheva S.B., Shastitko A.E. Kuznecov B.V.* Competition And Market Structure: What Can We Derive from Empirical Studies? Russian management journal. 2006. № 4 (4). pp. 3-22.

6. *Bain J.S.* Industrial organization (2nd ed.). 1968. New York: John Wiley Sons.

7. *Baldwin R.* The Case against Infant-Industry Tariff protection. Journal of Political Economy. 1969. Vol. 77, № 3. pp. 295-305.

8. *Belozerova S.V., Krutojarova, E.G.* (2012). Influence of Customs Regulation on Competitiveness of Domestic Producers. KANT. 2012. № 5 (2). pp. 45-47.

9. *Blanchard O.J.* Consumption and the Recession of 1990-1991. American Economic Review, 1991. Vol. 83(2). pp. 270-274.

10. *Blinder, A.S., Joseph E. Stiglitz.* Money, Credit Constraints, and Economic Activity. *American Economic Review*, 1983. Vol. 73, № 2. pp. 297-302.
11. *Demsetz, H.* Why Regulate Utilities? *Journal of Law and Economics*. 1968. Vol. 11. № 1. pp. 55-65.
12. Factor Analysis. IBM Knowledge Center, 2008. Available: http://www.ibm.com/support/knowledgecenter/ru/SSLVMB_22.0.0/com.ibm.spss.statistics.help/spss/base/idh_fact.htm (date of access: 30 April, 2018).
13. *Ibragimova, D. H.* Consumer Expectations of Russian Population (1996–2009): How are Cohort, Generation and Age Related? *Journal of economic sociology*. 2014. № 15 (3). pp. 24-69.
14. *Easterbrook, F.* The Limits of Antitrust. *Economic policy*. 2010. № 6, pp. 75-98.
15. *John, F.* Due Studies of State-Local Tax Influences of the Location of Industry. *National Tax Journal*. 1961. Vol. 14. pp. 163-173.
16. *Kabral', L. M. B.* Industrial Organization. Course meetings. 2003. Minsk: OOO «Novoe znanie».
17. *Keynes, J. Maynard.* The General Theory of Employment, Interest and Money. 2007. London: Macmillan.
18. *Knjazeva I.V.* Macroeconomic Assessment of The State Of Competition And Its Intensity In Russian Economy. *Siberian finance school*. 2009. n. 1-2, pp. 10-13.
19. *Kuznecov B.V.* Influence Competition And Market Structure On Development And Behavior of Companies of Russia By Industry: Empirical Analysis (Edited by E.G. Jasin). 2006.
20. *Maslennikov V.V.* Influence of Modern Money-Credit Policy Of Russia On Economic Growth. *Eco*. 2015. № 10. pp. 153-166.
21. *Mason E.* Price and production policies of large-scale enterprise. *American Economic Review, Supplement*. 1939. Vol. 29, № 1. pp. 61-74.
22. *Mendicino C., Punzi, M. T.* Confidence and economic activity: the case of Portugal. *Banco de Portugal Economic Bulletin*. 2013. Available: https://www.bportugal.pt/en-US/BdP%20Publications%20Research/AB201315_e.pdf (date of access: 30 April, 2018).
23. *Najt, F. H.* Risk, Uncertainty and Profit (Edited by V.G. Grebennikov). M.: Izdatel'stvo «DELO», 2003.
24. *Nasledov A.* IBM SPSS Statistics 20 and AMOS. Professional statistical data analysis. SPb: Piter, 2013.
25. *Nikolaev I.* Confidence How Economical Category. *Society and economy*. 2006. № 1. pp. 75-104.
26. *Park A.* Business Surveys and Economic Activity. *Business Surveys and Economic Activity 2011*. Available: <http://www.rba.gov.au/publications/bulletin/2011/dec/pdf/bu-1211-2.pdf>
27. *Porter M.E.* How Competitive Forces Shape Strategy. *Harvard Business Review*. 1979. Vol. 57. № 2. pp. 137–145.
28. *Porter M.E.* The Contributions of Industrial Organization. *To Strategic Management. The Academy of Management Review*. 1981. vol. 6, n. 4, pp. 609-620.
29. *Ronald, C.* Industrial Organization: A Proposal for Research. *Economic Research: Retrospect and Prospect*. 1972. Vol. 3. pp. 59-73.
30. *Ryzhkova, M.V.* Irrationality And Consumer Choice As An Object Of Economics. *Tomsk State University Journal*. 2012. № 4 (20). pp. 64-72.
31. *Sidorova, N.I.* Influence Of Fiscal Policy of Russia on Dynamics Of Base Industries Of Economy And Entrepreneurship Development. *Economics of Contemporary Russia*. 2002. № 4. pp. 98-111.
32. *Steiner, R.* (2008). Vertical Competition , Horizontal Competition and Market Power. *The Antitrust Bulletin*, Vol. 53, № 2. pp. 251-270.
33. *Stigler G. J.* The organization of industry. 1968. Richard D. Irwin.
34. *Sutton J.* Sunk Costs and Market Structure. 1991. Cambridge Mass: MIT Press.
35. *Taylor, K., McNabb R.* Business Cycles and the Role of Confidence: Evidence for Europe. *Oxford Bulletin of Economics & Statistics*. 2007. vol. 69 (2). doi: 10.1111/j.1468-0084.2007.00472.x (date of access: 01 April, 2018).
36. *Thompson, A.A. Alonzo, J. Strickland.* Strategic Management: Concepts and Cases. 1999. Irwin McGraw Hill.
37. *Ting Zhu, Vishal Singh, Mark D. Manuszak.* Market Structure and Competition in the Retail Discount Industry. *Journal of Marketing Research*. 2009. Vol. 46, № 4. pp. 453-466.
38. *Tirol', Zh.* The Theory Of Industrial Organization. 1996. SPb: Jekonomicheskaja shkola.

39. *Veselov Ju.V.* Institutional And Network Confidence How Economic Categories // *Doverie i nedoverie v uslovijah razvitija grazhdanskogo obshhestva*. Moscow, 2013.

40. *Vorob'ev V.A., Majboroda, T.L.* Creditability And Macroeconomic Policy: Problems Of Interrelationship. *Belarusian Economic Journal*. 2014. № 1. pp. 127-143.

41. *Wilkinson L., Blank G., Gruber C.* Desktop Data Analysis With Systat. Upper Saddle River. 1996. NJ: Prentice-Hall.

42. *Williamson O.* The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. *American Economic Review*. 1971. Vol. 61, № 2. pp. 112-23.

UDC 336.713

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF EVALUATING THE COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION OF BANK RETAIL

*E.D. EREMINA, master student of Department of Commerce, Service and Tourism, Samara State University of Economics
e-mail: e.d.eremina@gmail.com*

*D.V. RALYK, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Commerce, Service and Tourism, Samara State University of Economics
e-mail: dinarar@inbox.ru*

Abstract

The systemation of various opinions of scientists and experts in the field of economics and management with respect to the definition of categories «competitiveness», «competitive potential», allowed to give their author's characteristic. Particular attention is paid to methods for assessing the competitiveness of a commercial enterprise. The system of indicators and a possible method of integral assessment of the competitiveness of a commercial bank is presented. Approbation of the methodology was made on the example of the banking sector of the Samara region.

Keywords: *competitiveness, competitive potential, bank retail, methods for assessing competitiveness, integral assessment of competitiveness.*

References

1. *Belyanchev V.V.* Methodical approaches to the choice of directions for the development of a strategy to maintain the competitiveness of entrepreneurial structures in the conditions of the

economic crisis // *Economic sciences*. 2009. № 8 (57). p. 218-221.

2. *Bolodurina V.A.* Methods for assessing the competitiveness of an enterprise // *International Scientific and Research Journal*. 2015. No. 11-1 (42). p. 18-21.

3. *Zhdanova E.V.* Strategic management of the enterprise's competitive potential // *Current state and priority directions of the development of the agrarian economy in the conditions of import substitution: Proceedings of the International Scientific and Practical Conference*. 2016. p. 47-53.

4. *Zhdanova E.S.* Analysis of modern methods for determining the competitiveness of enterprises // *Bulletin of the Polotsk State University. Series D*. 2016. № 5. p. 46-52.

5. *Zherdetsky A.M., Prosvirin A.A.* Analysis of modern approaches to assessing the competitiveness of enterprises // *International scientific journal «The Symbol of Science.»* 2017. No. 01-1 / 2017. p. 30-32.

6. *Lazarenko A.A.* Methods for assessing competitiveness // *Young Scientist. Economics and Management*. 2014. No. 1 (60). p. 374-377.

7. *Lifits I.M.* Competitiveness of goods and services. M., 2009. - 464 p.

8. *Mazilkina E.I., Panichkina G.G.* Management of competitiveness. Moscow, 2007.
9. *Plotitsina T.M.* Determination of enterprise competitiveness // Bulletin of Tambov State Technical University. 2010. V. 16. No. 1. p. 205-211.
10. *Porter M.* Competitive strategy: The methodology of analysis of the industry and competitors / translation from English. M., 2013. - 454 p.
11. *Statsenko E.V., Terekhova N.A.* The mechanism of determining the level of enterprise competitiveness // International scientific journal «The Symbol of Science». 2016. No. 4/2016. p. 223-225.
12. *Thompson A.A., Strickland A.D.* Strategic management: concepts and situations for analysis / translation from English. A.R. Ganieva, E.V. Kondukova. M.: INFRA-M, 2009. - 928 p.
13. *Fazlieva V.V., Fomchenkova L.V.* Management of the competitive potential of the organization. URL: // <http://esa-conference.ru/wp-content/uploads/files/pdf/Fazlieva-Viktoriya-Vladimirovna.pdf>.
14. *Faskhiev H.A.* The method of assessment and the model of managing the competitive potential of the organization // Problems of socio-economic development in: Collection of scientific papers. Ufa. 2017. P. 127-141.
15. *Fatkhutdinov R.A.* Management of the organization's competitiveness. M.: Eksmo. 2010.
16. *Philosopher T.G., Bykov V.A.* Competition and competitiveness. M., 2010.
17. *Tselikova L.V.* Competitiveness of market entities and the mechanism for its evaluation // Bulletin of the Moscow State University. Economy. 2010. № 2. P. 57-67.

UDC 336.719

THE SYSTEM OF CREDIT RISK MANAGEMENT IN COMMERCIAL BANKS

E.V. VYLEGZHANINA, Ph.D. of Economics, Associate Professor of Department of Economic Analysis, Statistics and Finance, Kuban State University
e-mail: e_vylegzhanina@mail.ru

A.S. MAKARENKO, master degree student, Department of Economic Analysis and Statistics Finance, Kuban State University
e-mail: anastasiyamakarenko@hotmail.com

Abstract

The paper reviews approaches to the definition of banking risks. Authors paid the particular attention to the comparison of risk classifications, since they should be the basis for the creation of a regulatory framework for risk management both at the regulatory level and in each individual credit institution. The systematization of the principles of credit risk assessment and management is given. The article presents an overview analysis of trends in the quality of the loan portfolio and the level of credit risk in the banking sector of the Russian Federation. The article reveals the methods of credit risk management of commercial banks.

Keywords: commercial bank, loan portfolio, loan portfolio quality, credit risk, overdue debt, risk-management, losses, bad loans.

References

1. *Leont'ev V. E.* To the question about the essence and classification of Bank risks // Manager Ural state economic University (Yekaterinburg). 2014. №1(47). p. 26-35.
2. *Zakharov V.S.* On the risks of the banking system // Money and Credit, 2004, №. 3, p. 23.
3. CB: the quality of corporate loan portfolio deteriorated in 2016, retail loan portfolio improved. URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9814608> (date of access: 02.20.2018).
4. *Ermolenko O. M.* Organization of credit risk management in commercial banking as a

ABSTRACT

factor of stabilization of their activity // Scientific Herald of UIM. 2016. №3.

5. *Shcheglova N.U.* Regulation of the order of forming of the reserve for possible losses on loans from Bank of Russia. // Problems of modern science and education. 2016. № 40 (82).

6. Review of the banking sector of the Russian Federation URL: <https://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=bnksyst>

7. What trends say // Bulletin of the research and forecasting Department of the Bank of Russia № 1 (21) URL: http://www.cbr.ru/Collection/File/4591/bulletin_18-01.pdf

8. The results of the banking sector in 2017 and prospects for the future URL: <http://riarating.ru/banks/20171227/630079927.html>

UDC 339.138

CASHBACK PLATFORM AS A TOOL TO SUPPORT SMALL BUSINESS IN THE KRASNODAR REGION

*E.V. ILYASOVA, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Local Development Planning and Organization, Kuban State University.
e-mail: lenailyasova@yandex.ru*

*K.I. POPOVA, student of the Department of State Policy of Public Administration, Kuban State University.
e-mail: christina.popova98@mail.ru*

Abstract

The article highlights the importance and necessity of using modern instruments of small business development. The authors suggested using the cashback platform for small businesses to enter the market without additional costs, which will allow small businesses to withstand competition and develop the local economy.

Keywords: *Internet, Internet marketing tools, cashback, Internet platform, small business, economic development.*

References

1. In Russia, there were first cashback services. URL: <https://www.cossa.ru/155/35687>
 2. Dadakhanova R.R. The current state of small business in Russia. St. Petersburg: Peter, 2013. 235 p.
 3. A single federal register of bankruptcy information. URL: <https://bankrot.fedresurs.ru/>
 4. Cashback: Wikipedia. URL: <https://ru.wikipedia.org>
 5. The Internet market in the Russian Federation. URL: <https://dcenter.hse.ru>
-
-

UDC 330.34

EVALUATION OF ECONOMIC SECURITY OF INNOVATIVE ACTIVITY OF SUBJECTS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS OF KRASNODAR TERRITORY

*V. V. ZABOLOTSKAYA, Ph.D. of Economics, Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: zvikky90@gmail.com*

*V. A. KOTELEVSKII, master student of Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: dark44001@mail.ru*

Abstract

The article deals with the conditions of development of innovative activity of small and

medium-sized businesses, as well as proposed the evaluation analysis of economic security of small and medium-sized innovative enterprises of the Krasnodar region. The problems hindering

the development of economic security of innovative activity of small and medium-sized enterprises of Krasnodar region are revealed. The authors come to a conclusion that the solving of the revealed problems of economic security of innovative activities of small and medium business enterprises of Krasnodar Krai will allow to increase level of their innovative activities.

Keywords: *economic security, innovative activity, small business, medium business, Krasnodar region.*

References

1. Law of the Krasnodar Territory dated 05.04.2010. In № 1946-KZ «On State Support of Innovation in the Krasnodar Territory // Inform. system «Garant».
2. The official site of small and medium-sized business of the Krasnodar Territory. URL: <http://www.mbkuban.ru/news/2708>
3. The site of the administration of the Krasnodar Territory. URL: [http:// admkr.krasnodar.ru](http://admkr.krasnodar.ru)

UDC 339.138

ALGORITHM OF IMPROVING THE CONVERSION OF THE INTERNET SHOP WITH THE ACCOUNT OF CONSUMERS ON INTERNET CONFESSIONS FEATURES

*A.V. NAZAROVA, post-graduate student of the Department of Economics and Management in Metallurgical and Machine Building Enterprises, Higher School of Economics and Management, UFB named after the first President of Russia BN. Yeltsin
e-mail: av.nazarova13@gmail.com*

Abstract

The development of electronic commerce in Russia is rapidly gaining momentum, decisions on the development of electronic commerce are made at the state level, which indicates the need for the development of electronic commerce and at the enterprise level, in particular, conversion management. The article presents the author's research data on the behavior of the consumer on the Internet. Based on the research, the model of consumer behavior in e-commerce is supplemented. According to the model, an algorithm of actions is proposed to improve the website of the online store, which provides the greatest conversion of visits to purchases.

Keywords: *E-commerce, e-commerce, online store, conversion, consumer behavior, purchase decision making.*

References

1. Cracking Consumer Code E-book. URL: <http://go.salsify.com/rs/790-IHZ-702/images/>

Cracking%20Consumer%20Code%20eBook.pdf

2. **Gallo A.** The value of keeping the right customers // Harvard Business Review. - 2014. - № 10. p 29.
3. Listrak Shopping Cart Abandonment Index. Annual survey of Digital Marketing and Software as a Service company. URL: <https://www.listrak.com/digital-marketing-automation/multichannel-marketing-solutions/email-marketing/shopping-cart-abandonment-index.aspx>.
4. What's in store for online grocery shopping: Omni-channel strategies to reach crossover shoppers. The Nielsen Company. URL: <http://www.nielsen.com/content/dam/niensenglobal/eu/docs/reports/global-connected-commerce-report-january-2017.pdf>.
5. **Hawkins D. I., Best R. J., Coney K. A.** Consumer behavior // Implications for marketing strategy. - 2010. T. 5.
6. **Jeren E., Kirillenko V.** Modern marketing tools to increase sales and consumer analysis.
7. **Nazarova A.V.** Investigation of the preconditions and factors of consumer behavior in

e-commerce // Economics and Entrepreneurship. 2017. - No. 11. p. 446-457.

8. Conversion of Internet shops Runet in different categories. Analytical study, Data Insight. URL: <http://datainsight.ru/sites/default/files/DI-TOP1000-Conversion.pdf>.

9. The total volume of advertising in the means of its distribution for the first three quarters of 2017. Analytical study. Association of Communication Agencies of Russia. URL: http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id7558

UDC.338.2

EVALUATION OF ECONOMIC EFFECTIVENESS OF APPLICATION OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES BY INTERNATIONAL COMPANIES

*A.G. KONSTANTINOVA, master degree student of the Department of World Economy and Management, Kuban State University
e-mail: annakonst0789@mail.ru*

Abstract

The article reveals theoretical approaches to assessing the effectiveness of innovative technologies of leading international companies as a result of the analysis of the results of introducing an innovative product. The efficiency of applying innovative technologies by leading international companies is analyzed. The economic effect of the introduction is considered and economic indicators characterizing the expediency of introducing innovation are calculated.

Keywords: *innovative technologies, efficiency, introduction of innovation, international companies, efficiency assessment.*

References

1. *Barysheva A.V.* Innovation management. Publishing and Trading Corporation «Dashkov & Co», 2012. p. 384.
2. World Intellectual Property Organization URL: <http://www.wipo.int/portal/en/index.html>.
3. *Kuzovkova T.A., Kuzovkov D.V., Kuzovkov A.D.* Expert-Qualimetric Method for the Integral Evaluation of Innovation Projects Efficiency and Application of New Technologies

// Control, Communication and Security Systems. 2016. №3. p. 1-54.

4. *Luginya Yu.A., Nikulina O. V.* Management of competitiveness of the international companies on the basis of application of system approach to development of innovative activity//Economy of a sustainable development. 2016. №3. p. 283-293.

5. *Nikulina O.V.* The mechanism of management of innovative development of the industrial enterprises in the conditions of formation of cluster architecture of economy: monograph / O. V. Nikulina. Krasnodar: The Kuban State University. 2013. 356 p.

6. Apple website, information for investors URL: <http://investor.apple.com/secfiling.cfm?filingID=1193125-09-214859&CIK=320193>, <http://investor.apple.com/secfiling.cfm?filingid=1193125-08-224958&cik>

7. *Stepanov I.A., Kovalev A.M.* Criteria-indicators of the effectiveness of innovative activity // Management of economic systems: Electronic scientific journal. 2014. № 11 (71).

8. *Shvandar V.A., Gorfinkel V.Y.* Innovative management. M., 2004. p. 382.

9. *Elchudzhyan A.L.* Analysis of trends in the development of international innovative companies // Journal of Russian Entrepreneurship. 2012. №. 11 (209). p. 30-34.

UDC 330.101

THE PHENOMENON OF MARKET SECTOR: THEORY AND PRACTICE OF BUSINESS INNOVATION

*V.A. SIDOROV, Dr. of Economics, Professor,
Head of the Department of Theoretical
Economics, Kuban State University
e-mail: sidksu@mail.ru*

*Y.S. YADGAROV, Doctor of Economics,
Professor, Head of Section «History of Economic
Thought» of the Financial University under
the Government of the Russian Federation
e-mail: yakovyadgarov@mail.ru*

Abstract

The article considers theoretical and methodological judgments underlying the phenomenon of market economy in the context of research results carried out by the participants of the VI International Scientific and Practical Conference «The phenomenon of market economy: from the sources to our days». The conclusion about the need to expand scientific research in the declared field of knowledge is argued.

Keywords: market economy, innovations, alternatives, priorities, institutional aspects, behavioral phenomenon.

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, не представленные к рассмотрению в другие журналы.

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 15 ноября.

Сроки приема статей могут быть сокращены редакцией при досрочном достижении предельного объема номера журнала.

В одном номере журнала может быть опубликована только одна статья одного автора.

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. А4).

Статьи публикуются только при положительной рецензии. Публикации платные. Плата за издательско-редакционные услуги – 500 руб. за страницу формата А4, оформленную по требованиям редакции. 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) при предоставлении справки из отдела аспирантуры вуза;
- авторов, имеющих индекс Хирша (без самоцитирований) по публикациям РИНЦ не менее 20;

– членов редакционного совета, редакционной коллегии и редакции журнала «Экономика: теория и практика».

Представленные статьи должны включать: индекс УДК, сведения об авторах, аннотацию, ключевые слова, основной текст публикуемого материала, список литературы (*прил. 1*).

Сведения об авторах должны содержать следующие элементы (*прил. 2*).

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 перед текстом статьи. Ключевые слова приводятся в именительном падеже.

Библиографический список (в алфавитном порядке) помещается после текста статьи и должен соответствовать ГОСТ Р 7.0.5–2008 (*прил. 3*). Ссылки на источники оформляются по тексту в квадратных скобках. 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.

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 редакцией не рассматриваются.

Редакция

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 переходом мировой экономики к новой валютной системе.

Ключевые слова: *мировая валютная система, трансформация, финансовый кризис, резервная валюта, национальная валюта*

ТЕКСТ СТАТЬИ

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. С. 37–41.
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.
3. *Прудникова А.А.* Инвестиции в условиях открытой экономики // Проблемы прогнозирования. 2007. № 3. С. 140–146.
4. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ / под ред. Дэвида Г. Тарра. М.: Весь Мир, 2006.
5. Указание Банка России от 16.01.2004 № 1376-У «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный Банк Российской Федерации», зарегистрировано в Минюсте России 23.01.2004 № 5488.

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 action-ing 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, pp 37 – 41.
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.
3. *Prudnikova A.A.* Investing in an open economy: Problems of Forecasting. 2007. № 3, pp 140 – 146.
4. Trade policy and the importance of accession to the WTO for the development of Russia and CIS countries, ed. David G. Tarr. M.: All World, 2006.
5. Direction of the Central Bank of Russia №. 1376-U dated 16.01.2004 «On the List, Forms and Procedure of Drawing up and Submission of the Forms of Reports of Credit Organizations to the Central Bank of the Russian Federation», registered in Ministry of Justice of the Russian Federation 23.01.2004 № 5488.

В редакцию журнала
«Экономика: теория и практика»
от автора(ов)
Фамилия, Имя, Отчество

Направляю(ем) статью «**Управление инвестиционными финансовыми потоками холдинга**» для публикации в журнале «Экономика: теория и практика».

Статья ранее не публиковалась. В другие журналы на рассмотрение не представлена.

С публикационной этикой журнала ознакомлен(ы). С условиями публикации согласен(ны).

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

Ф.И.О. автора(ов)

АНКЕТА АВТОРОВ

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. Тел. дом.
8. Тел. моб.
9. e-mail

Дата

Подпись

**ПРИМЕРЫ ОФОРМЛЕНИЯ ССЫЛОК
в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая ссылка.
Общие требования и правила составления»**

Статья в журнале

Демьяненко А.Н. Пространственная экономика: эволюция подходов и методология// Экономическая наука современной России. 2010. № 3 (50). С. 7-26.

Книга, монография

Мотовилов А.Н., Погодина Р.Ф. Инвестиционный потенциал региона. СПб: Питер, 2015. 180 с.

Диссертация

Кудрявцев Ю.Н. Совершенствование механизма стимулирования инвестиционной активности промышленных предприятий: Дис. ... д-ра экон. наук. М. ВШЭ, 2011. 345 с.

Автореферат диссертации

Андреев С.В. Совершенствование налогового стимулирования малого инновационного предпринимательства: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М.: ВШЭ, 2012. 40 с.

Тезисы доклада

Владимирова А.П. Факторы, влияющие на экономическую безопасность региона// Тезисы докладов V международной научно-практической конференции. М. МГУ. Экономический факультет. 2010. С. 253-259.

Переводное издание

Кэмпбелл В.Ф. Инвестиционная стратегия корпорации в условиях глобализации. [Пер. с англ.] М.: Экономика, 2014. 282 с.

Раздел книги

Нечаев А.Б. Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятий// Инвестиционная привлекательность предприятия. М.: Экономика, 2011. С. 12-34

Раздел отдельного тома многотомного издания

Иванов С.В. Управление маркетинговыми инновациями// Управление инновациями. М.: Прогресс, 2012. Т. 2. С. 120- 163.

Издание, не имеющее индивидуального автора

Малое предпринимательство в России. М.: Росстат, 2012. 120 с.

Электронные ресурсы

Реестр региональных организаций, образующих имущественную инфраструктуру поддержки МСП. URL: <http://corpmsp.ru/infrastruktura-podderzhki/imushchestvennaya-infrastruktura> (дата обращения: 15.05.2011).